



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración

Implicaciones comerciales, para México, del esquema de solución de controversias en el
Tratado México-Estados Unidos y Canadá

Tesis
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
Maestro en Administración
Campo de conocimiento: Negocios Internacionales

PRESENTA:
Edgar Jiménez Ruiz

Tutor:
Doctor Hugo Javier Buenrostro Aguilar
Facultad de Contaduría y Administración

Ciudad de México, septiembre de 2021



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción	1
Capítulo I. El comercio exterior y los negocios internacionales	7
I.1. Comercio exterior.....	7
I.1.1. Origen del comercio.....	7
I.1.2. Comercio exterior y comercio internacional	9
I.1.3. Sectores del comercio exterior	11
I.2. Marco teórico del comercio exterior	15
I.2.1. Teoría del libre comercio	16
I.2.2. Ventajas comparativas y demanda recíproca	18
I.2.3. Controversias comerciales.....	21
I.3. Acuerdos comerciales y negocios internacionales.....	24
I.3.1. Actores que intervienen en el comercio exterior	26
I.3.2. Importancia del comercio para los negocios internacionales.....	34
I.3.3. Función de los acuerdos comerciales en los negocios internacionales .	39
Capítulo II. Prácticas desleales y mecanismos de solución de controversias	43
II.1. Prácticas desleales	43
II.1.1. Características de las prácticas desleales	44
II.1.2. Diferencia entre competencia desleal y prácticas desleales.....	47
II.1.3. Principios comerciales de América del Norte.....	48
II.2. Clasificación de prácticas desleales.....	51
II.2.1. Dumping y daño.....	51
II.2.2. Subvenciones	57
II.2.3. Salvaguardias	62
II.3. Solución de controversias	65
II.3.1. Mecanismos internos de solución de controversias en América del Norte	66
II.3.1.1. Mecanismos de solución de controversias en México.....	66

II.3.1.2. Mecanismos de solución de controversias en Estados Unidos de América	70
II.3.1.3. Mecanismos de solución de controversias en Canadá.....	72
II.3.2. Acuerdos comerciales.....	74
II.3.3. Mecanismo de solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio.....	77
Capítulo III. La solución de controversias comerciales en el TLCAN y su balance comercial	83
III.1. Solución de controversias comerciales en el marco del TLCAN.....	83
III.1.1. Capítulo XX: organismos y mecanismo general de solución de controversias	84
III.1.2. Capítulo XIX: controversias antidumping y paneles	87
III.1.3. Disposiciones especiales para el Secretariado	94
III.2. Balance comercial y resolución de controversias en el marco del TLCAN	95
III.2.1 Balance de resultados del TLCAN	95
III.2.2. Controversias comerciales en el marco del TLCAN.....	111
III.2.3. Resultados de los mecanismos de solución de controversias establecidos por el TLCAN	113
Capítulo IV Nuevo esquema de solución de controversias en el marco del T-MEC	119
IV.1. Extinción del TLCAN y negociación del T-MEC.....	119
IV.1.1. Los objetivos de Estados Unidos en la renegociación del TLCAN	120
IV.1.2. Negociación de los mecanismos de solución de controversias por Canadá y México	126
IV.2. T-MEC: nuevo marco jurídico para la relación comercial en América del Norte	130
IV.2.1. Principales diferencias del TMEC respecto al TLCAN.....	131
IV.2.2. Desafíos comerciales para las empresas mexicanas.....	133
IV.2.2.1. Ámbito laboral	134
IV.2.2.2. Preservación del medio ambiente	138
IV.3. Esquema de solución de controversias establecido en el T-MEC	144

IV.3.1. Remedios comerciales	144
IV.3.2. Arbitraje	146
IV.3.3. Controversias Generales	150
Conclusiones	153
Referencias	161
Anexos	171

Agradecimientos

Con el pasar del tiempo conforme vamos creciendo, es inevitable acumular experiencias en los caminos de la vida, desde sus más amplias vías hasta sus más escarpados senderos, al recorrerlos cada paso que damos se va sumando dentro de nosotros, creando una especie de metamorfosis continua, formando nuestra esencia como personas. Afortunadamente al recorrer todos los kilómetros que he andado hasta ahora he tenido la dicha de encontrarme acompañado por personas que aman y apoyan incondicionalmente, las cuales me han dado aliento cuando me encuentro cansado, me impulsan cuando he estado atorado y se sacrifican para que mi trayecto no se vea tajado.

Esas personas son mis padres, Ma. Angélica Ruiz y Oscar Jiménez, a quienes les agradezco infinitamente todo el amor que me han dado, el tiempo, la dedicación, la paciencia y el apoyo que cada día me han brindado. Gracias por ser los principales motores que impulsan mis sueños, por cada día que han confiado y creído en mí sin importar los desvíos que llegue a tomar, gracias por mantener sus expectativas hacia mí y ayudarme a cumplirlas, gracias por acompañarme cada larga y agotadora jornada de estudio, gracias por alentarme constantemente, gracias por siempre desear y anhelar lo mejor para mí vida, gracias por cada consejo y por cada palabra que me ha guiado durante mi vida, GRACIAS POR TODO!

Los amo

También deseo agradecer a mi hermano Oscar J. por apoyarme y acompañarme durante el proceso de elaboración de esta tesis, gracias por preocuparte y escucharme para darme consejos y puntos de vista, pero sobre todo gracias por estar en otro momento importante de mi vida.

De igual forma le agradezco a mi novia Karen J. porque en todo momento has sido un apoyo incondicional, no solo durante la elaboración de mi tesis sino durante los años que llevamos compartiendo juntos, gracias por ser la felicidad representada en persona, gracias por ser el ingrediente perfecto para poder lograr alcanzar esta victoria.

Introducción

Existe una estrecha relación entre los negocios internacionales y el comercio exterior, la cual parte de que ninguna nación es autosuficiente y, por lo tanto, requiere del establecimiento de vínculos de intercambio comercial con otros países para, de este modo, obtener los recursos que permitirán alimentar a su población, impulsar su industria y satisfacer otras necesidades internas.

En el contexto internacional actual predomina el sistema de libre comercio, que se caracteriza por la eliminación de las barreras arancelarias, el libre flujo de mercancías entre las naciones, la mínima acción estatal en temas económicos y el establecimiento de acuerdos comerciales que afiancen las relaciones económicas entre las diferentes naciones, especialmente aquellas que pertenecen a una misma región.

La formación de estos acuerdos regionales ya sean bilaterales o multilaterales, están siendo impulsados por la globalización de los mercados integrando a las economías nacionales en economías de bloque, donde los procesos de liberación del comercio y de integración económica son elementos primordiales de las estrategias de crecimiento económico en las principales economías del mundo.

Los acuerdos comerciales más ampliamente utilizados son los Tratado de Libre Comercio (TLC), que son instrumentos legales de cumplimiento obligatorio que, por su carácter comercial, tienen como objetivo primordial favorecer el flujo de mercancías, servicios e inversiones entre los países firmantes y/o sujetos del Derecho Internacional, que al importar y exportar llevan a la practica el comercio exterior.

De igual forma, un TLC está enfocado a preservar y resguardar los sectores productivos más sensibles, desventajosos o débiles para una nación, bajo este supuesto, cualquier acuerdo comercial deberá ser negociado con base en el

establecimiento de una relación ganar-ganar, fortaleciendo las capacidades institucionales de los países que lo integran.

México ha firmado 12 Tratados de Libre Comercio lo cuales involucran a 46 países; 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con 33 países; y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

De todos estos acuerdos comerciales, el que mayor impacto ha tenido en la economía mexicana fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que eliminó significativamente las barreras arancelarias entre México, Estados Unidos y Canadá, con el objetivo de avanzar hacia la conformación de una integración comercial en la región.

Asimismo, el TLCAN reforzó la apertura comercial que México había impulsado desde la década de 1980; sentó las bases de la ampliación del mercado de América del Norte; e impulsó el flujo comercial y de inversiones, no sólo entre las naciones signatarias, sino con países de otras regiones, dando origen al establecimiento de un marco de estabilidad y confianza a largo plazo para inversionistas.

Sin embargo, luego de 25 años de la adopción de este acuerdo comercial y tras el viraje en la política económica de Estados Unidos impulsado por Donald Trump, en la presidencia, comenzó la renegociación del TLCAN. Es así que, más de un año después, los tres países aprobaron el Tratado denominado United States-Mexico and Canada Agreement, (por sus siglas en inglés USMCA o Acuerdo de Estados Unidos, México y Canadá, T-MEC), el cual, no se ha presentado como un pacto enteramente nuevo, sino como una modificación o actualización del TLCAN.

El TLCAN, desde su entrada en vigor, mostró ser un instrumento económico innovador que incorporó temas económicos, institucionales, de propiedad

intelectual, laborales, medio ambientales, energéticos, telecomunicaciones, contrataciones gubernamentales, sociales, manufactureros, de salud, migratorios, entre otros.

El TLCAN mostró ser un acuerdo económico de avanzada debido a la incorporación de mecanismos específicos para la solución de controversias comerciales entre los países signatarios; el establecimiento de capítulos específicos en donde se regulan los procedimientos; y el funcionamiento de los paneles para dirimir cualquier conflicto comercial que pudiera presentarse.

Este acuerdo fue negociado tomando en cuenta la necesidad de México de consolidar y profundizar el proceso de apertura comercial que venía ocurriendo desde la década de 1980; de modo que, a través de la conformación de un bloque económico competitivo, se lograra a largo plazo, la integración, crecimiento y fortalecimiento de las economías de América del Norte.

En este sentido, al analizar el T-MEC y contrastarlo con el TLCAN es posible observar cambios puntuales que, en el fondo, no representan un contraste en la dinámica de la relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá. Uno de los puntos a destacar es que el nuevo acuerdo preserva los mecanismos de solución de controversias comerciales contenidos en el TLCAN con pocas modificaciones.

La renegociación del TLCAN y la adopción del T-MEC dejó en manifiesto que el primero, era un tratado agotado, del cual difícilmente se podrían haber obtenido más beneficios para las partes que lo conformaban, por lo tanto, la actualización de este nuevo acuerdo pretende generar nuevas oportunidades de negocios para para las empresas exportadoras de México; no obstante, a la vez representa nuevos retos por incluirse más regulaciones, lo que tendría que forzar la revaloración de la estrategia de política económica mexicana llevada a cabo hasta ahora.

De este modo, el objetivo de la presente investigación es determinar las implicaciones comerciales, para México frente al esquema de solución de controversias adoptado en el Tratado México-Estados Unidos y Canadá, a fin de dar respuesta a la pregunta: ¿Cuáles son las implicaciones comerciales para México frente al esquema de solución de controversias adoptado en el Tratado México-Estados Unidos y Canadá?

Es así que, la hipótesis de esta investigación es: las empresas mexicanas se enfrentarán a un mayor número de controversias comerciales en la relación comercial con América del Norte, debido al mantenimiento de las bases y herramientas del esquema de solución de controversias del TLCAN, así como a la incorporación de nuevos temas al Tratado México Estados y Canadá, con implicaciones no solo comerciales, sino laborales, ambientales y de inversiones.

A fin de comprobar esta hipótesis se empleará el método exploratorio, deductivo y comparativo, a fin de determinar los beneficios económicos para México al aumentar el volumen de exportaciones con la puesta en marcha del TLCAN, y como derivado del incremento de transacciones crecieron también el número de disputas comerciales en América del Norte; y en este sentido analizar si, tras los cambios adoptados en el T-MEC la relación comercial regional significará una mejora en las condiciones que ya prevalecían.

Durante el desarrollo de la presente investigación se empleará el método exploratorio, debido a que se pretende dar una visión general, de tipo aproximativo, respecto a una determinada realidad. Dado que el tópico elegido ha sido poco explorado y reconocido, al ser un tema actual que se encuentra en proceso evolutivo, y por su novedad no admite una descripción sistemática.

Se empleará el método deductivo para explicar el comportamiento de la relación comercial en América del Norte y los resultados generados con el TLCAN; es decir, a partir de las cifras sobre la relación comercial de México, Estados Unidos y

Canadá en el marco del TLCAN, se establecerán una serie de postulados que permitirán explicar en qué medida para México este acuerdo facilita el comercio exterior o bien, lo obstaculiza al generar controversias comerciales.

Asimismo, se empleará el método comparativo, para contrastar los principales mecanismos de solución de controversias contenidos en el TLCAN así como los mecanismos de solución de controversias contenidos en el T-MEC, a través del cual se pretende establecer similitudes y diferencias entre los elementos seleccionados, con el fin de obtener datos que conduzcan al mejoramiento de los conocimientos sobre el tópico de investigación y conocer qué implicaciones conllevan los cambios en el tratado más reciente para México.

En el primer capítulo se definirá el comercio exterior y se realizará una revisión teórica del mismo, haciendo énfasis en su diferencia con el comercio internacional y conceptos como el libre comercio, ventajas comparativas y demanda recíproca; se señalarán los actores que intervienen en el intercambio económico; así como la importancia de los acuerdos comerciales en el marco de los negocios internacionales.

El segundo capítulo se orientará a explicar qué son las prácticas desleales, cuáles son sus características y su relación con la competencia desleal. En este mismo apartado se definirán las prácticas desleales que existen de acuerdo a la clasificación reconocida por la Organización Mundial del Comercio para, finalmente, hacer una revisión de los mecanismos de solución de controversias actuales.

En el capítulo tres se hará énfasis en la relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá; se realizará un análisis de los resultados de la relación comercial entre éstos en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994-2019). Adicionalmente, se retomarán los conceptos revisados en los capítulos previos para explicar la relación comercial y, especialmente los resultados arrojados en materia de solución de controversias en la región de América del Norte.

Finalmente, el capítulo cuatro se orientará a revisar el nuevo esquema de solución de controversias en el marco del Tratado Comercial de México, Estados Unidos y Canadá, para lo cual se explicará por qué se actualizó el acuerdo comercial entre estas tres naciones; cuáles fueron los temas que se integraron a la agenda y que prevalecieron en el documento final; cuáles fueron los principales cambios en materia de solución de controversias; y, con base en esos cambios, qué se puede esperar del intercambio comercial en la región.

Capítulo I. El comercio exterior y los negocios internacionales

El comercio a través del tiempo ha demostrado su capacidad para promover el desarrollo económico, social y cultural en todas las civilizaciones del mundo, esto debido a que la actividad comercial fomenta el contacto entre distintas sociedades, lo que incrementa el conocimiento entre las mismas, a la vez aumenta el volumen de dinero, de bienes y de servicios, promoviendo así el desarrollo productivo de las naciones con el intercambio constante de mercancías.

El intercambio de bienes y servicios es una de las formas más comunes de interacción entre los Estados, ello ocurre incluso cuando existe algún tipo de confrontación entre países a pesar de ubicarse en terrenos completamente ajenos al económico, como el ideológico o el político; esto genera, entre los diversos países, la necesidad de encontrar mecanismos que garanticen la funcionalidad de estos intercambios, aunque las circunstancias o el contexto puedan variar.

I.1. Comercio exterior

El comercio ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, siendo la forma en que el hombre busca satisfacer sus necesidades más básicas para la supervivencia tales como alimento, vivienda, vestido o herramientas. Es así que, una vez que los grupos humanos pasaron de ser nómadas a sedentarios, estas comunidades cambiaron la forma de administrarse, modificaron la división del trabajo dentro de los asentamientos, lo que dio pie a la especialización de las actividades, facilitando satisfacer sus necesidades básicas de manera más simple y constante, asegurando la subsistencia de la comunidad.

I.1.1. Origen del comercio

Luego de la organización del hombre en comunidades, se desarrollaron actividades productivas como la agricultura y en aquellos poblados donde los asentamientos

geográficos permitían un mejor aprovechamiento de los recursos naturales se presentó la sobreproducción de insumos de distinta índole, dando como resultado la especialización en la producción de determinados bienes, para posteriormente, dar paso al intercambio de productos con otras comunidades, iniciando así las primeras prácticas comerciales.

De acuerdo con Sabino (1991), el comercio puede concebirse como el intercambio de bienes y servicios, ya sea realizado bajo la forma de trueque o por medio del dinero, donde la tendencia a cambiar bienes diferentes, responde a un criterio de maximización de utilidad que se desarrolla en los seres humanos desde sus más tempranos orígenes, asimismo es una tendencia natural del hombre al intercambio.

La constante repetición de las relaciones de intercambio entre distintos asentamientos dio origen a la figura del comerciante, que era aquella persona especializada en comprar bienes para luego revenderlos, generándose el primer intermediario entre productores y consumidores.

Los comerciantes de la antigüedad eran con frecuencia también navegantes o viajeros que no sólo compraban y vendían mercancías, sino que también las transportaban desde los centros de producción hasta los de consumo. Este mismo patrón de intercambio se reconoce aún en algunas áreas rurales o de incipientes vías de comunicación. Desde el punto de vista histórico y antropológico el comercio ha sido un elemento importante de difusión de las innovaciones culturales, de transmisión indirecta de ideas y de contacto entre pueblos diferentes (Sabino, 1991, 107).

Así, la práctica comercial en la humanidad ha tenido un impacto directo en las relaciones humanas, como un elemento inherente que se ha encargado de propulsar la transmisión de ideas y que se han convertido en el motor de evolución de una gama infinita de relaciones humanas, debido al enriquecimiento otorgado por la absorción de conocimientos entre culturas.

En este sentido, las prácticas comerciales han permanecido en constante evolución a través del tiempo, a la par de las sociedades y culturas de todo el mundo, volviéndose cada vez más complejas y, lo que en un principio fueron relaciones de intercambio acotadas a las pequeñas comunidades, se extendieron a las ciudades, metrópolis, Estados, organizaciones comerciales mundiales y bloques económicos.

I.1.2. Comercio exterior y comercio internacional

El papel que juega el comercio exterior en la actualidad es fundamental, debido a que permite que la economía local (de un determinado país) tenga acceso a diversos bienes y servicios en los cuales su producción es deficitaria o insuficiente en relación a su consumo; además, permite vender los excedentes productivos que genera, es decir, equilibra la diferencia entre producción y consumo local.

Para comprender su importancia y la forma en que incide en nuestra realidad es necesario definir qué es el comercio exterior, el cual se define, según Mercado (2011, 26), la “introducción de productos extranjeros a un país y la salida de éstos a otros países, integran lo que se denomina, comercio exterior”.

Adicionalmente este término puede ser definido con base en los postulados de Sampa (2009, 24), quien reconoce que:

El comercio exterior se concibe como un conjunto de operaciones de importación y de exportación de bienes y de servicios, caracterizadas por una fuerte presencia pública en cuanto que realizadas por un Estado determinado y reguladas por su derecho administrativo económico o por el Derecho comunitario -en el caso de países pertenecientes a la Unión Europea- o por otro Derecho suprarregional similar.

Es así que el comercio exterior alude a un intercambio comercial que se realiza entre dos entes económicos más allá de las fronteras nacionales y que hace referencia al establecimiento de relaciones entre éstos; esta definición implica que quien explica el concepto forma parte de este intercambio.

En contraste, al definir el término “comercio internacional” da la impresión de que el actor que realiza esta actividad se encuentra en un punto elevado del espacio, que le permite contemplar de manera global, todas las relaciones económicas o, al menos, las más relevantes que se dan entre los diferentes entes económicos que participan. De acuerdo con Sampa (2009, 24):

El comercio internacional, se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privados, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales.

El comercio internacional no se ve restringido al intercambio de bienes y servicios que traspasa las fronteras territoriales, sino que incluye transacciones financieras y operaciones varias.

El comercio internacional es el conjunto de movimientos comerciales y financieros y en general todas aquellas operaciones cualquiera que sea su naturaleza, que se realicen entre naciones; es pues un fenómeno universal en el que participan diversas comunidades humanas (Osorio, 2006, 49).

Tanto el comercio exterior como el comercio internacional son dos términos que comúnmente se usan indiscriminadamente pero, como se puede apreciar, existe una importante diferencia entre ellos, el comercio exterior básicamente es la relación económica existente desde un único Estado con respecto a otro u otros entes económicos, como países, bloques o regiones, por lo que se entiende que se realiza desde el punto de vista de un país determinado, por ejemplo: la relación comercial que tiene México con América del Norte y la medición de sus impactos.

En contraste, el comercio internacional puede ser entendido como la suma de todos aquellos intercambios económicos de cada país en el mundo, enfocándose desde un punto de vista general, donde se visualizan todas las entidades comerciales que participan. De este modo, se puede concluir que, más que una diferencia de fondo, se trata de una diferencia de forma, respecto a la posición desde la cual se explique éste, de lo particular a lo general o de lo general a lo particular.

El comercio exterior que lleva a cabo cada país responde a las características de ese territorio y factores como el clima, la geografía y el acceso a la tecnología para la producción de determinadas mercancías. De este modo, es posible apreciar las variaciones que existen entre los productos que exporta un país y aquellos que importa.

I.1.3. Sectores del comercio exterior

De forma individual, cada país produce y explota los recursos naturales encontrados dentro de su territorio, los cuales suelen variar de región en región, dependiendo la ubicación geográfica de cada Estado, el tipo de suelo y otros elementos climáticos, así como las capacidades productivas con las que cuenta.

Desde una perspectiva económica, los productos comercializados se pueden dividir con base en sus características o tipo de proceso productivo, es así que se reconocen tres sectores productivos o sectores económicos: agropecuario, manufacturero y servicios, aunque con la evolución de la tecnología y atendiendo a las necesidades mundiales se han intentado agregar más categorías.

Cada Estado se enfoca en administrar más firmemente determinados sectores productivos, concorde a los recursos propios y/o ajenos con los que cuenta; es así que adopta una estrategia de desarrollo económica concreta que define su modelo económico productivo, entendido como la gestión de políticas públicas que deberá adoptar para alcanzar los objetivos económicos que se hayan establecido. De tal

modo que, la práctica del comercio exterior de las empresas nacionales se facilite, con el fin de maximizar sus posibilidades de crecimiento y expansión, obteniendo con ello el desarrollo de la nación.

a) Sector primario

El sector primario, también conocido como el sector agropecuario, incluye todas las actividades económicas que producen sus insumos a partir del uso o explotación de algún recurso natural. Al ser la primera fase de todo proceso productivo “se basa en materias sin procesar y este sector es el dedicado a generarlas, recibe el nombre de primario. En otras palabras, este sector es el que genera las materias primas o básicas que se requieren en el proceso de producción” (Méndez, 2014, 119).

Las actividades económicas consideradas primordialmente dentro del sector primario son la agricultura, la ganadería, la pesca y la minería, pues a partir de ellas es posible crear una importante diversidad de productos, por ejemplo, de la minería se extrae el hierro con el que se elaboran herramientas, tubos o cualquier objeto de metal empleados en otras industrias; o de la actividad agrícola, se produce el algodón, materia prima básica en la producción textil.

b) Sector secundario

El sector secundario o sector industrial se ocupa de la transformación de la materia prima en productos de consumo, es decir, en convertir todos los recursos obtenidos del sector primario en mercancías que se ofertarán en el mercado, constituyendo el segundo paso en la cadena productiva.

Por ello, Méndez (2014) indica que “en el sector secundario de la economía se agrupan todas las actividades productivas que realizan un proceso de transformación de las materias primas mediante procesos industriales”. Por lo tanto, si una empresa del sector agrícola extrajo de la tierra algún metal, en el sector

secundario esta materia prima se habrá de limpiar, fundir y forjar para convertirla en un tubo.

El sector secundario es, hoy en día, uno de los más importantes en el desarrollo de la economía de los Estados, pues los procesos por los cuales se transforma la materia prima para obtener un producto manufacturado (que va a los consumidores finales) o semi-elaborado (que alimenta a su vez otras industrias) le añade valor agregado al producto, lo que repercute en el incremento de las ganancias para una empresa.

Fundamentalmente el sector industrial acoge tres ramas productivas, la industria, el sector energético y la construcción:

La industria es la actividad de transformación principal. Incluye todas las actividades que a partir de una materia prima elaboran un producto destinado al mercado.

Podemos distinguir en:

- El producto que va destinado directamente al consumidor para su uso y consumo.
- El producto que lo adquiere otra industria para completar su transformación.
- El producto destinado a otra actividad económica (del sector primario, secundario o terciario) como medio de producción.

El sector energético incluye actividades que van desde la extracción de las fuentes de energía a la transformación de éstas en energía utilizable, así como su transporte.

La construcción que incluye actividades que van desde la edificación de viviendas hasta la creación de infraestructuras, como carreteras, aeropuertos, pantanos, etc.

En general, utiliza productos semielaborados” (Instituto de Enseñanza a Distancia, 2011).

Se puede considerar que el sector secundario constituye un indicador del grado de progreso económico de un país, por ser el sector industrial de la economía, comúnmente entre mayor sea la industria de un Estado mayor será el avance

tecnológico que alcanzará y, por lo tanto, se podría considerar como un país con mayor desarrollo.

c) Sector terciario

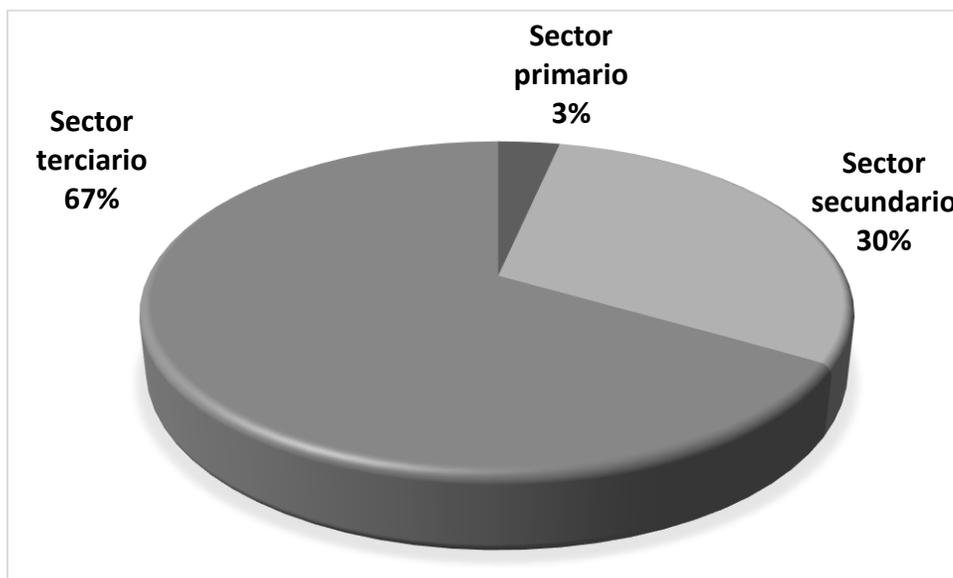
El tercer sector económico, también conocido como el sector de los servicios, es el que incluye las actividades económicas que producen bienes inmateriales, es decir, bienes que no son transportados ni almacenados, por lo tanto, no comercian un producto físico como tal.

De acuerdo con Sandoval (2012) esta actividad económica abarca actividades de servicios de las empresas, funciones financieras y las de transporte/comunicación, que movilizan los flujos (de información y tecnología, mercancías, personas o capital), que permiten el desarrollo del sistema, junto a las que distribuyen los bienes y servicios entre la población, y las relacionadas con la administración pública, que regulan su funcionamiento.

El sector servicios es un importante generador de empleo y representa una gran parte del PIB total tanto en economías desarrolladas como en economías en desarrollo, ello debido a que actualmente no es necesario que se dé una prestación física para poder satisfacer el consumo y no necesita tampoco ser un intangible.

La demanda de servicios ha provocado una dinámica innovación en ellos, además del surgimiento de otros tantos; la idea de lo que es un servicio se ha ido modificando a través del tiempo. La evolución de la sociedad y el desarrollo de nuevas tecnologías han permitido que estemos inmersos en un cambiante mundo de prestación de servicios y por lo tanto su definición y precisión universal no ha sido posible.

Figura 1. Contribución de los sectores económicos al PIB



Fuente: elaboración propia con datos de Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). Producto Interno Bruto. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>

Es posible apreciar en la gráfica anterior que el sector terciario constituye dos terceras partes del comercio nacional, siendo el sector secundario el segundo más relevante cubriendo casi por completo la tercera parte restante, no obstante, a ello, es en realidad el sector secundario el sector que tiene mayor intercambio comercial con el exterior del país.

I.2. Marco teórico del comercio exterior

El comercio ha sido estudiado y explicado a partir de los postulados de los autores clásicos de la teoría económica, por lo que, para explicar la importancia del comercio exterior y la trascendencia de los acuerdos en esta materia para los negocios internacionales, serán las teorías económicas, las que servirán de marco para analizar la dinámica comercial actual.

I.2.1. Teoría del libre comercio

La importancia del comercio y las reglas básicas de su funcionamiento fueron explicadas por primera vez por Adam Smith (1776), quien como parte de sus postulados se oponía a las prácticas proteccionistas que intentaban controlar cuánto se importaba o se exportaba en un país; él sostenía que restringir las importaciones no era la forma correcta en que un Estado se podía beneficiar del comercio, sino que por el contrario, afirmaba que era a través del libre comercio que una nación podía verdaderamente maximizar su nivel de bienestar, es decir, proponía la autorregulación de los mercados por medio de la llamada mano invisible, evitando en la medida de lo posible, la intervención de los Estados.

Una de sus aportaciones más significativas fue el concepto de “tamaño de mercado” (Smith, 1776) en la cual afirmaba que la división del trabajo se veía limitada por la extensión de los mercados, y mostraba como era que el comercio exterior fungía como un catalizador que impulsara el crecimiento de los mercados domésticos de un Estado.

Como parte de sus aportaciones, Adam Smith tomaba como fundamento el supuesto de que los bienes y servicios podían ser comparados entre sí, “tomando como elemento de referencia las unidades del factor trabajo que contenían pues, al fin y al cabo, el resto de los factores (tierra y capital) sólo resultaban económicamente productivos en la medida en que sobre ellos operaba el factor trabajo” (Calduch, 1998, 5).

De esta manera, la ley de oferta y demanda la interpretaba en términos de cantidad de trabajo y no en cantidad de recursos monetarios, debido a que estos últimos están sujetos a movimientos especulativos, que no corresponden, necesariamente, con la evolución de la economía real.

Para Adam Smith la riqueza era un concepto clave, de este modo, establecía que: “el trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones” (Smith, 1776, 27).

Adicionalmente, Smith (1776, 65) sostenía que el “trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas”; es decir, que el primer instrumento de cambio fue la mano de obra por diversos productos. No obstante, aunque la cantidad de trabajo producida debería ser la medida real del valor de los productos, este elemento, en la práctica, no es considerado. Agrega Smith que:

[...] la mayoría de las personas entienden mejor lo que significa una cantidad de una mercancía concreta que una cantidad de trabajo. La una es un objeto claro y palpable; la otra es una noción abstracta que, aunque puede volverse suficientemente tangible, en absoluto resulta tan natural y evidente” (Smith, 1776, 66).

Desde ese punto de vista, se argumentaba que, la composición del trabajo en relación con los factores productivos de tierra y capital, permitía una diferencia de costos absolutos en la producción de los distintos bienes y servicios, dando como resultado que un Estado sea capaz de obtener ventajas económicas, si éste:

[...] se especializaba en producir aquellos bienes o servicios en los que sus costes absolutos eran menores que los de otros países y se dedicaba a comprarles aquellos bienes o servicios que eran producidos con costes absolutos más bajos en esos otros países de lo que podría producirlos la economía del propio país (Calduch, 1998, 6).

En otras palabras, los países tienden a ser más ricos cuando exportan una gran cantidad de artículos manufacturados o industrializados, a la vez de que, la mayoría

de mercancías que se importan sean aquellas que también son producidas dentro del mismo Estado, por ejemplo, la relación comercial de Estados Unidos (EEUU) y México. Esto demuestra que, para desarrollarse, un país no necesita restringir las importaciones con actitudes proteccionistas, sino fortalecer la manufactura interna para exportar más productos industrializados que materias primas.

I.2.2. Ventajas comparativas y demanda reciproca

La teoría de Smith fue complementada posteriormente por otros autores, quienes no solo reconocieron la importancia del comercio para las naciones, sino que establecieron criterios específicos para identificar cuáles eran las condiciones para que el comercio generara mayores beneficios para éstas.

Uno de ellos fue David Ricardo, quien planteó por primera vez que, “no obstante en un país la ventaja en dos artículos y el otro país la ventaja, a ambos les convenía especializarse en intercambiar, a condición de que la ventaja o la desventaja fuera de diferente proporción en cada artículo” (Torres, 2007, 85).

Bajo estos argumentos se desarrolló la teoría de las ventajas comparativas, las cuales se dan cuando un país tiene costos de producción más bajos que otro u otros, pero en diferente proporción cada uno. Así cuando un Estado logra especializarse en producir un bien, la producción total que se tiene sobre ese producto se incrementa.

De este modo, Bajo (1996) explica que este enfoque parte de los siguientes supuestos (16):

- Existen solamente dos países y dos productos.
- Se cumple la teoría del valor del trabajo, donde el precio de un bien se determina por el número de horas de trabajo que incorpora, siendo el trabajo el único factor productivo del modelo, con movilidad en el país, pero con inmovilidad entre países.

- Existencia de costos unitarios constantes.
- No existencia de costos de transporte, ni trabas de intercambio de mercancías.

En virtud de ello, Ricardo (1959) argumenta que todos los países deberían exportar los bienes y servicios en los que existía una ventaja interna en los costos de producción de un bien o servicio, y se tendrían que importar aquellos otros bienes y servicios en los que su ventaja interna fuera menor, a pesar de que éstos últimos podían mostrar unos costos de producción más bajos que los de sus socios económicos y comerciales; del mismo modo, menciona que:

El comercio exterior no produce nunca como efecto inmediato un aumento en la totalidad de los valores de un país, aunque puede contribuir muy poderosamente a aumentar la masa de bienes y, por ende, la suma de satisfacciones. Como el valor de todas las mercancías importadas se mide por la cantidad de producto de la tierra y del trabajo del país que se da a cambio de ellas, no obtendríamos un valor mayor, aunque, por el descubrimiento de nuevos mercados, consiguiésemos doble cantidad de mercancías extranjeras por una cantidad determinada de las nuestras (Ricardo, 1959, 111).

Se puede entender entonces que, esta teoría basa las diferencias internacionales entre los Estados, en la productividad del trabajo humano sobre el territorio nacional, de modo tal que, a pesar de que un país tenga ventaja absoluta en la producción de bienes, es posible generar comercio exterior.

El promotor de la ley de la demanda recíproca, John Stuart Mill, cuyas principales aportaciones se encuentran en el primero de sus ensayos sobre algunas cuestiones no resueltas de economía política (1844) y también en sus Principios de economía política (1848). Él recuperó el principio de Ricardo sobre las ventajas comparativas, pretendiendo aclarar el alcance de ese principio en lo concerniente a la indeterminación de la relación de precios, bajo la cual cada país obtiene

simultáneamente una ganancia en la práctica del comercio exterior, así comenta que:

Los productos de un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el total de sus importaciones. Esta ley de valores internacionales no es sino una ampliación de la ley general del valor a la que hemos llamado ecuaciones de la oferta y la demanda [...] el valor de una mercancía se ajusta por sí mismo de tal manera que la demanda y la oferta se equilibran exactamente.

Pero todo comercio lo mismo entre naciones que entre individuos, es un intercambio de mercancías en el cual las cosas que cada uno tiene para vender constituyen también sus medios para comprar: la oferta aportada por uno constituye su demanda para lo que aportan los demás. De modo que oferta y demanda no son sino otra forma de expresar **la demanda recíproca** y decir que el valor que ajustará por sí mismo de modo que se igualen la demanda y la oferta equivale en realidad a decir que se ajustará por sí mismo de manera que se iguale la demanda de una de las partes con la de la otra” (Mill, 1951, 511-512).

Los enfoques expuestos hasta ahora, ponían énfasis en los costos de producción para explicar la necesidad del comercio exterior; sin embargo, Mill cambiaría el punto de vista enfatizando “sobre la incidencia de la demanda en la generación del comercio exterior. Para este autor, lo verdaderamente significativo no eran sólo las condiciones de producción sino, sobre todo, la fuerza de la demanda interna” (Calduch, 1998, 9).

Asimismo, Mill estableció la condición de equilibrio de las demandas recíprocas de un mismo bien por parte de dos o más países, lo que determinaría si dicho bien se intercambia y el precio del producto. Por lo que “mientras las teorías de los costes absolutos o de las ventajas comparativas explicaban la cantidad de bienes que se comerciaban, la ley de las demandas recíprocas aclaraba a qué precio se comerciarían las unidades de ese bien” (Calduch, 1998, 9).

Es posible identificar que los postulados de Adam Smith sobre el libre comercio siguen siendo, hasta el día de hoy, la columna vertebral del comercio internacional. Él mismo fue uno de los primeros autores en reconocer que la mayoría de las controversias internacionales en materia de comercio exterior provenían de las llamadas prácticas desleales.

Es así que, en 1776, él fue el primero en criticar la “práctica estatal de conceder primas a la exportación y de estimular las exportaciones mediante el establecimiento de precios inferiores a los practicados en el mercado interno” (Cruz, 2002,27), lo cual, permite identificar que, en ese entonces, ya existía y era identificada como dañina, cualquier intervención estatal en la actividad comercial, ahora conocida como práctica desleal.

Con base en lo anteriormente expuesto se puede precisar que, el comercio exterior es benéfico para una nación cuando al intercambiar bienes y servicios con otro Estado, los dos países cuentan con ventajas comparativas-competitivas distintas, esto impulsará que cada uno se especialice en la producción de distintas mercancías, que deberán ser complementarios entre sí. Asimismo, se debe considerar el tipo de economía a escala y el tipo de estructura mercantil que posee un país con respecto al mundo o con los Estados con los que más se ejerce el comercio exterior.

I.2.3. Controversias comerciales

Entre los postulados de Adam Smith, que marcarían las directrices del enfoque teórico del libre comercio, destacan la crítica a la intervención de algunos Estados que impulsaban la exportación por medio del establecimiento de precios inferiores a los existentes en el mercado interno, lo que hoy en día se reconoce como prácticas desleales, principal motivo del establecimiento de controversias comerciales entre las partes involucradas.

Es común la aparición de desacuerdos o diferencias entre quienes comercian, por lo que es importante conocer el tipo de controversia que se presenta; el ramo de la producción en el que tiene lugar; identificar a los involucrados y conocer los mecanismos que existen actualmente para solucionarla; resarcir los daños que se hayan generado; y evitar que vuelva a ocurrir una situación similar.

En el terreno del comercio internacional es común hablar de diferencias o controversias, que se presentan cuando un sujeto hace valer ante otro una reclamación derivada del incumplimiento de una obligación por parte de otro sujeto. Si bien ambos términos están vinculados, existe una sutil diferencia, que para efectos de esta investigación es importante destacar.

Las diferencias comerciales son aquellos “momentos iniciales de un desacuerdo que permite a los Estados involucrados iniciar consultas, conciliación y buenos oficios que opera en el ámbito autocompositivo y que pueden arribar a soluciones mutuamente aceptadas” (Witker, 2005, 7). En contraste, las controversias se refieren a:

[...] conflictos que no han podido ser resueltos en el nivel de las diferencias, y que por lo tanto requieren la intervención en general de un tercero, es decir, caen en el ámbito hetero-compositivo. En otras palabras, es posible afirmar que toda controversia tiene como antecedente o se inicia con una diferencia y una vez que se han agotado los pasos o medios propios de las diferencias (consultas, conciliación, buenos oficios), agotados estos medios procede a hablar propiamente de una controversia comercial internacional (Witker, 2005, 8).

La diferencia indica un desacuerdo entre dos o más partes, resultado de una acción u omisión derivada de decisiones tomadas a nivel nacional y que impactan en cierto grado en el funcionamiento de los acuerdos de intercambio establecidos con los otros socios. En contraste, cuando se hace referencia a una controversia, se señala una diferencia que ha escalado al nivel de un conflicto no resuelto entre las partes, por lo que requiere de herramientas, mecanismos o sujetos externos para este fin.

Dentro de la dinámica comercial, las controversias pueden abarcar diversos orígenes: mercantiles, ambientales, laborales, de servicios o de propiedad intelectual. Cuando se habla de controversias comerciales, se pueden asumir cuatro hipótesis (Witker, 1994, 13-14):

- a) Las controversias han surgido entre empresas privadas o personas naturales, lo que es materia del arbitraje comercial propiamente;
- b) Las controversias han surgido entre privados (inversionistas) y Estados huéspedes; para estos casos, se establecen o asignan mecanismos multilaterales imparciales y ágiles;
- c) Las controversias son exclusivamente entre Estados; en casos como estos se han establecido previamente tratados internacionales globales o regionales que involucran a las partes e indican como deben resolverse estos conflictos;
- d) Las controversias son materia de prácticas desleales, por lo que los particulares actúan como reclamantes y los Estados deciden tomando el rol de autoridad; se aplican aranceles antidumping o compensatorios, bajo disciplinas mixtas, es decir, leyes internas y códigos multilaterales de tipo Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT).

En el ámbito comercial, la solución de controversias emplea diversos mecanismos; estos pueden ser divididos en dos ramas: la solución de controversias convencional o mecanismos diplomáticos, que se refieren a aquellos acordados por las partes y que tienen por objetivo resolver asuntos de aplicación e interpretación de acuerdos comerciales en los territorios de quienes los suscriben.

Los mecanismos de solución de controversias institucionales o jurídicos son aquellos que existen independientemente de los acuerdos comerciales y que, quienes los requieren, soberanamente se someten a sus procedimientos y decisiones, tal es el caso de los mecanismos de solución de controversias en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (Witker, 2005, 9-10).

Cabe señalar que los mecanismos de solución de controversias en el ámbito comercial tienen sus antecedentes en las legislaciones de Canadá (1904) y Estados Unidos (1987), quienes han adoptado diversos instrumentos y mecanismos al interior de sus territorios con el fin de proteger y garantizar su producción y las diversas ramas de su industria.

Por este motivo, en los acuerdos comerciales que estos países suscriben, se ha promovido la implementación de procedimientos que establezcan claramente y regulen en ordenamientos internacionales los procedimientos de resolución de controversias, que son esencialmente nacionales. Aduanalmente los socios que quisieran formalizar un acuerdo comercial con Estados Unidos o Canadá, debían adoptar los mecanismos internos necesarios sobre resolución de controversias en comercio internacional.

De este modo, es posible observar que, desde la perspectiva teórica, siempre será más benéfico para las naciones el desarrollo de forma libre de la práctica comercial y que, cualquier tipo de intervención podría cargar la balanza en beneficio de alguno de los actores involucrados, dando paso al surgimiento de diferencias o controversias en esta relación.

I.3. Acuerdos comerciales y negocios internacionales

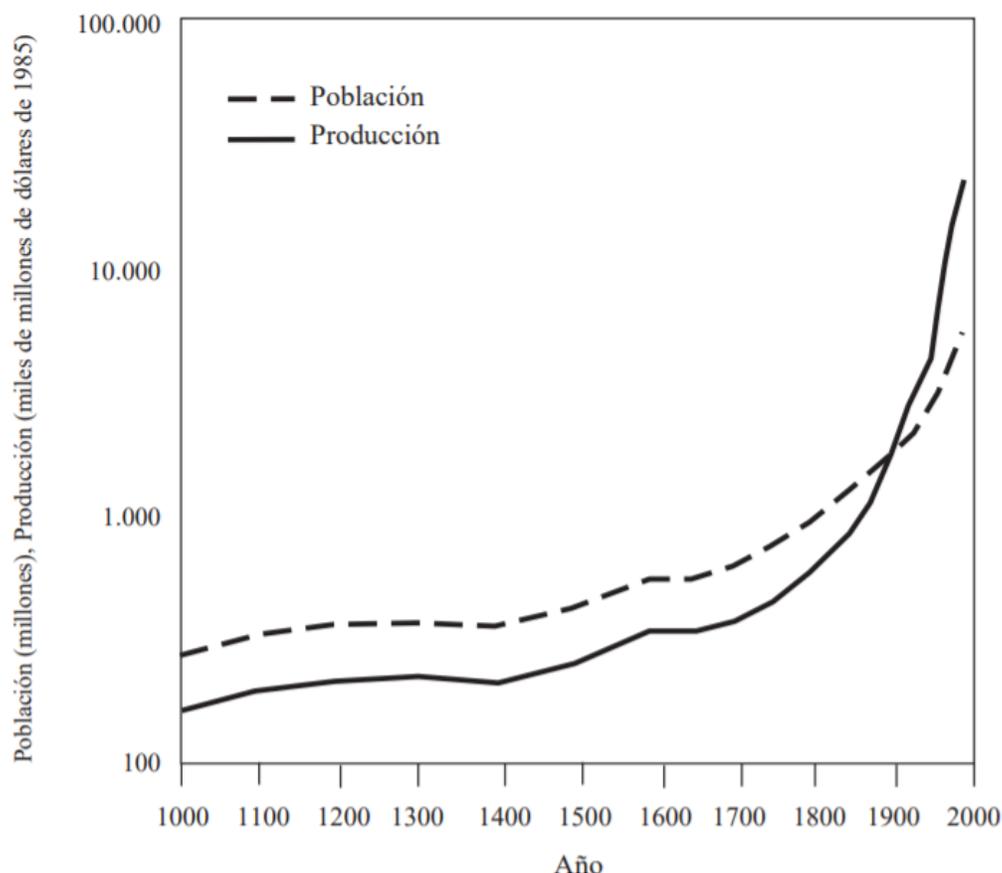
Las sociedades antiguas no habían presentado cambios drásticos en las escalas de producción, sino que se habían caracterizado por un ingreso per cápita estable que correspondía con la producción de mercancías comercializadas desde la caída del Imperio Bizantino, el descubrimiento de América, y hasta la Revolución Industrial.

A partir de la segunda mitad del siglo XVIII se presentó un periodo de transición, en el cual, la producción de mercancías se incrementó significativamente con respecto a la población mundial. Como se puede observar en la gráfica 1, desde la edad

antigua hasta la Revolución Industrial, la producción y la población aumentaban de forma constante, es decir, siempre hubo una correspondencia entre ambos factores.

En esta misma gráfica se observa claramente que, durante el siglo XIX, el ritmo de crecimiento que se observó en ambas series aumentó, siendo más acelerado aún el crecimiento de la producción, de tal modo que, al rededor del siglo XX las dos curvas se cruzaron, hecho que jamás estuvo cerca de ocurrir en la historia, en cuyo momento el ingreso mundial per cápita era de 1.000 dólares. El crecimiento y la aceleración, tanto de la población como del producto, continúan hasta el día de hoy.

Gráfica 1. Población y producción mundial



Gráfica 1. Robert E. L. (1996, Septiembre). *La revolución Industrial: pasado y futuro*, Versión escrita de la conferencia pronunciada en el Centro de Estudios Públicos. Traducción del inglés del Centro de Estudios Públicos. Estados Unidos: Estudios Públicos, 5-25.

Algunos rasgos que explican el punto de quiebre en la gráfica, son la creación de nuevos países a consecuencia de los movimientos independentistas; el empleo de nuevas fuentes de energía que se unieron a las ya utilizadas, como el petróleo y la electricidad; así como, el desarrollo de nuevos sectores productivos donde destacó el químico, el alimentario, el sector siderúrgico y la industria de armamentos que creció significativamente.

Respecto a los procesos administrativos, el trabajo se organizó científicamente gracias al taylorismo y al fordismo. Taylor organizó científicamente el trabajo con objeto de optimizar los rendimientos, los productos se estandarizaron y se separó claramente el trabajo intelectual del manual; mientras que Ford fue el creador del montaje en cadena, consiguiendo fabricar masivamente coches que llegaron a un amplio segmento de consumidores y el trabajo artesano fue abandonado en aras de la especialización y la producción masiva.

Las practicas del comercio exterior por parte de los países y empresas se intensificó a un grado tal que el uso de la costumbre como fuente reguladora de las transacciones comerciales en el mundo dejó de ser eficaz, y a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, se crearon organizaciones internacionales encargadas de regular o intentar homogenizar las prácticas de comercio exterior de todos los Estados, como la fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy, Organización Mundial del Comercio (OMC), además de existir diversos acuerdos comerciales continentales, regionales y bilaterales entre Estados.

I.3.1. Actores que intervienen en el comercio exterior

El comercio exterior ha evolucionado con el correr del tiempo, incorporando una amplia variedad de productos y a nuevos actores, quienes se vinculan entre sí en el mercado con el objetivo de obtener los mayores beneficios. Así, resulta importante revisar cuáles son los sujetos que practican el comercio exterior y cuáles son los

objetos que se comercian, tales como bienes (materias primas y manufacturas) y servicios que atienden a las necesidades del mercado mundial.

a) El Estado

El Estado es el primer ente que participa en la importación y exportación de mercancías; éste se puede despojar de su potestad de autoridad cuando se coloca como comerciante, al negociar con alguna empresa nacional o extranjera y a la vez, como autoridad, es el encargado de determinar la política económica, industrial y comercial, encaminada a fomentar la presencia firme de las empresas nacionales en el escenario mundial del comercio.

El Estado es la instancia facultada para llevar a cabo la negociación, administración y defensa acuerdos, convenios, tratados o cualquier mecanismo que permita el comercio, sea importando o exportando mercancías de un país a otro, o promoviendo la inversión. Esto con la finalidad de contribuir al desarrollo, productividad y competitividad de la economía, mediante el diseño y ejecución de la política comercial internacional, así como la conducción de las relaciones y negociaciones comerciales internacionales en las que un país participa (Secretaría de Economía [SE], 2019).

Entre los objetivos más importantes que tiene un país en el ejercicio del comercio exterior se encuentran (SE, 2020):

- Negociar nuevos acuerdos comerciales y de inversión, a fin de diversificar el comercio exterior y consolidar al país como potencia exportadora y destino de inversión.
- Administrar los acuerdos comerciales y de inversión suscritos por el Estado, a fin de apoyar el crecimiento económico.
- Defender los intereses comerciales de la nación en el exterior, con el objetivo de resolver situaciones de controversia.

- Representar al país en organismos y foros comerciales multilaterales y regionales, para dar seguimiento y vigilar el cumplimiento de los compromisos internacionales relativos a la política comercial internacional.

Cabe mencionar que, el fin primordial del Estado es velar por el bienestar de su población, es decir, está al servicio de ésta y su deber consiste en promover el bien común, entendiendo este último “como el propio bien de la persona humana, en su totalidad (material y espiritual), [...] ese conjunto de condiciones aptas para obtener la plena suficiencia de vida en sociedad” (Soto, 1996, 118). Por lo tanto, el ejercicio del comercio exterior es una herramienta para propiciar o perseguir el bienestar general de los connacionales a través del desarrollo del país.

Si bien, el desarrollo de un Estado no sólo se reduce a lograr crecimiento económico, es necesario reconocer que el comercio exterior es un elemento esencial en el proceso de desarrollo constituyendo un medio efectivo para conseguir los demás aspectos que implica el desarrollo (social, cultural, político y tecnológico). (Organización Mundial de Comercio [OMC], 2019, 88-90).

b) La empresa

El segundo sujeto del comercio exterior son las empresas o negocios internacionales, que son aquellos con capacidad de importar o exportar productos, o establecer sucursales o inversiones de cualquier tipo dentro de varios Estados al mismo tiempo, además de estar establecidas en el mercado local de su país de origen.

Las empresas son las encargadas de participar como unidad de producción o cambio de bienes y servicios, persiguen la obtención de beneficios económicos mediante la explotación de riqueza; es así que, estas entidades son las productoras o generadoras de las mercancías que se ofertarán en el mercado. Aunado a esto,

dado que el comercio exterior es el que engloba la compra y la venta de bienes y servicios entre distintos países y sus mercados, las empresas son la maquinaria por la cual esta actividad se lleva a cabo.

Sin embargo, dado los cambios que se han presentado los años recientes el papel de las empresas se ha ampliado, y en un contexto en el que “las nuevas tecnologías han globalizado el planeta, y las relaciones culturales y políticas también han alcanzado un nivel mundial, es ahí donde las empresas también se encargan de vincular la imagen de un Estado con el exterior” (OMC, 2019, 88-90).

A fin de satisfacer las necesidades de los consumidores y aprovechando la oportunidad para ampliar su ámbito acción, algunas empresas han pasado de ser actores locales o regionales a actores mundiales con un importante peso en el mercado. En este sentido, “algunas son multinacionales desde su creación; y otras, en su mayoría pequeñas y medianas empresas (PYMEs), que encuentran en algún momento de su desarrollo la internacionalización como un camino para el crecimiento y la diversificación” (Connect Americas, 2019).

Las empresas pueden ser catalogadas de acuerdo a su alcance y tamaño, de este modo, es posible clasificarlas o describirlas en un orden lógico de 6 etapas de internacionalización de una compañía (Colombian American Chamber of Commerce, 2019, 12-25):

- **Nacional:** Es la empresa que tiene como objetivo exclusivo el mercado local, ya sea conscientemente como una elección estratégica o inconscientemente para evitar comercializar fuera del país.
- **Exportación:** Es un proceso estratégico que involucra más que sólo el hecho de hacer ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar los distintos trámites de exportación. Relaciona todas las áreas funcionales de la empresa y requiere dedicación, investigación, entusiasmo y un proceso de preparación adecuado.

- **Internacional:** Es la compañía que va más allá de realizar procesos de exportación y se involucra en el entorno de marketing de los países en los que realiza su negocio. En general cuenta con una representación directa para coordinar en los mercados objetivos en lugar de depender de intermediarios. Puede, incluso, llegar a estar dispuesta a fabricar el producto fuera del país de origen para adquirir una ventaja competitiva mayor.
- **Multinacional:** Cuando una compañía decide responder a las diferencias del mercado, se transforma en una multinacional; es decir que formula una estrategia única para cada país hacia el cual dirige sus negocios. Una empresa multinacional tiene una orientación policéntrica, que supone que las maneras de hacer negocios alrededor del mundo son tan peculiares que la única manera de tener éxito internacionalmente es adaptarse a cada mercado nacional.
- **Global:** Es la empresa que tiene una estrategia de marketing global o de localización global, pero no ambas. Se concentra en los mercados globales y la localización viene del país de origen o el país singular para suministrar estos mercados; o bien se enfoca en el mercado nacional y la localización del mundo para suministrar a los canales nacionales. Su estrategia funciona si es capaz de crear ventajas competitivas mediante la limitación de la globalización de su cadena de valor.
- **Transnacional:** Es el tipo de compañía que domina los mercados e industrias alrededor del mundo de modo creciente. Es una empresa mundial integrada, con visión global que vincula sus recursos internacionales con los distintos mercados con un beneficio. Piensan globalmente y actúan localmente, por lo que se minimiza la adaptación en los países y esto le añade valor.

El trabajo conjunto entre el Estado y las empresas internacionales es de suma importancia, ya que los beneficios obtenidos de un buen ejercicio del comercio

exterior son para ambos entes, y en general para el pueblo del país de origen de la empresa, que es donde se depositan las ganancias económicas obtenidas de las transacciones comerciales, las cuales se traducen en elevar la calidad de vida de la nación.

c) Organizaciones Internacionales Gubernamentales

Debido a su creciente importancia en el comercio exterior actual, las organizaciones internacionales gubernamentales de comercio se han convertido en uno de los principales actores en este ámbito, ya que lejos de ocupar una posición de comerciantes o productores, estas entidades han desempeñado las funciones de reguladores del intercambio comercial mundial.

Para esto es importante definir el término organización internacional gubernamental; en este sentido, Calduch (1991, 126) expone que se trata de una “asociación de Estados, establecida por un acuerdo entre sus miembros y dotada de un aparato permanente de órganos, encargado de perseguir la realización de objetivos de interés común por medio de una cooperación entre ellos”.

Por lo tanto, se entiende que las organizaciones son entidades creadas por los Estados mediante tratados o acuerdos internacionales, dotadas de órganos y voluntad propia separada de la de los países miembros; asimismo, cada organización puede perseguir objetivos distintos.

En el campo del comercio exterior, los organismos internacionales tienen la función de homogenizar las prácticas comerciales entre Estados, a la vez que velan por el cumplimiento de las reglas establecidas. Actualmente existen un amplio número de organizaciones internacionales gubernamentales involucradas en el ejercicio del comercio exterior. Entre los más importantes es posible destacar las siguientes:

Organización Mundial de Comercio (OMC) que es “la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares sobre los que descansan son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos Parlamentos. El objetivo es garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida, previsible y libre posible” (OMC, 2019).

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) que se dedica a “promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo. La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes de carácter social y ambiental. Medimos la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Analizamos y comparamos datos para realizar pronósticos de tendencias. Fijamos estándares internacionales dentro de un amplio rango de temas de políticas públicas” (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2019).

Fondo Monetario Internacional (FMI) que se creó en una conferencia de las Naciones Unidas celebrada en Bretton Woods, donde se acordó establecer “un marco de cooperación económica internacional destinado a evitar que se repitieran las devaluaciones cambiarias competitivas que contribuyeron a provocar la Gran Depresión de los años treinta. La principal misión del FMI consiste en asegurar la estabilidad del sistema monetario internacional; es decir, el sistema de pagos internacionales y tipos de cambio que permite a los países y a sus ciudadanos efectuar transacciones entre sí” (Fondo Monetario Internacional, 2019).

Grupo del Banco Mundial que es una fuente de recursos encargada de proporcionar “una gran variedad de productos financieros y asistencia técnica, y ayuda a los países a enfrentar los desafíos mediante el intercambio de conocimiento de vanguardia y la aplicación de soluciones innovadoras” (Banco Mundial, 2019).

Estas, son solo algunas de las principales organizaciones internacionales en materia de comercio, cada una persigue un objetivo distinto y lleva a cabo funciones específicas para cumplirlo, por lo que son complementarias una de la otra, facilitando e impulsando el intercambio económico a nivel global.

Además de estas organizaciones existen muchas más cuyo ámbito de acción está acotado a alguna región o grupo de países, como las que se conforman a través de la adopción de tratados de libre comercio, las cuales establecen sus propias reglas aplicables sólo a los Estados miembros.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (*United Nations Conference on Trade and Development*, UNCTAD) es un foro compuesto por 195 países, miembros de Naciones Unidas y tiene el objetivo de brindar apoyo y ayudar a los países en desarrollo a aprovechar el comercio internacional, la inversión, los recursos financieros y la tecnología para lograr un desarrollo sostenible e inclusivo (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo [UNCTAD], 2020).

Organización Mundial de Aduanas (OMA) es un organismo intergubernamental independiente que busca incrementar la eficiencia de las administraciones de aduanas, contribuyendo al bienestar económico y a la protección social de sus Miembros, por medio del establecimiento de un entorno aduanero honesto, transparente y previsible (Organización Mundial de Aduanas [OMA], 2020)

International Chamber of Commerce México (ICC) es un organismo de afiliación voluntaria, destinado a vincular al empresariado mexicano con la comunidad internacional representada en la ICC. Su misión es promover el establecimiento de una economía global de mercado con responsabilidad social, sustentable y auspiciar una mayor certidumbre para las operaciones empresariales internacionales (*International Chamber of Commerce* [ICC], 2020).

Es posible observar que en el comercio exterior existe un estrecho vínculo entre las empresas, gobiernos y organizaciones que buscan agilizar y promover los intercambios comerciales a través del mundo, es así que en materia de negocios internacionales cada uno de estos actores tendrá alguna función a lo largo de la cadena de valor.

I.3.2. Importancia del comercio para los negocios internacionales

Debido a las actividades que desempeña, la empresa es el actor clave en los negocios internacionales, puesto que es la unidad económica que lleva a cabo la producción y comercialización de bienes y servicios, organizándolos de acuerdo con la tecnología que emplee para producir y comercializar en los mercados de acuerdo a su categoría.

En este sentido, mientras los Estados son los encargados de generar toda la infraestructura para facilitar el ejercicio del comercio exterior, son las empresas las que toman decisiones sobre qué producir; la cantidad y calidad de los bienes y servicios que crean; cómo y con qué se elaboran; así como decidir, para quién están destinados como consumidor final.

Sin importar a que sector productivo esté dedicada una empresa, ésta necesariamente produce bienes y/o servicios y el dinero que obtiene por la venta de éstos constituye el ingreso de la misma que, restándole los gastos necesarios para llevar a cabo el proceso productivo, da como resultado la ganancia real del intercambio comercial (Astudillo, 2012, 71).

Desde el punto de vista de la administración de los negocios internacionales, el monto de esta ganancia será el indicador clave para que la empresa evalúe si está preparada para insertarse en el mercado internacional; cómo y cuándo lo hará; así como cuáles serán los mecanismos que utilice para este fin. Entre los elementos

indispensables a tomarse en consideración es posible mencionar (Feria Online SL, 2019):

- Su capacidad de producción: para que la exportación tenga sentido la capacidad de producción de la empresa no deberá estar saturada, o si lo estuviera debería existir la posibilidad de aumentarla.
- Su cuota de mercado nacional: para acceder al mercado exterior la empresa deberá contar con una cuota de mercado nacional elevada que le suponga una posición de fortaleza competitiva.
- Su producto: el producto deberá ser exportable, debe existir demanda del mismo en el mercado exterior, debe cumplir los requisitos técnicos y los estándares que se exigen en el exterior y deberá poseer un nivel de calidad competitivo.
- Su capacidad logística: debe tener capacidad para gestionar eficazmente el envío de sus productos o servicio al mercado exterior.
- Recursos humanos: la empresa deberá contar con personal especializado que domine idiomas y que conozca los mecanismos de exportación.
- Potencial financiero: la iniciación a la exportación requiere, normalmente, inversiones elevadas y la rentabilidad de las mismas puede tardar cierto tiempo en alcanzarse. Por tanto, la empresa deberá contar con el potencial financiero suficiente para afrontar todos estos gastos.
- Decisión de exportar: la decisión de exportar debe adoptarse con conocimiento de su importancia y potencial de forma que el equipo directivo se mantenga firme en su empeño para superar las primeras fases de mucha incertidumbre.

De tal modo, una vez que una empresa ha tomado la decisión de comercializar sus productos fuera del país de origen, debe determinar a qué mercados se dirigirá y, para ello, debe considerar primordialmente a los países vecinos debido a la cercanía geográfica, los lazos de amistad y los mecanismos legales ya existentes.

Por lo anterior es común que las empresas exportadoras establezcan una planeación estratégica alineada a su visión y misión; que parta de los objetivos planteados; y sirva de guía para que éstas tengan un buen desempeño, logren un crecimiento y, en caso de presentarse contratiempos, sepan cómo reaccionar. De acuerdo con Steiner (2004) la estrategia se puede describir de la siguiente forma:

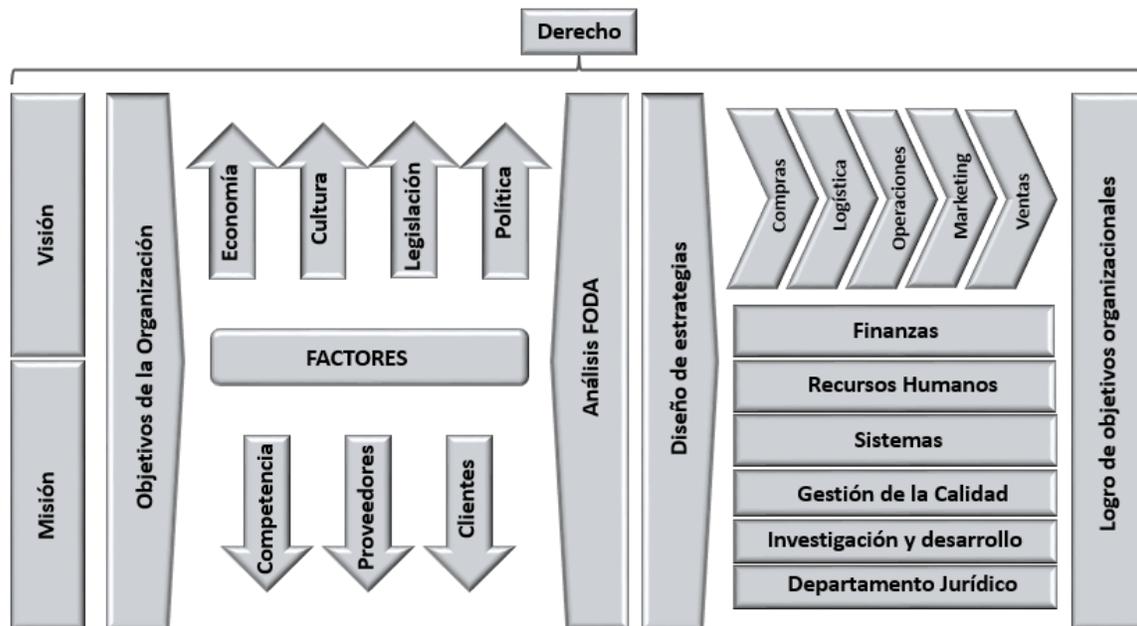
- **Porvenir de las decisiones actuales.** Esto significa que la planeación estratégica observa la cadena de consecuencias de causas y efectos durante un tiempo, relacionada con una decisión; también observa las posibles alternativas de los cursos de acción en el futuro, y al escoger las alternativas, éstas se convierten en la base para tomar decisiones presentes. La esencia consiste en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que podrían surgir en el futuro, los cuales, combinados con otros datos duros proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente para explotar las oportunidades y evitar los peligros y problemas, o en su defecto saber cómo afrontarlos.
- **Un proceso.** Se inicia con el establecimiento de metas organizacionales, define estrategias y políticas para lograr estas metas, y desarrolla planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y así obtener los fines buscados. También es un proceso para decidir de antemano qué tipo de esfuerzos de planeación debe hacerse, cuándo y cómo debe realizarse, quién lo llevará a cabo, y qué se hará con los resultados. La planeación estratégica es sistemática en el sentido de que es organizada y conducida con base en una realidad entendida.

Para la mayoría de las empresas, principalmente las exportadoras, la planeación estratégica representa una serie de planes que deben seguirse fielmente, evitando el cambio continuo de ellos y ser apoyados por acciones apropiadas cuando sea necesario.

- **Filosófica.** Es una actitud, una forma de vida; requiere de dedicación para actuar con base en la observación del futuro, valorando cada posible escenario desde el deseable hasta el catastrófico, y una determinación para planear constante y sistemáticamente como una parte integral de la dirección.
- **Estructura.** Une tres tipos de planes fundamentales: planes estratégicos, programas a mediano plazo, presupuestos a corto plazo y planes operativos. La planeación estratégica es el esfuerzo sistemático y más o menos formal de una compañía para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicos, para desarrollar planes detallados con el fin de poner en práctica las políticas y estrategias y así lograr los objetivos y propósitos básicos de la compañía.

Así, la planeación estratégica es una herramienta de la Administración, utilizada por las empresas, para crear un plan debidamente pensado y estructurado a largo plazo, que ayude a guiar los procesos productivos desde la adquisición de materia prima hasta la venta de un determinado bien o servicio. Además, ayuda a que la empresa se defina dentro del sector económico al que corresponde, desarrollando una visión de sí misma a futuro, planteándose objetivos y acciones específicas.

Figura 2. Planeación estratégica



Fuente: elaboración propia con información de Maynor, C. (2020, 27 de marzo). *Cadena de valor*. [presentación de diapositivas]. México. Unidad de Posgrado de FCA, UNAM.

La figura 2 presenta un esquema de los elementos considerados al realizar el plan estratégico de una empresa dedicada a la exportación de un bien o servicio, sin importar a qué sector económico corresponda; en ella se definen las directrices para conseguir un determinado objetivo, entendiéndose como un proceso de carácter sistemático que va desde la razón de ser de la empresa (misión y visión) hasta la consecución de los objetivos de la misma.

Luego entonces, para que una empresa logre conseguir sus metas, es necesario plantearse un objetivo principal desde la misión y la visión, para posteriormente poder crear objetivos organizacionales específicos, para ello es necesario tener conciencia de los recursos con lo que se cuenta; es decir, primero se deben fijar metas que señale que lo que se quiere lograr y después se define la estrategia, que es el medio por el cual se buscará cumplir con los objetivos.

Los elementos más comunes a considerar para elaborar un plan fiable y factible son la cultura, la economía, la legislación vigente, la política, la competencia, los

proveedores y los clientes, esto permitirá realizar un análisis interno de la empresa (FODA) con el cual será posible diseñar una estrategia.

Una vez determinada una estrategia, es posible definir la cadena de valor necesaria (compras, logística, operaciones, marketing y ventas, las cuales pueden variar dependiendo el tamaño de la organización) para la consecución de los objetivos. De acuerdo con Porter (1986) este concepto permite identificar formas de generar un mayor beneficio para el consumidor y a la vez obtener una ventaja competitiva que radica en lograr fluidez en los procesos centrales de la empresa, lo cual implica una interrelación funcional que se basa en la cooperación.

Asimismo, es necesario establecer las áreas de operación que engranarán la cadena de valor, como el departamento de finanzas, recursos humanos, sistemas, investigación y desarrollo, y por supuesto el departamento jurídico. Esto es, de acuerdo con Gerstein (1988), desarrollar programas bien definidos sobre las tareas que corresponde realizar a cada área de la empresa para cumplir los objetivos.

Si bien cada uno de los elementos mencionados juega un papel importante, es necesario destacar el papel del Departamento Jurídico, en una organización que busca expandir su mercado más allá de las fronteras nacionales en la que radica su matriz, dado que la función de esta área es vigilar y hacer cumplir todas las leyes y reglamentos que incidan en el desarrollo de las funciones de la organización.

I.3.3. Función de los acuerdos comerciales en los negocios internacionales

Los negocios internacionales deben ser analizados desde un enfoque multidisciplinario donde convergen distintos elementos, tales como la administración, la economía, finanzas, entre otras. En la actualidad, el entorno jurídico ha cobrado más relevancia para los negocios internacionales, no como disciplina en sí, sino como un conjunto de elementos que impactan directamente en el funcionamiento de la organización

En este sentido, el Departamento Jurídico es el que proporciona el terreno legal para el éxito y prosperidad de la actividad empresarial, y en el caso de las empresas exportadoras, es indispensable por la intervención del Derecho Internacional que puede llegar a ser igual de complejo que el Derecho Nacional.

Las empresas que deciden vender sus productos en el extranjero deben tomar en cuenta para una incursión exitosa “la forma en que están integradas las principales regiones económicas y de libre comercio del mundo, los términos internacionales del comercio, el procedimiento y la documentación necesaria para exportar, los organismos y los sistemas de información de apoyo al comercio exterior” (Martínez, 2012, 2), así como los tratados celebrados por el país de origen a los cuales se tiene derecho.

La importancia de que las empresas tomen en consideración, exportar a países con los que su Estado de residencia tenga tratados de libre comercio, radica en que ya se cuenta con protección jurídica y ventajas competitivas ante otras empresas por la reducción o eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias; de no tomarse en consideración las relaciones diplomáticas y comerciales entre naciones, se podría caer en un mercado que no ofrezca oportunidades de crecimiento o cuyas económicas que limiten o dificulten la exportación.

Por otra parte, cabe recordar que los países que cuentan con tratados de libre comercio contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas, también facilitan el incremento del flujo de inversión extranjera propiciando que las empresas extranjeras se instalen en el territorio nacional para así poder aprovechar los acuerdos comerciales previamente celebrados.

Al respecto, Sanromán (2015, 2) comenta que “en virtud del carácter complejo que reviste la creación, el funcionamiento, el desarrollo, las relaciones con otras entidades, tanto públicas como privadas, que se suscitan con motivo del dinamismo

con que se desenvuelve la empresa, se presenta la necesidad de estudiar de forma integral los múltiples ordenamientos jurídicos que la regulan.”

Para efectos de este estudio es menester reconocer la importancia de las normas jurídicas para una empresa, ya que estas otorgan certidumbre y seguridad tanto para sí mismas como para los clientes nacionales y extranjeros cuando se trata de una empresa que exporta o tiene pensado exportar un bien o servicio, es decir:

- No tendría sentido construir una empresa con gran liquidez, recursos mobiliarios, maquinaria, transporte y un plan estratégico bien elaborado, si se carece de licencias operativas; si las operaciones comerciales no son avaladas en un país importador, con la consecuencia de hacerse acreedor a una sanción económica, perder la mercancía en una aduana; o si la empresa es incapaz de hacer valer las obligaciones de los deudores.
- O bien, si cualquier empresa pequeña, mediana, grande, transnacional o multinacional, quisiera establecer un flujo comercial confiable y estable exportando a otro país, sería incapaz de hacerlo si su funcionamiento es irregular debido al desconocimiento o negligencia en el cumplimiento de una ley o tratado.
- Enfocándonos al presente estudio una empresa que cumple con todas las normas vigentes contenidas en el tratado de libre comercio, podrá defenderse en caso de una injusticia unilateral por parte del país receptor siempre y cuando conozca las normas de solución de controversias contenidas en él.

De acuerdo con Martínez (2006) es posible estudiar el comercio desde dos enfoques, desde el punto de vista económico y desde el punto de vista legal:

[...] como el conjunto de operaciones de intercambio de bienes y servicios que se requieren para la satisfacción de las necesidades de la sociedad en general y de los seres humanos en particular. Y desde el punto de vista jurídico, el comercio se conceptúa como: la actividad por medio de la cual las personas realizan actos de intercambio de bienes y servicios, con el propósito de lucro, y de cuyas actividades se generan derechos y obligaciones que son legalmente exigibles (Martínez, 2006, 5).

Así, es necesario apuntar que el comercio debe observarse desde un punto de vista sistémico, ya que sus interacciones multidisciplinarias obligan a tener presentes enfoques interrelacionados que ayudan a profundizar su entendimiento, y resolver cualquier problemática de manera integral.

Por lo tanto, se considera que al momento de elaborar un plan estratégico, las empresas deben conocer y entender al comercio nacional y exterior en su conjunto, así como, saber del aparato legal encargado de regular el comercio exterior y como este se emplea para resolver disputas comerciales ante otros sujetos del derecho, ya sea a través de acuerdos bilaterales o multilaterales de los cuales sean parte.

Capítulo II. Prácticas desleales y mecanismos de solución de controversias

El comercio es una de las formas más comunes de interacción entre los Estados, el intercambio de bienes y servicios ocurre incluso cuando existe algún tipo de confrontación en terrenos completamente ajenos al económico, como el ideológico o el político; esto genera, entre los diversos países, la necesidad de encontrar mecanismos que garanticen la funcionalidad de estos intercambios, aunque las circunstancias o el contexto puedan variar.

El surgimiento del Estado como principal agente económico y regulador esencial de los mercados, está estrechamente vinculado con el desarrollo del libre intercambio; el establecimiento de las reglas para el funcionamiento; y el ordenamiento de los factores de la producción, lo que determina la forma en que se desenvuelve el comercio internacional, así como la dinámica entre los Estados y las entidades particulares que participan en este.

Dentro de la práctica del comercio exterior y, en general, del comercio internacional existen un sinnúmero de bienes y servicios intercambiados a través de las empresas hacia terceros países, es tal la variedad y complejidad, que ha sido necesario, para todas las naciones, regular interna y externamente los productos que se importarán o exportarán, de modo que el entendimiento entre los Estados permita el libre comercio entre naciones.

II.1. Prácticas desleales

Entre las controversias comerciales internacionales más comunes en el ejercicio del comercio exterior se encuentran las llamadas prácticas anticompetitivas o prácticas desleales, las cuales son comportamientos de negocios internacionales que distorsionan los precios generales de bienes y servicios en mercados internos o externos.

Las primeras referencias a las prácticas desleales fueron hechas por Adam Smith (1776), quien criticó la intervención del Estado al conceder materias primas a la exportación e impulsarla por medio del establecimiento de precios inferiores a los existentes en el mercado interno. De este modo, las prácticas desleales son aquellas conductas de negocios e intercambio comercial que van en contra del libre mercado.

II.1.1. Características de las prácticas desleales

Si bien, lo que se busca en el libre comercio es la libertad del propio intercambio económico, López-Jurado y Marín (2010) menciona la necesidad de contar con cuatro principios rectores o normas fundamentales que deben ser acatadas: trato nacional; apertura comercial y liberalización económica de la mayoría de los Estados; protección aduanera exclusiva; y transparencia.

La cláusula de trato nacional o nación más favorecida (NMF) tiene su fundamento en el artículo 1º del GATT¹, en el cual los Estados se comprometen a brindar a los demás el trato más favorable que hayan concedido a un tercer Estado con relación a cualquier producto similar sin esperar contraprestación alguna.

El beneficio de la cláusula de NMF debe otorgarse automática, inmediata e incondicionalmente, es decir, que el Estado miembro de la OMC no tiene que exigir su aplicación y mucho menos conceder una contraprestación equivalente. En este sentido, la OMC promueve que todos los Estados parte establezcan las condiciones para asegurar condiciones de competencia igualitaria a los productos importados respecto a los productos nacionales.²

¹ Artículo 1. Trato general de la nación más favorecida.

[...] cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ellos destinado (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio [GATT], 1947).

² Artículo III: Trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores

Esta cláusula impacta a todos los productos comercializados por los países miembros, pero debido a la necesidad de atender la clasificación arancelaria adoptada por cada Estado, resulta importante atender a tres criterios adicionales para su aplicación: naturaleza y propiedades del producto; sus usos finales; y los gustos de los consumidores (López-Jurado y Marín, 2010, 98).

La cláusula de apertura comercial y liberalización económica de la mayoría de los Estados implica la multilateralidad de las relaciones, lo que impacta directamente en el principio de trato nacional, al promover un trato favorable a los países signatarios de la OMC. Esto debe interpretarse como un principio que promueve la no discriminación hacia los países signatarios:

La multilateralidad funciona [...] como un multiplicador de los beneficios y preferencias comerciales, pues concedida una ventaja a cualquier Estado (miembro o no), deberá extenderse a todos los miembros de la OMC. Esto posibilita el fenómeno conocido como *free ride* (*trayecto o carrera gratis*) que describe al Estado que se beneficia de las concesiones hechas por el resto sin contrapartida por su parte (López-Jurado y Marín, 2010, 99).

Por otra parte, la cláusula de protección aduanera exclusiva se refiere a la adopción de los aranceles como único instrumento lícito de protección comercial:

[...] estos derechos se fijan habitualmente de forma proporcional al valor del producto, en cuyo caso se denominan *ad valorem*, pero también pueden revestir la forma de *derechos específicos*, consistentes en un montante concreto por unidad o medida de producto (López-Jurado y Marín, 2010, 99).

-
1. Las partes contratantes reconocen que los impuestos y otras cargas interiores, así como las leyes, reglamentos y prescripciones que afecten a la venta, la oferta para la venta, la compra, el transporte, la distribución o el uso de productos en el mercado interior y las reglamentaciones cuantitativas interiores que prescriban la mezcla, la transformación o el uso de ciertos productos en cantidades o en proporciones determinadas, no deberían aplicarse a los productos importados o nacionales de manera que se proteja la producción nacional (GATT, 1947).

De acuerdo con lo establecido en el GATT, la protección aduanera exclusiva involucra la prohibición de imponer algún otro tipo de barreras, diferentes a los aranceles:

Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación, o por medio de otras medidas (GATT, 1947, art. XI).

Finalmente, la cláusula de transparencia se basa en tres aspectos principales: la debida publicación de las normas comerciales generales, la notificación de las medidas comerciales adoptadas y el examen periódico de las políticas comerciales de los Estados miembros³; es decir, que a fin de que todos actores que intervienen en el comercio exterior tengan claridad sobre las reglas vigentes, los países deben de hacer públicos sus reglamentos y políticas, así como dar a conocer en tiempo y forma cualquier modificación efectuada a éstas.

Con base en lo anterior, es posible afirmar que si las conductas comerciales entre Estados no cumplen o van en contra de alguna de las cláusulas de trato nacional; apertura comercial y liberalización económica; protección aduanera exclusiva; y transparencia, entonces se trata de prácticas desleales, que generan distorsiones en el intercambio económico.

³ Artículo X: Publicación y aplicación de los reglamentos comerciales

1. Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales y disposiciones administrativas de aplicación general que cualquier parte contratante haya puesto en vigor y que se refieran a la clasificación o a la valoración en aduana de productos, a los tipos de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas, o a las prescripciones, restricciones o prohibiciones de importación o exportación, o a la transferencia de pagos relativa a ellas, o a la venta, la distribución, el transporte, el seguro, el almacenamiento, la inspección, la exposición, la transformación, la mezcla o cualquier otra utilización de dichos productos, serán publicados rápidamente a fin de que los gobiernos y los comerciantes tengan conocimiento de ellos. Se publicarán también los acuerdos relacionados con la política comercial internacional y que estén en vigor entre el gobierno o un organismo gubernamental de una parte contratante y el gobierno o un organismo gubernamental de otra parte contratante (GATT, 1947).

II.1.2. Diferencia entre competencia desleal y prácticas desleales

Dentro de la práctica comercial, existe un amplio número de distorsiones, las cuales responden a conductas realizadas en el mercado interno e impactan directamente en el mercado externo, afectando la competencia entre empresas puesto que no permiten la formación natural de los precios, regida por la oferta y demanda en el libre mercado, lo que daña la cadena de suministros de una determinada rama de producción en cada uno de sus eslabones: desde el productor hasta el consumidor final.

Rafael Pina (1981, 162) define como competencia desleal aquella “conducta de un comerciante industrial, dirigida a desviar en provecho propio la clientela de otro por medio de maquinaciones dolosas, produzcan o no el efecto perseguido”. En contraste, para Witker, las prácticas desleales involucran la intervención de una entidad particular o estatal en favor de una de las partes para generarle un beneficio que el mercado, por sí mismo no podría otorgarle; el aspecto más importante es el objetivo de ocasionar daño al competidor:

[...] las prácticas desleales de comercio internacional son comportamientos mercantiles o gubernamentales que consisten en alterar precios de productos de exportación con el objeto de otorgarle una competitividad artificial a determinados productos que al penetrar mercados externos provocan un daño o amenaza de daño a productores de bienes idénticos o similares (Witker, 2005, 51).

En este mismo orden de ideas, la Ley de Comercio Exterior mexicana (LCE) establece que una práctica desleal es la “importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios o de subvenciones en el país exportador, ya sea el de origen o el de procedencia, que causen daño a una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares” (Ley de Comercio Exterior (LCE), 1993, art. 28).

Si bien, esta definición permite tener un marco de referencia para comprender qué son las prácticas desleales, resulta insuficiente si el objetivo es demostrar que, en

la práctica, un comerciante incurrió en alguna de estas conductas para mejorar su posicionamiento respecto a sus competidores.

En contraste los países desarrollados han creado mecanismos específicos para hacer frente a situaciones que pudieran vulnerar el libre intercambio, ya que ellos son los principales impulsores del libre comercio y cuentan con una mejor infraestructura comercial en comparación con países en desarrollo; poseen una industria fuerte; y una economía capaz de competir con el resto del mundo.

En este sentido, el concepto de prácticas desleales para la Unión Europea, es más amplio y detallado, puesto que hace referencia a (Duivenvoorde, 2015; 15):

[...] cualquier acto, omisión, medio de conducto o representación, comunicación comercial incluyendo anuncios y mercadotecnia, llevada a cabo por un comerciante, directamente conectado con la promoción, venta o aprovisionamiento del producto a los consumidores. Esto incluye básicamente cualquier tipo de anuncio y mercadeo, pero también prácticas posventa.

En ambos casos se hace referencia a aquellas conductas llevadas a cabo por el comerciante que trasgreden las normas adoptadas y difundidas en el mercado en donde oferta sus productos, con el objetivo de obtener un beneficio adicional respecto a su competencia. Sin embargo, es posible apreciar que en los países desarrollados el término “práctica desleal” abarca un mayor número de conductas, las cuales incluyen actividades realizadas a lo largo de toda la cadena de suministro y, no únicamente, en la venta de los productos, como en el caso de México.

II.1.3. Principios comerciales de América del Norte

Estados Unidos y Canadá, son considerados como los países que primero adoptaron mecanismos de solución de controversias propios, es decir diferenciados con su trato con respecto a países ajenos a su acuerdo, suelen plasmar los principios que, desde su perspectiva, deben regir el intercambio entre sus socios

comerciales; además, estos países mantienen la práctica de integrar mecanismos específicos de solución de controversias en sus acuerdos con otros países.

No resulta una sorpresa entonces, que al consolidarse la firma del TLCAN en 1994 se incluyeran expresamente los principios promotores del libre comercio para evitar, en la medida de lo posible, cualquier clase de práctica comercial desleal (Patiño, 1993, 116):

- a) Trato nacional, garantizando la no discriminación entre los nacionales de los Estados parte en todas las materias que fueron objeto de regulación en el documento, así como en las disposiciones jurídicas internas aplicadas en los Estados (capítulo III del TLCAN sobre el “Trato nacional y acceso de bienes al mercado”).
- b) Derecho de establecimiento que garantiza, a los nacionales de los Estados parte, el derecho de establecer su negocio en cualquier parte del territorio ubicado dentro de la zona de libre comercio de América del Norte, sujetándose a las reglas que cada Estado aplica a sus nacionales. Para esto, cada Estado estableció las condiciones y áreas restringidas para la aplicación de esta garantía.
- c) No discriminación, que garantiza a todo agente comercial ubicado en la zona que realice negocios en la misma, que recibirá un trato tan favorable como el que reciban otros actores comerciales originarios de los Estados parte o establecidos en estos territorios.
- d) Consolidación arancelaria, que garantiza la inamovilidad de los niveles arancelarios aplicables a las mercancías una vez que han alcanzado la tasa cero, salvo la aplicación negociada de medidas de salvaguardias.
- e) Eliminación de obstáculos a las importaciones y exportaciones, por el que se garantiza la libre circulación de las mercancías producidas en la zona dentro del territorio de la misma, sin más limitaciones que aquellas que se apliquen a las mercancías domésticas.

- f) Libre circulación de servicios, capitales (inversiones) y tecnología. Al adoptarse el TLCAN se buscaba que la integración de América del Norte pudiera evolucionar hacia la libre circulación de la mano de obra, constituyéndose así, formalmente, el mercado común norteamericano.
- g) Transparencia, que garantiza que toda norma o disposición que pudiera afectar a los procesos productivos y comerciales de la zona debería incorporarse, previo a su aplicación, en disposiciones públicas de carácter general expedidas por la autoridad competente y que estas mismas se dieran a conocer con la anticipación adecuada.
- h) Notificación de medidas y consultas previas, por el que los gobiernos se obligan a notificar a su contraparte comercial toda medida que deseen adoptar en su territorio que pudiera afectar los compromisos acordados o las normas convenidas. Además, se obligan a aceptar cualquier consulta que sobre dichas materias les solicite la contraparte comercial y a celebrar las mismas, con comprensión de las razones en que la solicitud se fundamente.
- i) Sujeción vinculante a procedimientos de solución de diferencias, por el que se garantiza la exacta observancia del tratado, por cada una de las partes que integran la zona y la eficaz solución de las diferencias que surgieran entre los integrantes de la misma con motivo de la aplicación e interpretación de las disposiciones contenidas en el tratado. Para ello se conviene en la creación de organismos supranacionales a los que se otorga poder de decisión y resolución con carácter vinculatorio

Todos estos principios conforman el marco normativo con base en el cual se lleva a cabo la relación comercial entre los tres países que conforman América del Norte, quienes de forma libre los aceptaron al adherirse al acuerdo comercial suscrito. De este modo, cualquier conducta que contraríe estos valores caerá en el terreno de las prácticas desleales, dando lugar a una controversia comercial.

II.2. Clasificación de prácticas desleales

Existen diversos tipos de prácticas desleales, las más comunes son las que afectan al precio de venta del producto, de ahí que se les ubique dentro de la teoría general de precios por tratarse de una discriminación de los mismos. Es así que, las prácticas desleales más frecuentes son el dumping y las subvenciones o estímulos otorgados por un gobierno para impulsar la exportación.

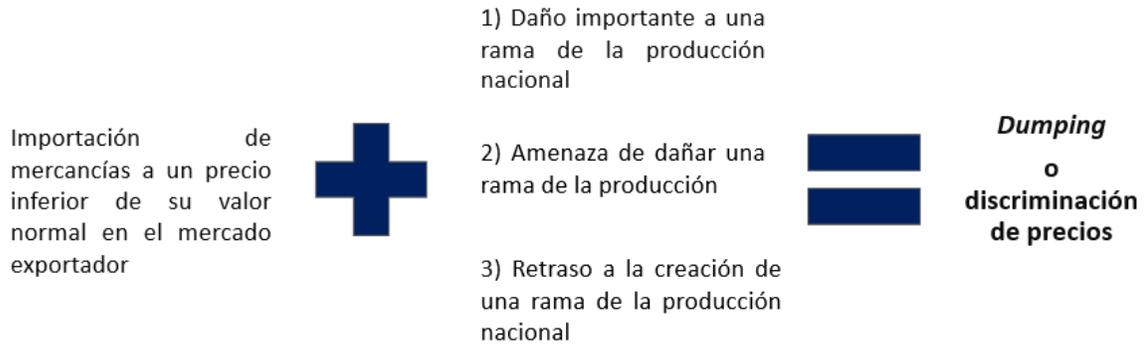
II.2.1. Dumping y daño

Una de las prácticas desleales más comunes en el comercio exterior y, por lo tanto, reconocida en las legislaciones de diversos países es el *dumping*. La palabra *dumping* es el término inglés para referirse a la acción de “dejar algo que no se desea en un lugar que no es adecuado” (Oxford Dictionary, 2020). De acuerdo con Cruz (2003) esta palabra se deriva del gerundio del verbo inglés *to dump*, que significa “arrojar fuera, descargar con violencia o vaciar de golpe”.

El *dumping*, también conocido como discriminación de precios, es el término que hace referencia a la acción de “inundar” el mercado con cierto producto. Para Guzmán (2004) un producto se encuentra a precio dumping cuando su precio de exportación es inferior al valor normal, entendiéndose por este último el precio de dicho producto en su mercado de origen.

Por su parte, Witker (2003, 173) argumenta que el dumping “consiste en vender en el mercado externo un producto a precio inferior a su valor normal dañando o amenazando con dañar una rama de producción nacional de mercancías idénticas o similares”. De este modo, este autor identifica dos elementos que se presentan cuando un producto es objeto de dumping: la importación de mercancías por debajo de su valor normal en el mercado exportador y el daño o amenaza de daño a una rama de la producción nacional (ver figura 3).

Figura 3. Elementos de la discriminación de precios/dumping



Elaboración propia.

Como se aprecia en la figura 3, el primer elemento indispensable para comprobar que un producto es objeto de dumping es la importación por debajo del su valor normal. En este sentido, Witker afirma que:

Un producto es objeto de dumping cuando se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal; o cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro es menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador (Witker, 2005, 78).

Con base en el artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (1947), el valor normal se refiere al “precio del producto importado en las operaciones comerciales normales en el país de origen o de exportación”, mientras que el precio de exportación es el “precio del producto en el país de importación” (GATT, 1947, art. VI). La diferencia entre ambos precios, interno y de exportación, se conoce como “margen de dumping”.

Cuando se realiza una investigación sobre un caso de dumping, la autoridad investigadora toma en cuenta si se ha presentado una significativa subvaloración de precios de las importaciones objeto de dumping en comparación con el precio de un producto similar del miembro importador.

La discriminación de precios desencadena efectos adversos para los productores nacionales como: la menor participación en el mercado nacional; caída de precios del producto; pérdida de puestos de trabajo; disminución de utilidades; un incremento de la capacidad instalada ociosa; o incluso, podría ocasionar el cierre de las plantas industriales (Mavila y Luyo, 2010).

Por todos estos efectos, el segundo elemento presente en cualquier caso de dumping es el daño, amenaza de daño o retraso en la creación de una rama de la producción nacional. Conforme a lo establecido por el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (Convenio Antidumping):

[...] la expresión 'rama de producción nacional' se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos cuya producción conjunta constituya una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos (1994, art. 4).

El dumping como fenómeno anticompetitivo o práctica desleal, se contempló en el GATT⁴ y posteriormente en el Acuerdo Antidumping; actualmente la OMC no lo considera una práctica condenable de forma absoluta, sino solamente cuando tiene por efecto causar o amenazar con causar un daño importante a una rama de la producción nacional del importador, o si retrasa sensiblemente la creación de esta rama de la producción.

⁴ Artículo VI: Derechos antidumping y derechos compensatorios

1. Las partes contratantes reconocen que el dumping, que permite la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, es condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional. A los efectos de aplicación del presente artículo, un producto exportado de un país a otro debe ser considerado como introducido en el mercado de un país importador a un precio inferior a su valor normal

Los lineamientos expuestos por la OMC autorizan a los gobiernos a adoptar medidas contra el dumping cuando se ocasione un daño genuino (“importante”) a la rama de producción nacional competidora. Para poder adoptar esas medidas, el gobierno tiene que poder demostrar que existe dumping, calcular su magnitud (cuánto más bajo es el precio de exportación en comparación con el precio en el mercado del país del exportador), y demostrar, numéricamente y con base en los criterios que cada nación considere adecuado, que el dumping está causando daño o amenaza causarlo.

Es así que, durante una investigación antidumping, la autoridad correspondiente tomará en cuenta si, con base en la tendencia de precios y ventas en un determinado mercado, existe la posibilidad de que el efecto de estas importaciones sea bajar los precios significativamente o impedir el aumento de los precios empleados al introducir determinado producto a ese mercado.

La existencia de este daño se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo, el cual deberá evaluar como mínimo los siguientes aspectos (Mavila y Luyo, 2010, 57-58):

- a) Volumen de las importaciones objeto de dumping y los efectos de estas en los precios de productos similares en el mercado interno.
- b) Repercusión de las importaciones sobre los productores nacionales. En este aspecto, se requiere determinar la existencia de una amenaza de daño importante, la cual se basará en hechos y no alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas.

En el caso de que los productores expresen que, de no modificarse las circunstancias, el dumping causaría un daño a la rama de producción que se hace referencia, este señalamiento deberá ser inminente, presentando pruebas de una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno, indicando la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones.

- c) Suficiente capacidad disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del importador, teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones.
- d) Que las importaciones se lleven a cabo a precios, que generarán la disminución de los precios internos o el efecto de contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones.
- e) Las existencias del producto objeto de la investigación.

Existen muchas maneras diferentes de calcular si un determinado producto es objeto de dumping en grado importante o sólo ligeramente. El Acuerdo Antidumping reduce la gama de posibles opciones y ofrece tres métodos para calcular el “valor normal” del producto. El principal de ellos se basa en el precio del producto en el mercado del país del exportador.

Cuando no puede utilizarse ese método, existen dos alternativas: el precio aplicado por el exportador en otro país o bien un cálculo basado en la combinación de los costos de producción del exportador, otros gastos y márgenes de beneficio normales. El Acuerdo determina asimismo cómo realizar una comparación equitativa entre el precio de exportación y lo que sería un precio normal.

El cálculo de la magnitud del dumping de un producto no es suficiente. Las medidas antidumping sólo se pueden aplicar si el dumping perjudica a la rama de producción del país importador, por lo tanto, ha de realizarse en primer lugar una investigación minuciosa conforme a determinadas reglas; en la investigación deben evaluarse todos los factores económicos que guardan relación con la situación de la rama de producción en cuestión.

Si la investigación demuestra que existe dumping y que la rama de producción nacional sufre un daño, la empresa exportadora puede comprometerse a elevar su precio a un nivel convenido, de lo contrario se aplica un derecho de importación antidumping o cuota compensatoria.

Se establecen procedimientos detallados sobre cómo han de iniciarse los casos antidumping y cómo deben llevarse a cabo las investigaciones y sobre las condiciones para lograr que todas las partes interesadas tengan oportunidad de presentar pruebas. Las medidas antidumping o cuotas compensatorias deben expirar transcurridos cinco años a partir de la fecha de su imposición, salvo que una investigación demuestre que la supresión de la medida ocasionaría un daño.

La Ley de Comercio Exterior de México (LCE) se ha alineado a los estándares internacionales y como parte del proceso de investigación de algún caso de dumping, establece que los exámenes que haga el organismo correspondiente deberán realizarse en el periodo comprendido como operaciones comerciales normales:

Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen y que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un período representativo, entre compradores y vendedores independientes (Ley de Comercio Exterior [LCE], 1993, art. 32).

De este modo, la investigación de cualquier práctica antidumping dependerá de los procedimientos que cada país establezca para estos casos; los pasos a seguir; los actores involucrados; y las instituciones ante las cuales se lleva a cabo el proceso variarán de Estado a Estado.

II.2.2. Subvenciones

Las prácticas desleales en el comercio internacional ocurren por la intervención de un agente externo a los actores involucrados en el intercambio económico, en beneficio de uno de estos. Las subvenciones ocurren cuando el Estado es el que se involucra en favor de una de las partes, es decir, que el comportamiento comercial desleal es de origen público.

Si bien, el contexto en el que se firma el Acuerdo del GATT en 1947, pone en primer lugar el libre comercio y evita el uso de cualquier restricción a la apertura económica, en la actualidad es posible identificar un cambio en el papel que juega el Estado:

Por una parte, la intervención estatal de la economía es considerada necesaria, incluso desde los parámetros del libre mercado y, en este sentido no se discute, por ejemplo, que el Estado pueda intervenir en apoyo de infraestructuras, o en materia de educación y cultura. Pero, por otra, la intervención estatal mediante la concesión de subvenciones a las empresas, por su capacidad potencial de falsear o distorsionar el comercio internacional, también puede ser considerada perjudicial y, por consiguiente, reprimible, pues otorga a las empresas beneficiadas por la ayuda una situación de privilegio en un mercado internacional que se caracteriza por ser global. En estos casos en los que se permite la adopción de medidas de defensa comercial (Witker, 2005, 113).

Es así que el GATT (1947, art. XVI) estableció la obligación de notificar a las partes contratantes de las subvenciones otorgadas por los Estados que tuvieran efecto, directa o indirectamente, en el aumento de las exportaciones de un producto, cualquiera que este fuera, en el territorio de la parte contratante y reducir las importaciones de este producto en su territorio.

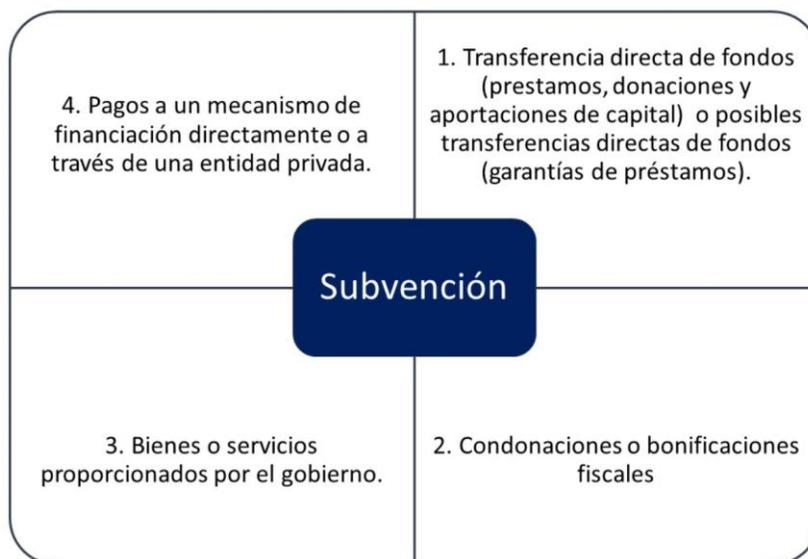
A fin de establecer un marco normativo en esta materia, se adoptó el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC), que establece que existe subvención cuando un gobierno o cualquier organismo público en el territorio

de un miembro de la OMC realicen una contribución financiera o lleven a cabo cualquier otra forma de sostenimiento de los ingresos o los precios y con ello otorgue un beneficio. Esto ocurre en los siguientes casos (Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias [Acuerdo SMC], 1994, art. 1):

- i) cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
- ii) cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
- iii) cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes;
- iv) cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada [...] que las lleve a cabo

Es así que el Acuerdo SMC tiene una doble función: somete a disciplina la utilización de subvenciones y reglamenta las medidas que los países puedan adoptar para contrarrestar los efectos de las subvenciones; en él, se dispone que un país puede utilizar el procedimiento de solución de diferencias de la OMC para tratar de lograr la supresión de la subvención o la eliminación de sus efectos desfavorables, o que el país puede iniciar su propia investigación y aplicar finalmente derechos adicionales (llamados “derechos compensatorios”) a las importaciones subvencionadas que se concluya causan un perjuicio a los productores nacionales (ver Figura 4).

Figura 4 Tipos de Subvenciones



Elaboración propia.

Cuando se habla de controversias por casos de subvención, el papel de la OMC es de vital importancia: es por ello que se ha establecido que la subvención solo estará sometida al Acuerdo SMC si se especifica, es decir; si se limita a determinadas empresas, lo cual excluye del ámbito de aquellas subvenciones otorgadas con carácter general que tengan por objetivo estimular la producción económica en su conjunto.

Las subvenciones específicas son aquellas que implican el beneficio del Estado en favor de una empresa, rama de producción, un grupo de empresas o ramas de producción del país que lo otorga. Sólo las subvenciones específicas están sujetas a las disciplinas establecidas en el Acuerdo SMC y pueden ser internas o a la exportación.

Para determinar la especificidad de las subvenciones, el Acuerdo SMC (1994) establece dos categorías de subvenciones: prohibidas y recurribles⁵:

⁵ Inicialmente contenía una tercera categoría: no recurribles. Esta categoría existió durante cinco años, hasta el 31 de diciembre de 1999. El Acuerdo es aplicable a los productos agropecuarios y a los productos

- a) Subvenciones prohibidas: son aquellas cuya concesión está supeditada al logro de determinados objetivos de exportación o a la utilización de productos nacionales en vez de productos importados. Están prohibidas porque están destinadas específicamente a distorsionar el comercio internacional y, por consiguiente, es probable que perjudiquen al comercio de los demás países. Pueden impugnarse mediante el procedimiento de solución de diferencias de la OMC, que prevé para ellas un calendario acelerado. Si en el procedimiento de solución de diferencias se confirma que la subvención figura entre las prohibidas, debe suprimirse inmediatamente. De lo contrario, la parte reclamante puede adoptar contramedidas. Si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales, puede imponerse un derecho compensatorio.
- b) Subvenciones recurribles: cuando se trata de una subvención comprendida en esta categoría el país reclamante tiene que demostrar que la subvención tiene efectos desfavorables para sus intereses. De no ser así, se permite la subvención.

Por lo tanto se aprecia que no todas las prácticas en materia de subvenciones son necesariamente perjudiciales para un Estado, o puede ser que la exportaciones de un producto subvencionado no causen daño en el país importador y por ende no se considere una práctica desleal (ver figura 5).

industriales, excepto cuando las subvenciones estén exentas en virtud de la “cláusula de paz” del Acuerdo sobre la Agricultura, que expiró al final de 2003.

Figura 5 Subvenciones prohibidas y recurribles



Elaboración propia.

En el Acuerdo SMC se definen tres tipos de perjuicio que las subvenciones pueden causar: daño a una rama de producción de un país importador; perjudicar a los exportadores rivales de otro país cuando unos y otros compitan en terceros mercados; y perjudicar a los exportadores que traten de competir en el mercado interno de dicho país.

En caso de que el Órgano de Solución de Diferencias dictamine que la subvención tiene efectos desfavorables, se debe suprimir la subvención o eliminar sus efectos desfavorables. También puede imponerse un derecho compensatorio si las importaciones de productos subvencionados perjudican a los productores nacionales.

En este sentido, la intervención estatal en la economía responde a intereses de diversa índole y se vuelve más importante cuando se transita por momentos de recesión económica, promoviendo que se recurra a las subvenciones como principal herramienta para proteger la industria interna y promover su fortalecimiento. Como afirma Patiño:

El Acuerdo relativo a la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, VII y XXIII del Acuerdo General (Código de subsidios e impuestos compensatorios) reconoce que los gobiernos utilizan subvenciones para promover la consecución de importantes objetivos de política nacional y que, sin embargo, dichas subvenciones pueden tener consecuencias perjudiciales para el comercio y la producción; en consecuencia, se establecen disciplinas que aseguren que el empleo de las subvenciones no lesione ni perjudique los intereses de ninguno de los signatarios del Acuerdo y que las medidas compensatorias no obstaculicen injustificablemente el comercio internacional (Patiño, 1994, 736).

Algunas de las disciplinas establecidas son similares a las del Acuerdo Antidumping, por lo que para poder imponer derechos compensatorios (el equivalente de los derechos antidumping), el país importador tiene que haber realizado antes una detenida investigación similar a la exigida para adoptar medidas antidumping.

Cada país ha adoptado normas detalladas para decidir si un producto está subvencionado, criterios para determinar si las importaciones de productos subvencionados perjudican (causan daño) a una rama de producción nacional, procedimientos para la iniciación y realización de investigaciones, y normas sobre la aplicación y duración (normalmente cinco años) de las medidas compensatorias. Adicionalmente, el exportador subvencionado puede también convenir en elevar sus precios de exportación como alternativa a la aplicación de derechos compensatorios a sus exportaciones.

II.2.3. Salvaguardias

Existen algunos casos en los que, por motivos internos en materia económica, social e incluso climática, los países se ven en la imposibilidad de cumplir con los principios que señala el libre mercado, incluso si así lo quisieran. Fenómenos como desastres naturales, inundaciones, sequías, crisis económicas, revueltas o cambios sociales

impactan directamente en los factores que influyen en la producción, manufactura y actividad comercial, generando repercusiones en el intercambio internacional.

Hasta 1994 estos casos se encontraban parcialmente contemplados por el sistema económico internacional y los Estados resolvían cualquier controversia derivada de la aplicación de salvaguardias con base en artículo XIX de GATT (1947), pero en la Ronda Uruguay se estableció el Acuerdo sobre Salvaguardias (1995).

Este acuerdo surgió ante la necesidad de modificar la forma en la que se resolvían los problemas que llegaban a presentarse, puesto que los países miembros aplicaban medidas de las llamadas “de zona gris”, que se referían a limitaciones voluntarias bilaterales de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada y medidas similares, para limitar las importaciones de determinados productos en ciertos momentos. En este sentido Witker afirma que:

Conceptualmente, la salvaguardia es una medida de emergencia que puede decretar un Estado cuando, como resultado de una reducción o eliminación arancelaria convenida en un tratado, una mercancía originaria de otro país se importa en cantidades tales respecto a los volúmenes históricos del producto que provoca un daño grave, o una amenaza de daño, a la rama de la producción nacional que elabora una mercancía similar o directamente competidora (Witker, 2005, 42).

La OMC contempla la aplicación de salvaguardias como una medida de emergencia derivada de la presencia de daño o amenaza de daño; en este orden de ideas, el artículo 2 del Acuerdo sobre Salvaguardias establece que:

Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un producto si dicho Miembro ha determinado [...] que las importaciones de ese producto en su territorio han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.

Las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda (Acuerdo sobre Salvaguardias, 1995, art. 2).

Debido a su propia naturaleza, la aplicación de salvaguardias son un mecanismo de defensa contra el daño interno derivado del comercio con el exterior que se encuentran contempladas por el sistema internacional siempre que exista buena fe en su aplicación. De ahí que el problema de la imposición de las salvaguardias surja cuando éstas se imponen por razones diferentes a la protección del sector, ante el daño provocado por la mayor importación de productos, ya sea en términos absolutos o relativos (Ascencio-Cristóbal, 2018, 66).

De ahí que uno de los elementos determinantes para que la salvaguardia, como medida de protección, sea considerada una práctica desleal es la investigación que realizan las autoridades nacionales de cada país para determinar la existencia y grado de daño generadas por la adopción de salvaguardias.

En México, la LCE contempla las medidas de salvaguardia como medidas temporales destinadas a “remediar el daño grave a la rama de producción nacional de que se trate y facilitar el ajuste de los productores nacionales” (LCE, 1993, art. 45). Las medidas de salvaguardia podrán presentarse como una serie de aranceles (específicos o *ad-valorem*) u otros instrumentos como permisos previos o cupos, o la combinación de los instrumentos anteriores (LCE, 1993, art. 45).

Todo esto, bajo el supuesto de evitar o resarcir el daño grave o amenaza del mismo a una rama de la producción nacional. De este modo, la norma mexicana ha establecido un mecanismo específico bajo el cual se determina el daño generado a raíz de la aplicación de salvaguardias en el país exportador:

Para determinar si el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar daño grave a una rama de producción nacional, la Secretaría recabará en lo posible

toda la información relevante y evaluará todos los factores pertinentes de carácter objetivo y cuantificable que tengan relación con la situación de la rama de producción nacional de mercancías idénticas, similares o directamente competidoras. Esta información deberá incluir:

- I. El ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del bien en cuestión en términos absolutos o relativos;
- II. La parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento;
- III. Los cambios en los niveles de ventas, producción, productividad, utilización de la capacidad instalada, ganancias o pérdidas, empleo y precios, y
- V. Otros elementos que la Secretaría considere necesarios. La determinación de amenaza de daño grave se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas (LCE, 1993, art. 48).

Al igual que el dumping o las subvenciones, la aplicación de salvaguardias, en el ejercicio del intercambio comercial entre países, puede generar daños al importador, fenómeno que contraría la propia naturaleza del libre comercio y pone en duda la buena voluntad de las partes implicadas en su ejercicio.

A fin de resarcir los daños ocasionados por estas prácticas desleales, se han adoptado instrumentos a nivel nacional establecido; acuerdo comerciales regionales o bilaterales; así como normas aplicables a los países miembros, el marco de la OMC, permiten la solución de las diferencias y controversias que pudieran presentarse entre las partes involucradas en el intercambio comercial.

II.3. Solución de controversias

En el ejercicio del comercio exterior suelen presentarse diferencias entre los actores involucradas que, además de dificultar la relación entre las partes, podrían generar serios daños a la economía de cada país, por este motivo, se han establecido mecanismos para su solución.

Los instrumentos para la solución de controversias en el comercio exterior, existen y se aplican privilegiando la jurisdicción nacional, pero en caso de agotarse estos mecanismos y no obtener una solución conveniente a las partes, el asunto podrá escalarse a nivel regional o acudir a los organismos específicos de la OMC.

II.3.1. Mecanismos internos de solución de controversias en América del Norte

Estados Unidos de América y Canadá cuentan con una larga tradición de regulación del comercio exterior, siendo los primeros países que adoptaron instrumentos jurídicos y establecieron organismos específicos para dirimir cualquier controversia en el rubro, mismos que para 1994, cuando entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), contaban con una experiencia importante.

A raíz de la apertura económica que vivió México en la década de 1980, su incorporación al GATT (hoy OMC) y la conformación del bloque comercial de América del Norte, nuestro país, no solo llevó a cabo una serie de cambios destinados a abrir su economía, sino que se vio en la necesidad de avanzar en la regulación del comercio exterior y, especialmente, en la creación de mecanismos específicos para la solución de controversias.

II.3.1.1. Mecanismos de solución de controversias en México

El procedimiento de resolución de controversias por prácticas desleales de comercio internacional en México tiene su fundamento en la LCE, que establece que:

Son facultades de la Secretaría:

[...]

VIII. Asesorar a los exportadores mexicanos involucrados en investigaciones en el extranjero en materia de prácticas desleales de comercio internacional y medidas

de salvaguarda o en cualquier otro procedimiento del que pueda resultar una restricción a la importación en otros países (LCE, 1993, art. 5)

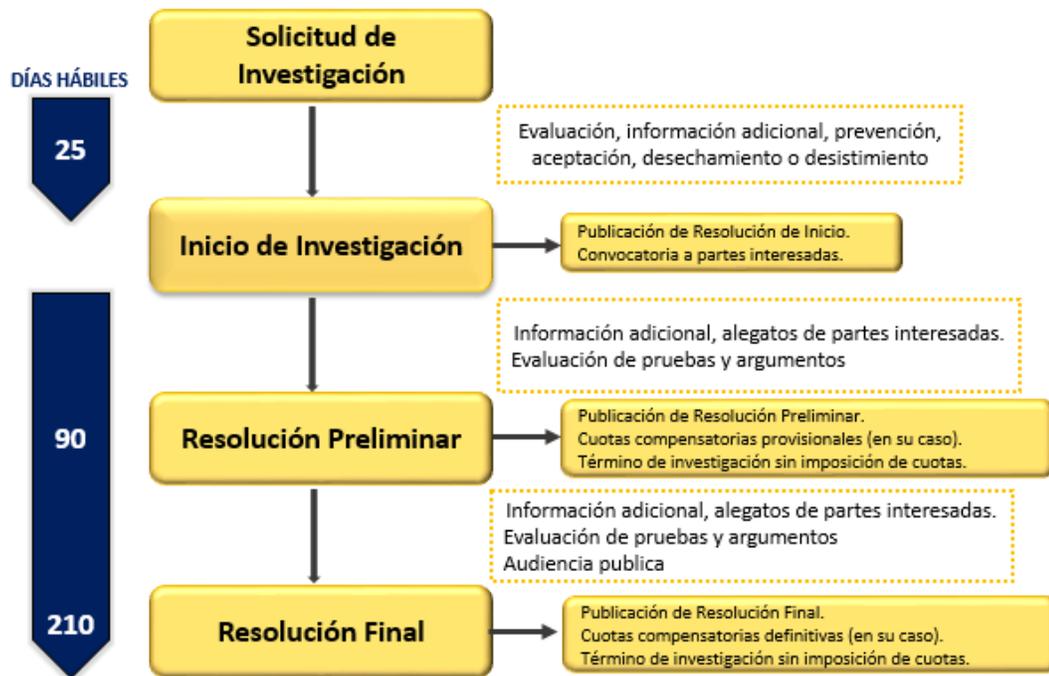
Con base en lo establecido por la ley, la Secretaría de Economía a través de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) se encarga de, en caso de presentarse, ayudar a los exportadores mexicanos a realizar las investigaciones sobre prácticas desleales y el daño que causen a la industria nacional.

Cualquier proceso de investigación por prácticas desleales de comercio internacional comienza con la solicitud presentada por la parte interesada ante la UPCI, la cual deberá estar correctamente justificada y documentada, aportando la información indispensable para conocer el caso e iniciar la indagación.

Con base en el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE, 1993, art. 75) los aspectos que deben considerarse para esta investigación son: productores afectados, descripción de la mercancía, importadores, exportadores, descripción de la práctica desleal, margen de dumping o subsidios estimados por el productor nacional, descripción del daño (caída de ingresos, menor producción, reducción de precios, recorte de personal, etc.), investigaciones y/o medidas antidumping en otros países y los demás que se consideren necesarios.

El proceso de investigación desde la presentación de la solicitud por parte de los productores nacionales, hasta la resolución final por parte de la UPCI se realiza normalmente durante un periodo de un año y no menos a seis meses (RLCE, 1993, art. 76). Dicho proceso consta de cuatro etapas (ver figura 6):

Figura 6. Proceso de investigación por prácticas desleales de Comercio Internacional en México



Fuente: elaboración propia con base en Cámara de Diputados. (1993, 30 de diciembre). *Reglamento de la Ley de Comercio Exterior*. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LCE.pdf

- 1) Solicitud de investigación: se presenta por escrito y con las pruebas correspondientes la solicitud de investigación ante la UPCI y su duración aproximada es de 25 días hábiles, periodo durante el cual, la UPCI puede solicitar información adicional, al tiempo que esta entidad realiza la evaluación y con base en la información aportada acepta el caso o lo desecha.
- 2) Inicio de la investigación: si las pruebas aportadas fueron suficientes, la UPCI publicará la Resolución de inicio y convocará a las partes interesadas para la presentación de pruebas que nutran la investigación. En este periodo, con duración de 90 días hábiles, se recaba información adicional, se presentan

los alegatos de las partes interesadas y, con esto, la UPCI evalúa las pruebas y los argumentos.

- 3) Resolución preliminar: una vez evaluadas las pruebas y, si la investigación va en el sentido de una práctica de dumping o subvención y por lo tanto ocasiona un daño o amenaza de daño a una rama de la industria nacional, la UPCI publica la Resolución Preliminar en la que establece la cuota compensatoria provisional que habrá de aplicarse al importador; en caso de que la investigación no arroje pruebas de prácticas desleales o no se genere daño o amenaza de daño a una rama de la industria nacional, se termina la investigación sin imposición de cuotas.
- 4) Resolución final: luego de la solicitud de información adicional, alegatos de las partes interesadas, la evaluación de pruebas y argumentos, se celebra la audiencia pública y, finalmente la UPCI emite la Resolución Final en la cual, si el caso fue en sentido de la existencia de una práctica desleal y la existencia de daño o amenaza de daño a una rama de la producción nacional, se establece una cuota compensatoria; en caso contrario, se finaliza la investigación sin imposición de cuota compensatoria.

Las cuotas compensatorias definitivas tienen una vigencia de hasta 5 años a fin de contrarrestar el daño a la rama de producción nacional (LCE, 1993, art. 67) y podrán revisarse anualmente a petición de alguna de las partes (LCE, 1993, art. 68). En cualquier caso, cumplido el plazo de 5 años el caso se revisará y, de ser necesario se mantendrá la cuota compensatoria (LCE, 1993, art. 70).

Es importante mencionar que la UPCI está encargada de revisar todos los tipos de prácticas desleales de comercio internacional, para lo cual realiza dos tipos de investigaciones, las ordinarias: dumping, subsidios o subvenciones y salvaguardias, y las especiales: cobertura de producto, elusión, nuevo productor, examen anual y examen de vigencia (LCE, 1993, art. 89).

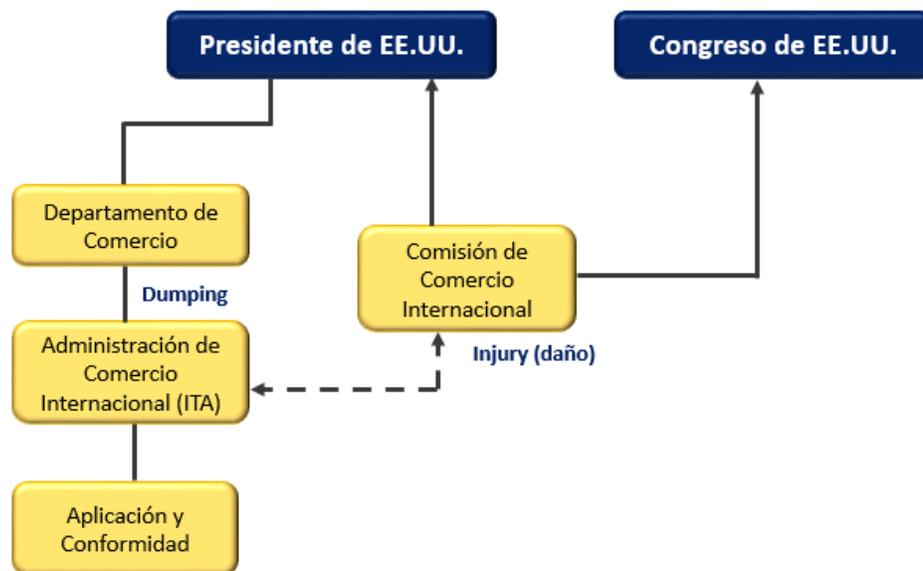
II.3.1.2. Mecanismos de solución de controversias en Estados Unidos de América

En Estados Unidos existe un sistema dual de resolución de controversias sobre prácticas desleales de comercio internacional, esto significa que estos procesos se llevan a cabo a través de dos entidades diferentes y por lo tanto el productor que solicita la investigación recurre a dos procedimientos diferentes a cargo de la Comisión de Comercio Internacional (*United States International Trade Commission*, ITC) y del Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC).

Por una parte, la ITC está encargada de llevar a cabo las investigaciones sobre dumping y cuotas compensatorias, con base en lo establecido por el Título VII de la Ley de Comercio de Estados Unidos (Tariff Act, 1930). Mientras que dentro del Departamento de Comercio se encuentra la entidad de Administración de Comercio Internacional (International Trade Administration, ITA) que se encarga de fortalecer la competitividad de la industria estadounidense, promover el comercio y la inversión, además de garantizar el cumplimiento de los acuerdos y normas vigentes.

La ITA es la encargada del proceso de investigación sobre daño, amenaza de daño o retraso en una rama de la producción y el proceso de investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional en Estados Unidos puede abarcar un periodo de entre 235 y 295 días para las investigaciones sobre prácticas desleales (dumping o subvenciones) y de entre 280 y 340 días para confirmar y evaluar el daño a la industria nacional. La investigación consta de cuatro etapas que se desarrollan de forma simultánea, pero independiente por ambas entidades (ver figura 7):

Figura 7. Proceso de investigación por prácticas desleales de Comercio Internacional en Estados Unidos



Fuente: elaboración propia con base en International Trade Administration. (2020). *U.S. Antidumping and Countervailing Duties*. Recuperado de <https://www.trade.gov/us-antidumping-and-countervailing-duties>

- 1) **Solicitud:** la investigación comienza cuando el productor o grupo de productores de determinado producto presentan las solicitudes de investigación ante la ITC, para dumping o subvención, y ante el DOC para la determinación del daño.
- 2) **Inicio:** una vez recopilada la información ambas entidades comienzan la investigación.
- 3) **Resolución preliminar:** luego del análisis de las pruebas aportadas por las partes, la ITC y el DOC, si el caso va en el sentido de la existencia de dumping o subvención la ITA continua la investigación, en caso contrario el caso se deshecha. En caso de que la investigación vaya en sentido de la existencia de daño, el DOC anuncia cuotas compensatorias provisionales.
- 4) **Resolución final:** tras el análisis de todas las pruebas recabadas, la ITA concluirá el caso indicando si existe o no dumping o subvención tras la investigación en la Resolución Final que emita. Por su parte el DOC también

emitirá una Resolución Final sobre el caso de daño y confirmará o modificará la cuota compensatoria provisional.

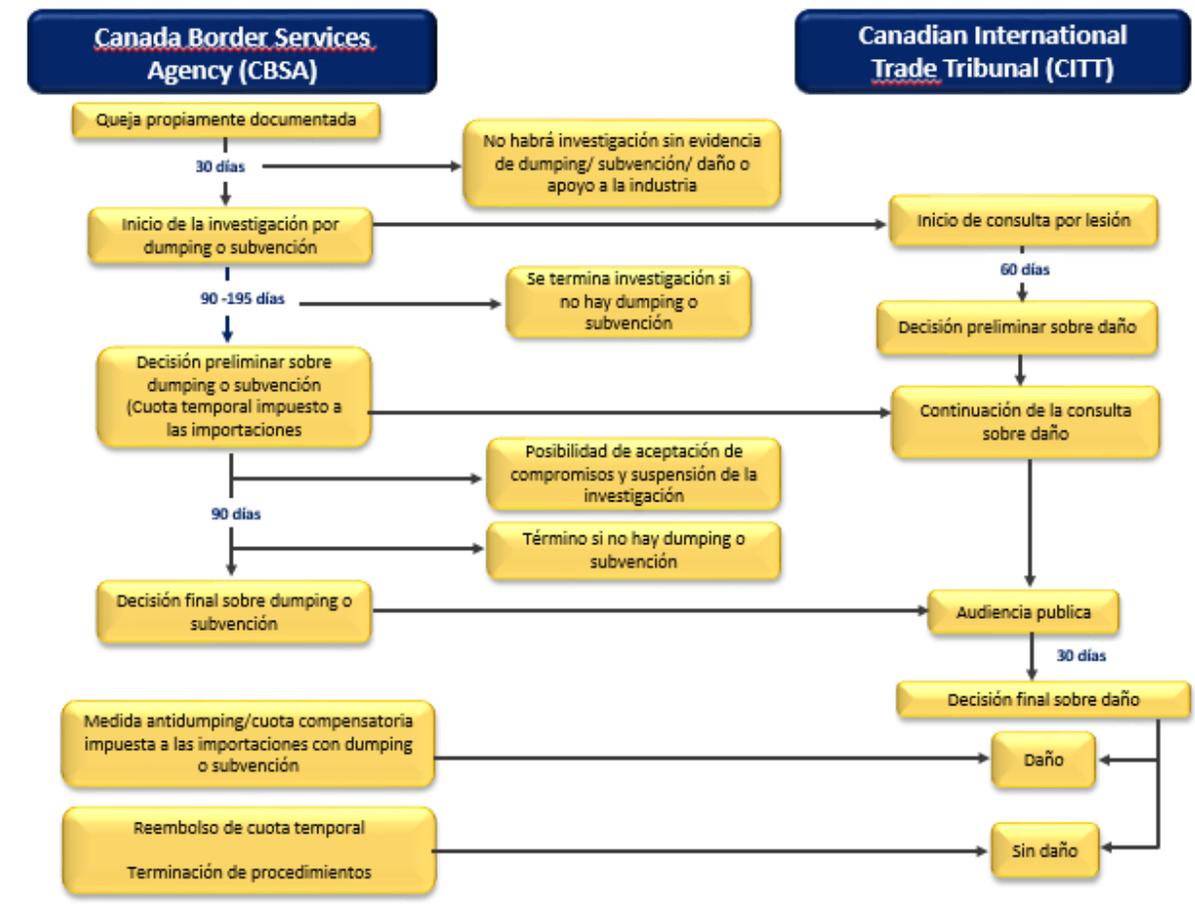
II.3.1.3. Mecanismos de solución de controversias en Canadá

Al igual que en el caso de Estados Unidos, Canadá posee un sistema dual de solución de controversias sobre prácticas desleales de comercio internacional, donde las entidades encargadas de los procedimientos de investigación son la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (*Canada Border Services Agency, CBSA*) para la determinación de dumping o subvenciones y el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (*Canadian International Trade Tribunal, CITT*).

Los procesos a través de los cuales se llevan a cabo las investigaciones para la determinación de la existencia de prácticas desleales y daño se encuentran regulados por la Ley de Medidas Especiales de Importación (*Special Imports Measures Act, SIMA*) en la subsección 31, donde indica que será el Viceministro de Hacienda el responsable de decidir si ha de iniciarse una investigación o si debe emitirse una determinación preliminar de dumping o subvención y una indicación razonable de daño, retraso en la industria o amenaza de daño (*Statement of Administrative Practices for the Special Imports Measures Act, 1984, subsección 38*).

El procedimiento para determinar si existe dumping tiene una duración aproximada de entre 210 a 255 días naturales, mientras que el periodo de tiempo en el que el CITT determina si existe daño, amenaza de daño retraso en la industria es de entre 240 a 285 días. El proceso de investigación sobre prácticas desleales en Canadá puede dividirse en 4 etapas (ver figura 8):

Figura 8. Proceso de investigación por prácticas desleales de Comercio Internacional en Canadá



Fuente: elaboración propia con base en Gobierno de Canadá. (1984, 1 de diciembre). *Statement of Administrative Practices for the Special Imports Measures Act*. Recuperado de <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/ap-pa-eng.html#toc1>.

- 1) Solicitud: la investigación comienza cuando el productor o grupo de productores presentan las solicitudes de investigación debidamente documentadas ante el CBSA. Esta misma solicitud servirá para que el CITT pueda comenzar con la investigación por daño.
- 2) Inicio: una vez recopilada la información ambas entidades comienzan la investigación.
- 3) Resolución preliminar: luego del análisis de las pruebas aportadas por las partes, el CBSA y el CITT emitirán una Resolución Preliminar. Si el caso va

en el sentido de la existencia de dumping o subvención el CBSA emite la Decisión preliminar en la que impone una medida antidumping o cuota provisional al importador mientras continúa la investigación, de lo contrario el caso se deshecha. En caso de que la investigación vaya en sentido de la existencia de daño, el CITT emite una Decisión preliminar sobre daño y convoca a la audiencia de las partes.

- 4) Resolución final: tras el análisis de todas las pruebas recabadas, el CBSA concluirá el caso indicando si existe o no dumping o subvención y emitirá una Resolución Final manteniendo o modificando las medidas antidumping o las cuotas compensatorias impuestas en la etapa previa. Por su parte el CITT también emitirá una Resolución Final indicando si existe o no daño.

II.3.2. Acuerdos comerciales

En la búsqueda de alcanzar el libre comercio entre las naciones propuesto por Smith, los Estados, como un medio complementario a las organizaciones internacionales de comercio, han creado tratados internacionales de libre comercio más específicos a las realidades de dos o más países o hasta bloques continentales, ello con el fin de facilitar a las empresas importar y exportar productos necesarios para el desarrollo, bajando o eliminando aranceles a ciertos bienes y servicios.

Hoy en día, los Tratados de Libre Comercio (TLC) son una herramienta común por medio de la cual se intenta regular los intercambios comerciales entre países; éstos pueden ser vistos de dos formas, ya sea de forma bilateral, es decir, entre dos países exclusivamente o, de forma multilateral, entendiéndolo a partir de tres Estados. Para fines de la presente investigación, resulta oportuno realizar énfasis en algunas de las características de los TLC, de modo tal, que se facilite comprender de dónde surgen y su utilidad para las empresas en el comercio exterior de cualquier nación.

Se comenzará apuntando que para que un país celebre un tratado, éste debe ser a través de su política exterior, la cual está “conformada por aquellas conductas, posiciones, actitudes, decisiones, y acciones que adopta un Estado más allá de sus fronteras, que se fundamentan en el interés nacional y sus objetivos” (Velázquez, 2007, 20).

Ello quiere decir que para que un Estado celebre un TLC es necesario primero tomar en cuenta el interés nacional, en este caso conocer y comprender las necesidades de las empresas que conforman su aparato productivo, para así enfocar el posible beneficio que este tratado podría otorgar a la nación y la consecución de sus objetivos.

Dentro de la historia de las relaciones entre países se han celebrado varios tratados bajo el amparo de la costumbre internacional, sin embargo, no existía ninguna codificación clara, capaz de precisar su funcionamiento, de modo tal que era común encontrarse con abusos o malos entendidos que provocaban controversias comerciales continuamente, estas disputas podían desembocar desde una guerra hasta la ruptura de relaciones comerciales y nulidad de los acuerdos.

Una de las fuentes más importantes que le dan sustento al cumplimiento de los TLC, es la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados del 23 de mayo de 1969, la cual entró en vigor hasta el 27 de enero de 1980. Este acuerdo, en su artículo 1 indica que solo será aplicada a los tratados entre Estados, y en su artículo 2 inciso a, establece que un tratado es: “un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular” (Convención de Viena, 1969).

Esta definición permite identificar dos elementos: primero, que un acuerdo entre países celebrado por escrito sin importar cuál sea el fin que persigue (político, económico, social, ambiental etc.) será considerado un tratado; y segundo, que

tanto el Tratado Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado México Estados Unidos y Canadá (T-MEC) son acuerdos comerciales que entran en esta categoría y por tanto, deben regirse en función de la misma Convención, o bien, dentro de otro acuerdo regulador como el Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

La Convención de Viena (1969) expresa en su artículo 29 que: “Un tratado será obligatorio para cada una de las partes por lo que respecta a la totalidad de su territorio, salvo que una intención diferente se desprenda de él o conste de otro modo”. Ejemplo de ello son los acuerdos comerciales regionales como el caso de Europa, América del Norte o América del Sur que poseen TLC propios.

Asimismo, los artículos 26 y 27 destacan que dicho acuerdo internacional estará fundamentado en el principio *pacta sunt servanda*, “el cual consiste en la obligación de los Estados que suscriban un tratado a cumplir con el mismo y a no invocar su derecho interno como justificación de su incumplimiento” (Serrano, 1997, 69), lo cual reafirma el compromiso de los que suscriben dicho documento a obligarse a los compromisos ahí pactados.

Por otro lado, es importante recordar que el principal regulador del comercio mundial es la OMC y este ente proviene de un acuerdo internacional regido por la convención de Viena de 1969, donde cada uno de los Estados miembros han mostrado su voluntad de adherirse obligándose a respetar los acuerdos comerciales que de esta organización emanen ya que dichos acuerdos representan en su conjunto la carta constitutiva de la organización y la base de todo lo que hace la OMC.

De este modo, cuando un grupo de países suscriben un acuerdo comercial internacional se comprometen, no solo a cumplir las reglas ahí establecidas, sino a garantizar la buena fe de su relación a fin de garantizar que los intercambios

comerciales se realicen de modo tal que fortalezca la relación entre las partes involucradas.

En este sentido, es posible comprender que un TLC es un instrumento legal de cumplimiento obligatorio, y que por su carácter comercial es natural que incluya entre sus objetivos el de favorecer la captación de inversión y contar con reglas estables que faciliten el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes, además de contener en sí mismo los mecanismos necesarios para resolver controversias comerciales prevenientes de su aplicación.

II.3.3. Mecanismo de solución de Controversias de la Organización Mundial del Comercio

Además de los casos de solución de controversias derivadas de las prácticas desleales previamente expuestas, pueden existir controversias comerciales que no puedan resolverse con base en los mecanismos internos con los que cuenta cada país o los acuerdos regionales pactados en los TLC.

En estos casos, la OMC ha adoptado el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias (Entendimiento de Solución de Controversias, ESC), que a controversias derivadas de medidas que contravienen los acuerdos entre las partes, pero también a aquellas que surgen por medidas que no violan dichos acuerdos, pero que provocan la anulación o menoscabo de las disposiciones acordadas por las partes.

La OMC como organismo promotor del libre comercio juega un papel trascendental en la solución de controversias que puedan presentarse en este ámbito; en este sentido, el objetivo del ESC de la OMC es “hallar una solución positiva a las diferencias”, y busca “dar siempre preferencia a una solución mutuamente aceptable para las partes en la diferencia y que esté de conformidad con los

acuerdos abarcados” (Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias [ESC], 1994, art. 3.7).

Es por ello que se incluyen disposiciones que propician una solución negociada, como son las referentes a consultas, conciliación, mediación y buenos oficios. De este modo:

[...] el sistema de solución de controversias sirve para preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos de conformidad con las normas usuales de interpretación del derecho internacional público; no para modificar los derechos u obligaciones previstos en los acuerdos abarcados (Witker, 2005, 65).

De acuerdo con la OMC, las diferencias que surgen se refieren esencialmente a promesas incumplidas, por lo que cuando los Miembros de esta organización consideran que otros Miembros han infringido las normas comerciales podrán recurrir al sistema multilateral de solución de diferencias.

El Sistema de solución de diferencias de la OMC es un elemento esencial para aportar seguridad y previsibilidad al sistema multilateral de comercio, según la OMC existe una diferencia:

[...] cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos (OMC, 2020).

El procedimiento para la resolución de controversias en el marco del OMC plasmado en ESC establece el siguiente proceso (González, 2006):

Etapas 1: Celebración de consultas:

Cuando se formula una solicitud de celebración de consultas de conformidad con un acuerdo abarcado, el Miembro al que se haya dirigido dicha solicitud responderá a ésta, a menos que se convenga de mutuo acuerdo lo contrario, en un plazo de 10 días contados a partir de la fecha en que la haya recibido y entablará consultas de buena fe dentro de un plazo de no más de 30 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, con miras a llegar a una solución mutuamente satisfactoria. Un tercer Miembro que tenga un interés comercial sustancial puede expresar su interés en ser asociado a las consultas, si éstas se han solicitado de conformidad con el Artículo XXII del GATT de 1994. Ese Miembro será asociado a las consultas si el Miembro al que se solicitó celebrarlas está de acuerdo.

Etapas 2. Establecimiento de un grupo especial:

Si el Miembro en cuestión no responde en 10 días a las consultas o si éstas no se celebran en no más de 30 días o si, habiéndose celebrado, no permiten resolver la diferencia en un plazo de 60 días contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante puede solicitar el establecimiento de un grupo especial dentro de ese plazo. El grupo especial se establecerá a más tardar en la reunión del Organismo de Solución de Diferencias (OSD) siguiente a aquella en la que se haya planteado dicha solicitud.

Ello a menos que el OSD decida por consenso no establecer un grupo especial. El ESD prevé también para resolver la diferencia los buenos oficios, la conciliación y la mediación, mismos que podrán iniciarse o terminarse en cualquier momento. Sin embargo, si los mismos se inician dentro de los 60 días siguientes a la fecha de la solicitud de celebración de consultas, la parte reclamante no podrá pedir el establecimiento de un grupo especial sino hasta que transcurran dicho plazo de 60 días.

A menos que las partes consideren que los buenos oficios, la conciliación y la mediación no han permitido resolver la diferencia. Una vez terminado el

procedimiento de buenos oficios, conciliación o mediación, la parte reclamante podrá proceder a solicitar el establecimiento de un grupo especial o bien estos procedimientos podrán continuar mientras se desarrollan las actuaciones del grupo especial, cuando las partes así lo acuerden ESD.

Al ser nombrado, el grupo especial deberá celebrar una reunión organizativa con las partes en la controversia, en la que fijará el calendario de trabajo, con plazos precisos. Entre los procedimientos incluidos más importantes destacan la presentación de las primeras comunicaciones escritas de las partes, la celebración de una primera reunión sustantiva o audiencia con las partes y los terceros, la presentación de réplicas por escrito y la celebración de una segunda reunión sustantiva, además de lo relacionado con la presentación de la parte expositiva del informe, del informe provisional y del informe definitivo.

Presentados los escritos y concluidas las audiencias, el grupo especial deberá remitir a las partes los capítulos expositivos, relativos a los hechos y las argumentaciones, de su proyecto de informe, para que éstas procedan a hacerle observaciones, dentro de un plazo establecido. Vencido ese plazo, el grupo especial dará traslado a las partes de un informe provisional completo, incluyendo sus constataciones y conclusiones. Las partes podrán solicitarle que reexamine algún aspecto concreto antes de distribuirlo como informe definitivo a los demás Miembros. Si no se reciben observaciones, el informe provisional se considerará como definitivo y será distribuido a los Miembros.

El ESD contiene una serie de normas tendientes a procurar considerar la situación especial de los países en desarrollo cuando una de las partes en la controversia sea un país en desarrollo o un país menos adelantado, a saber (ESD, 1994):

- La posibilidad de utilizar ciertas reglas de procedimiento especiales establecidas en la Decisión de 5 de abril de 1966 (IBDD 14S/20) en relación

con las consultas; los buenos oficios, la conciliación y la mediación; y, el establecimiento y procedimiento de los grupos especiales.

- Durante las consultas los Miembros deberán prestar especial atención a los problemas e intereses particulares de los países en desarrollo Miembros.
- Cuando se plantee una diferencia entre un país en desarrollo Miembro y un país desarrollado Miembro, en el grupo especial participará, si el país en desarrollo Miembro así lo solicita, por lo menos un integrante que sea nacional de un país en desarrollo Miembro.
- Cuando una o más partes sean países en desarrollo Miembros, el informe del grupo especial indicará explícitamente la forma en que se han tenido en cuenta las disposiciones sobre trato diferenciado y más favorable para los países en desarrollo Miembros que éstos hayan alegado en el curso del procedimiento.
- Se prestará especial atención a las cuestiones que afecten los intereses de los países en desarrollo Miembros con respecto a las medidas que hayan sido objeto de solución de diferencias.
- En los asuntos planteados por los países en desarrollo Miembros, el OSD considerará qué otras disposiciones puede adoptar que sean adecuadas a las circunstancias; para ello La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados tendrá en cuenta no sólo el comercio afectado por la medida en cuestión sino su repercusión en la economía de los países en desarrollo Miembros de que se trate.

De este modo, es posible apreciar que dentro de la libertad que el intercambio económico ofrece para quienes participan en él, existe un conjunto de reglas básicas para el correcto funcionamiento del mismo, que ofrecen a los sujetos involucrados certidumbre en su actuar y, de presentarse cualquier diferencia o controversia, ésta pueda resolverse con base en ciertos procedimientos.

La solución de controversias es un fenómeno que se dirime en tres niveles: el nacional, con base a los mecanismos y procedimientos establecidos de forma

individual por cada país; el regional, a partir de los acuerdos alcanzados y reflejados en los TLC; y el internacional, cuando se acude a los mecanismos establecidos por la OMC.

Dadas sus condiciones geográficas, la estructura de su economía y las relaciones históricas de amistad con la región, el comercio exterior de México tiene como principales socios comerciales a Estados Unidos y Canadá, de ahí que el intercambio comercial se encuentre regulado por un TLC, mismo que ha sido renegociado y entrado en vigor en julio del 2020.

Capítulo III. La solución de controversias comerciales en el TLCAN y su balance comercial

La región de Norte América a la cual pertenece México, cuenta con uno de los acuerdos comerciales más importantes del mundo, el Tratado México-Estados Unidos y Canadá (T-MEC) anteriormente conocido como Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), dicho acuerdo cobra relevancia debido al volumen de bienes y servicios que son comercializados por las tres economías que lo conforman. Conocer la evolución del comportamiento económico entre los actores es necesario dado que facilita la visualización del nivel de integración comercial y la importancia del tratado para cada país y sus empresas.

Asimismo, debido a la existencia de una gran cantidad de intercambios de bienes y servicios entre los miembros del acuerdo comercial, es muy común que existan discordancias comerciales, derivadas de prácticas económicas desleales, las cuales de no poder ser satisfactoriamente resueltas por los mecanismos internos de cada país, estas serán resueltas conforme a lo dispuesto en el tratado, para así buscar siempre el beneficio de los agentes económicos que participan otorgando seguridad y certezas jurídicas que garanticen un libre mercado igualitario para todos.

III.1. Solución de controversias comerciales en el marco del TLCAN

Conocer los mecanismos de solución de controversias comerciales, es una parte fundamental que deben manejar apropiadamente las empresas importadoras o exportadoras, ya que ello les permitirá no incurrir en un acto ilícito o bien, poderse defender de una injusticia comercial por parte de cualquier ente regulador nacional, regional o internacional.

Por ello es necesario conocer cuáles fueron los instrumentos por los que se llevaron a cabo los procesos de solución de controversias dentro del TLCAN, al igual que el

comportamiento de dichas disputas, para así poder comprender de mejor manera el nuevo esquema de resolución de disputas contenido en el T-MEC, y lo que sus disposiciones implican para las empresas entre los tres países miembros.

III.1.1. Capítulo XX: organismos y mecanismo general de solución de controversias

Para ser eficientes, los mecanismos de solución de controversias deben garantizar el cumplimiento de las obligaciones suscritas en el marco de un acuerdo comercial, buscando la consecución de los beneficios que las partes esperan como resultado de lo pactado. De hecho, un buen sistema puede evitar más controversias de las que debe solucionar.

Uno de los grandes avances del TLCAN fue la adopción de mecanismos de solución de controversias enfocados en las realidades y necesidades de los actores de la región, buscando la correcta aplicación de lo estipulado en el acuerdo, tales como la conformación de un ente específico emanado del Capítulo XX del tratado que administra específicamente los temas sobre controversias de interpretación o aplicación del mismo.

En lo referente a la solución de controversias, el TLCAN fue, en su momento, un acuerdo ejemplar para el mundo, debido a que tomaba en cuenta de qué manera se organiza un gobierno para cumplir con sus obligaciones y asegurar el cumplimiento de sus socios; cómo los organismos gubernamentales se coordinan entre sí y con los entes privados; la selección del mejor foro para promover o defender los derechos propios; cómo seleccionar los jueces y la creación de reglas de procedimiento que garanticen el fallo más adecuado de forma justa; y qué ocurre después de dictada la decisión (Rosine, 2006).

El artículo 2002 del mismo capítulo XX versa sobre una institución de carácter permanente del tratado, El Secretariado, la cual será el principal órgano regulador

de controversias comerciales entre los Estados miembros (Secretaría de Economía, 1993):

1. La Comisión establecerá un Secretariado que estará integrado por secciones nacionales, y lo supervisará.
2. Cada una de las Partes deberá:
 - (a) establecer la oficina permanente de su sección;
 - (b) encargarse de:
 - (i) la operación y asumir los costos de su sección, y
 - (ii) la remuneración y los gastos que deban pagarse a los panelistas, miembros de los comités y miembros de los comités de revisión científica establecidos de conformidad con este Tratado, según lo dispuesto en el Anexo 2002.2;
 - (c) designar al Secretario de su sección, quien será el funcionario responsable de su administración y gestión; y
 - (d) notificar a la Comisión el domicilio de la oficina de su sección.
3. El Secretariado deberá:
 - (a) proporcionar asistencia a la Comisión;
 - (b) brindar apoyo administrativo a:
 - (i) los paneles y comités instituidos conforme el Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 1908; y
 - (ii) a los paneles creados de conformidad con este capítulo, de acuerdo con los procedimientos establecidos según el Artículo 2012; y
 - (c) por instrucciones de la Comisión:
 - (i) apoyar la labor de los demás comités y grupos establecidos conforme a este Tratado; y
 - (ii) en general, facilitar el funcionamiento de este Tratado.

Como se puede observar, el Secretariado está conformado por 3 secciones correspondientes a cada país y su función principal es asistir a La Comisión, entre otras cosas, en la creación de paneles y comités enfocados a resolver controversias

en materia de dumping y compensaciones. Ello quiere decir que, todas las controversias comerciales que ameriten ser absorbidas por El Secretariado, de las organizaciones nacionales encargadas de evitar prácticas desleales, para realizar un nuevo estudio de caso, se llevará a cabo por este organismo.

En la sección B del capítulo XX se localiza el mecanismo general para la solución de controversias de cualquier índole para las partes involucradas, de la cual se destacará el artículo 2004 a continuación:

Artículo 2004. Recurso a los procedimientos de solución de controversias

Salvo por los asuntos que comprende el Capítulo XIX, "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", y que se disponga otra cosa en este Tratado, las disposiciones para la solución de controversias de este capítulo, se aplicarán a la prevención o a la solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la aplicación o a la interpretación de este Tratado, o en toda circunstancia en que una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte, es o podría ser incompatible con las obligaciones de este Tratado, o pudiera causar anulación o menoscabo, según el sentido del Anexo 2004.

El artículo anterior muestra que el interés primordial del capítulo es el de prevenir la aparición de cualquier tipo de controversia interpretativa, de aplicación, comercial o futura en el sentido de algún proyecto de ley de una parte que pudiera ser incompatible con lo expuesto en este tratado, asimismo en un determinado caso buscar dar solución mediante consultas, paneles y comisiones solicitadas por el Secretariado.

Es importante enfatizar el hecho de que las controversias comerciales entre los países miembros, en materia antidumping y compensatorias, serán resueltas por un mecanismo complementario a las reglas modelo contenidas en este capítulo, a través de lo estipulado en el capítulo XIX del TLCAN.

El contenido del capítulo XX es de suma importancia ya que éste contiene, en última instancia, el mecanismo de solución de diferencias que permite garantizar el cumplimiento de todos los compromisos pactados en el TLCAN, en consecuencia, brindar certidumbre a las operaciones comerciales y a las inversiones en América del Norte.

Ahora bien, dado que el interés principal es evitar una controversia, los pasos contenidos en la sección B del capítulo XX del TLCAN buscan, en primera instancia, resolver disputas por acuerdo, en la medida de lo posible. Conforme al artículo 2006 el proceso a través de consultas entre los gobiernos (las partes), de no llegar a un acuerdo, conforme al artículo 2007, cualquier país puede solicitar una Comisión especial.

De continuar la discrepancia, una de las partes consultantes podrá solicitar la integración de un panel arbitral de cinco miembros o bien a solicitud podrán ser compuestos de tres miembros. Dicho panel de acuerdo a lo estipulado en el artículo 2017 presentará a las partes involucradas un informe con la resolución final irrevocable, y en el caso de que algún Estado incumpla con lo estipulado en ella, el artículo 2019 menciona que la parte afectada puede suspender los beneficios otorgados a su contraparte de una forma equivalente a la reparación del daño infligido.

III.1.2. Capítulo XIX: controversias antidumping y paneles

El capítulo XX del TLCAN representa el esqueleto que da estructura a los mecanismos de solución de controversias; no obstante, por la complejidad que representan algunas de ellas fue necesario dedicar un apartado distinto para dar resolución a prácticas antidumping y creación de paneles binacionales, el capítulo XIX.

Del mismo modo, el capítulo XIX del TLCAN contemplaba los lineamientos correspondientes a la revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias, las cuales representan la mayoría de las controversias comerciales que han tenido lugar a lo largo de la relación de intercambio comercial en América del Norte.

El capítulo XIX del TLCAN hace referencia esencialmente a la revisión de las resoluciones finales hechas por los organismos especializados en prácticas desleales de cada Estado miembro, y en él se prevén dos tribunales arbitrales ad-hoc y dos comités. Una forma clara de identificarlos es de la siguiente manera (Cruz, 2009):

- 1) Panel de expertos para conocer si, en su opinión, una reforma legislativa en materia antidumping es congruente con el TLCAN, específicamente con el capítulo XIX.
- 2) Tribunal arbitral para revisar las resoluciones dictadas en dichos temas por los órganos nacionales.
- 3) Comité especial para proteger el sistema de revisión.
- 4) Comité de impugnación extraordinaria.

El punto 1) hace referencia al artículo 1902 que, en su apartado 1, establece que cada país tiene el derecho de aplicar sus propias leyes en materia de cuotas antidumping y cuotas compensatorias a los productos importados provenientes de cualquier socio comercial. Ello quiere decir que, las mediciones para determinar la existencia o no de una práctica desleal, así como, el monto de la cuota compensatoria impuesto será determinado de forma independiente por cada Estado.

El mismo artículo 1902, en su apartado 2, reza que cada una de las partes puede modificar sus disposiciones jurídicas sobre prácticas desleales en cualquier momento, siempre que: (b) se notifique por escrito con la mayor anticipación posible a la fecha de su aprobación; (c) cualquier socio comercial puede después de hecha

la notificación, llevar a cabo consultas, previas a la aprobación de la nueva ley; y (d) dicha reforma, no debe ser incompatible con el GATT, el Acuerdo sobre la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código Antidumping), o el Acuerdo para la Interpretación y Aplicación de los Artículos VI, XVI y XXIII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (el Código de Subsidios), o sus acuerdos sucesores de los cuales los signatarios originales de este Tratado sean parte, ni ir en contra del objeto y la finalidad de este Tratado y de este capítulo.

Adicionalmente, el artículo 1903 sobre revisión de las reformas legislativas establece, en su punto 1, que cualquiera de las partes que sean afectadas podrá solicitar que la reforma se someta a un panel binacional, para que éste emita una opinión declarativa sobre si la reforma no se apega al Artículo 1902, o si la reforma tiene la función y el efecto de revocar una resolución previa de un panel, dictada de conformidad con el Artículo 1904.

Este mismo artículo menciona, en el punto 3, que en caso de que el panel recomiende modificaciones a la reforma para eliminar disconformidades que en su opinión existan, los Estados deberán intentar llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes en no más de 9 meses; de no llegar a un consenso, la parte que haya solicitado la integración del panel podrá adoptar medidas legislativas o administrativas equiparables, o denunciar el Tratado respecto al país que hace la reforma, sesenta días después de notificarlo por escrito a esa parte.

Continuando con el esquema de Cruz Barney (2009) anteriormente mencionado, el punto 2) nos remite al artículo 1904 que en mi opinión es el apartado más relevante en tanto a la solución de controversias, debido a que la mayor parte de las controversias registradas emanan de él.

El artículo 1904, en sus apartados 1 y 2, versa sobre las revisiones de resoluciones definitivas sobre cuotas antidumping y compensatorias, ello consistirá en que cada

uno de los países reemplazará la revisión judicial interna de las resoluciones definitivas sobre prácticas desleales con la revisión que lleve a cabo un panel binacional, el cual revisará el caso y, la autoridad investigadora, emitirá una resolución definitiva para dictaminar si esa resolución es satisfactoriamente elaborada acorde con las leyes, antecedentes legislativos, reglamentos, práctica administrativa y precedentes judiciales nacionales, se incorporan a este Tratado.

Respecto al procedimiento, el apartado 4 señala que la solicitud para integrar un panel, se formulará dentro de los treinta días siguientes a la fecha en que la resolución definitiva en cuestión de la parte importadora. En el caso de resoluciones definitivas que no se publiquen en el diario oficial de la Estado importador, este notificará inmediatamente al país implicado, el cual podrá solicitar la integración de un panel dentro de los treinta días siguientes a que se reciba la notificación. De no solicitarse la instalación de un panel en el plazo señalado prescribirá el derecho de revisión por un panel.

El párrafo 8 del artículo 1904 argumenta que, el panel podrá confirmar la resolución definitiva o devolverla a la instancia anterior con el fin de que se adopten medidas no incompatibles con su decisión. Cuando ello suceda se fijará el menor plazo razonablemente posible, para el cumplimiento de lo dispuesto en la devolución.

Si se requiere revisar la medida adoptada en cumplimiento de la devolución por la autoridad investigadora competente, esa revisión se llevará a cabo ante el mismo panel, que emitirá un fallo definitivo en no más de noventa días. El párrafo 9 menciona que el fallo de un panel será obligatorio para las partes implicadas.

No obstante, acorde con el apartado 13, si el fallo del panel establece que un Estado parte afirma que un miembro del panel ha sido culpable de una falta grave o ha incurrido en grave conflicto de intereses, o el panel se ha apartado de manera grave de una norma fundamental de procedimiento, o el panel se ha excedido en sus facultades, o el panel no aplicó el criterio de revisión adecuado, y se ha afectado

materialmente amenazando la integridad del proceso de revisión del panel binacional; ese Estado podrá acudir al procedimiento de impugnación extraordinaria establecido en el Anexo 1904.13 del TLCAN.

El párrafo 14 del presente artículo dispone una serie de reglas de procedimiento que se basarán, entre otras cosas, en reglas procesales en grado de apelación judicial, reglas relativas al contenido y trámite de las solicitudes para integrar los paneles; la obligación de la autoridad investigadora competente para remitir al panel el expediente administrativo del procedimiento realizado conforme al derecho nacional; la protección de información comercial reservada, gubernamental clasificada y otra información privilegiada (incluidas las sanciones); intervención de las empresas particulares en disputa; limitaciones a la revisión arbitral por errores; presentación y trámite; reuniones previas o posteriores a las audiencias; mociones; exposiciones orales, solicitudes de reposición de audiencias; y desistimiento voluntario de revisión ante el panel.

Las reglas se formularán de modo que se expida el fallo definitivo en un plazo no mayor a los 315 días siguientes a la fecha en que se presente la solicitud de integración de un panel y concederán: Treinta días para la presentación de la reclamación; Treinta días para el señalamiento o certificación del expediente administrativo y su presentación ante el panel; sesenta días para que la parte reclamante presente su memorial; sesenta días para que el país demandado presente su memorial; quince días para presentar réplicas a los memoriales; quince a treinta días para que el panel sesione y escuche las exposiciones orales; y noventa días para que el panel emita su fallo por escrito.

Dando un total de 219 días, es decir, que el procedimiento de revisión es menor a los periodos de los procedimientos internos de cada nación, como se señaló en el último apartado del capítulo dos de la presente investigación. Cabe mencionar que, si se suma el periodo de revisión de las resoluciones nacionales más el periodo de

revisión de un panel del TLCAN, el fallo final de una controversia comercial se puede extender a 2 años o más.

Continuando con el punto 3 del esquema de Cruz Barney (2009) referente al Comité especial para proteger el sistema de revisión, éste hace referencia al párrafo 15 del artículo 1904, el cual manifiesta que, para alcanzar los objetivos del artículo, los países debieron reformar sus leyes y reglamentos en materia de cuotas antidumping y compensatorias, en relación a las mercancías de los socios del presente tratado.

Para ello, se aseguraron que los procedimientos existentes referentes a la devolución, con intereses, de las cuotas antidumping y compensatorias permitan dar cumplimiento al fallo definitivo de un panel cuando éste señale que procede la devolución; que sus tribunales reconozcan plena autoridad y vigencia, a toda sanción impuesta de conformidad con el derecho de las otras partes, para hacer cumplir las disposiciones o compromisos protectores de la información confidencial, personal, comercial reservada u otra información privilegiada que la otra parte haya expedido o aceptado con el fin de permitirle acceso para efectos de revisión por el panel o del procedimiento de impugnación extraordinaria;

Asimismo, se debe asegurar que los procedimientos internos de revisión judicial de una resolución definitiva no puedan iniciarse antes de que concluya el plazo para solicitar la integración de un panel y como requisito previo para iniciar un procedimiento interno de revisión judicial de una resolución definitiva, se notificará la intención a las partes implicadas y a las demás personas que tengan derecho, a más tardar diez días antes de la conclusión del plazo en que pueda solicitarse la integración de un panel.

Atendiendo al punto 4 del esquema de Cruz Barney (2009) sobre el Comité de impugnación extraordinaria, nos remitiremos al Anexo 1904.13. del TLCAN sobre procedimientos de impugnación extraordinarios, el que expone que las partes implicadas establecerán un comité de impugnación extraordinaria, integrado por

tres miembros, dentro del plazo de quince días a partir de una solicitud, dichos miembros se seleccionarán de una lista integrada por quince jueces, o personas que lo hayan sido, de un tribunal judicial federal de Estados Unidos o un tribunal judicial de jurisdicción superior de Canadá o de un tribunal judicial federal de México.

Cada una de las partes nombrará cinco integrantes de la lista, después cada una seleccionará a un miembro de esta lista otorgada y se decidirá por sorteo cuál de ellas seleccionará de esa lista al tercer miembro. Las reglas dispondrán que las resoluciones del comité se dicten en un plazo no mayor de 90 días a partir de su instalación.

Estas resoluciones serán obligatorias para las partes después de un análisis de hecho y de derecho sobre el que se funden el fallo y las conclusiones del panel para conocer si se satisface una de las causas señaladas en el artículo 1904(13), y una vez que compruebe la existencia de dicha causa, el comité anulará el fallo original del panel o lo devolverá al panel original para que adopte una medida que no sea incompatible con la resolución del comité; si no proceden las causas, confirmará el fallo original del panel. Si se anula el fallo original, se instalará un nuevo panel.

Por lo tanto, las reglas para los procedimientos de solución de controversias son amplias y complejas, ya que en un determinado punto la revisión de los casos se hace extensivo a la revisión del derecho interno de la autoridad investigadora del país en cuestión, lo que se traduce en un trabajo delicado y exhaustivo para todos los involucrados.

Por este motivo, la comunicación y organización por parte de las tres economías pertenecientes al tratado debe ser impecable, razón por la cual la creación del Secretariado es indispensable para el buen funcionamiento del mecanismo de solución de controversias.

III.1.3. Disposiciones especiales para el Secretariado

El Secretariado es el organismo especializado en administrar todo lo referente a controversias entre los 3 países, el cual se conforma por cada autoridad investigadora de las partes, las cuales proporcionan toda la información necesaria a sus socios comerciales para el correcto funcionamiento de los mecanismos de solución de controversias.

Como parte integral del capítulo XIX del TLCAN es importante resaltar que, como parte del entramado institucional y legal de la solución de controversias, específico para América del Norte, se establecieron atribuciones específicas al Secretariado, las cuales se localizan en el artículo 1908 sobre Disposiciones especiales para el Secretariado.

En este artículo se dispone que los secretarios del Secretariado otorgarán, conjuntamente, apoyo administrativo a todos los paneles o comités instalados con arreglo a este capítulo, encima cada secretario recibirá y archivará todas las solicitudes, memoriales y otros documentos que se presenten debidamente a un panel o comité, y asignará un orden numérico progresivo a todas las solicitudes de integración, número que constituirá el de archivo para los memoriales y otros documentos relacionados con la solicitud.

Además, el párrafo 4 del mismo artículo sostiene que el secretario de la sección del país, en el cual se lleva a cabo un procedimiento ante panel o comité, enviará a su homólogo de la otra parte implicada, copia de todas las cartas oficiales, documentos y otros papeles que se reciban o archiven, relativos a los procedimientos.

Conforme al capítulo XIX del TLCAN es posible comprender que, el mecanismo de solución de controversias era el sistema de revisión de las resoluciones nacionales finales sobre prácticas desleales del comercio exterior, el cual tiene como fin generar una base segura para las empresas que exportan sus bienes en América

del Norte, procurando la creación de un mercado confiable con mecanismos objetivos, claros y justos para resolver disputas de ser necesario.

De este modo, el artículo 1904 es el instrumento más complejo de los contenidos en el capítulo XIX y en general del TLCAN, pero es este mismo el que crea las condiciones para garantizar un sistema comercial justo entre las tres naciones, asimismo a raíz de él y el artículo 1908 es posible consultar y estudiar los memoriales del acuerdo, lo que allana el camino para el análisis del comportamiento comercial de la región.

III.2. Balance comercial y resolución de controversias en el marco del TLCAN

A partir de la apertura comercial de México a mediados de la década de 1980 con un cambio de su política económica exterior, pasando de la sustitución de importaciones al neoliberalismo, los acuerdos comerciales de nuestro país con el mundo fueron en aumento rápidamente, convirtiendo al comercio exterior mexicano en una opción imprescindible para el desarrollo económico del país.

En materia de comercio exterior México tiene en su haber, “una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)” (Secretaría de Economía, 2019).

III.2.1. Balance de resultados del TLCAN

Si bien Estados Unidos Mexicanos ha implementado una estrategia de diversificación comercial por medio de la firma de acuerdos de libre comercio con una amplia variedad de países, por su proximidad geográfica, la histórica relación

comercial y el peso económico del intercambio con América del Norte, es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, hoy actualizado bajo el nombre de Tratado México Estados Unidos Canadá (T-MEC) el que adquiere una mayor relevancia para nuestro país.

Complementando Cruz (2009) comenta que la visualización de la creación de este acuerdo comenzó a inicios de la década de 1990, tanto en el sector público como el privado y, aún en el académico, se percibió que era el camino correcto para sortear la deuda externa, falta de inversiones y el desempleo, así como un entorno político-económico internacional que había cambiado abruptamente con la desaparición de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

Desde el comienzo de la década de 1990, la administración mexicana dio un gran impulso al sistema de mercado capitalista propuesto por Adam Smith y a la globalización, factores primordiales que demandaban a México por diversos motivos (principalmente la cercanía con los Estados Unidos de América) su participación en el proceso de cambio del orden mundial. El autor Alpizar (2014: 50) nos comenta que la razón principal para que México negociara el TLCAN fue crear mejores posibilidades de crecimiento y la modernización del país ante el fenómeno globalizador de los mercados.

Por un lado, se buscaba atraer las inversiones productivas que complementaran el ahorro interno que había sido insuficiente para financiar el crecimiento de la economía y, por otra parte, se buscaba aumentar la generación de empleos en los tres sectores productivos.

El objetivo más importante del acuerdo económico de los gobiernos de América del Norte fue lograr establecer una zona de libre comercio sólida y confiable, no solo para sus miembros, sino también para los mercados exteriores; no obstante, en realidad este tratado contemplo características que iban más allá del ámbito comercial tradicional contenido en acuerdos del mismo tipo, se incluyeron muchos

temas complementarios como los laborales, ambientales o migratorios, lo que dio como resultado un acuerdo sui generis de gran ambición contextual que impulsó a varias empresas nacionales incrementando sustancialmente el comercio exterior mexicano en la región.

La relevancia del tratado concorde con Morales (2017), radica en que el TLCAN representaba una de las zonas de libre comercio más grandes del mundo y estableció bases para un crecimiento económico estable, el acuerdo eliminó de inmediato los aranceles impuestos a más de la mitad de los bienes que México exportaba a Estados Unidos y Canadá, lo que significó una gran oportunidad para nuestras empresas, abriendo un mercado de suma relevancia mundial a más de un tercio de los que Estados Unidos y Canadá exportaban a México.

Sin lugar a dudas el contenido del TLCAN rebasa el simple hecho de la eliminación aranceles entre Estados, creando un ambiente más favorable para el libre mercado, pues propicia competencia equitativa para el comercio de bienes y servicios. Asimismo, el acuerdo tiene como fin eliminar las barreras no arancelarias protegiendo los derechos de propiedad intelectual sobre los bienes comercializados y fortaleciendo las normas y procedimientos que protegen a los inversionistas.

Al respecto Scotiabank (2017: 9) menciona que el TLCAN fue un verdadero parte aguas internacional en lo que refiere a la Solución de Controversias:

El TLCAN también estableció un nuevo criterio para lograr un enfoque estructurado de la resolución de disputas entre socios comerciales fuera de la OMC. También por primera vez, en el ámbito de los acuerdos regionales, el TLCAN trajo consigo canales integrales para la resolución de disputas sobre derechos de los inversionistas, servicios financieros, dumping, comercio, normas laborales y protecciones ambientales. Si bien los gobiernos miembros del TLCAN, sus compañías y sus ciudadanos tienen la opción de resolver sus disputas ante la OMC, suelen optar por hacerlo dentro del TLCAN.

En un sentido amplio es posible precisar que para México el acuerdo celebrado con sus vecinos del norte ha logrado que el comercio exterior mexicano se incremente sustancialmente, sobretodo comparándolo con los años anteriores con el modelo de sustitución de importaciones (ver gráfica 2).

Grafica 2. Comercio de México como % del PIB.



Fuente: Banco Mundial (2020). Comercio de México como % del PIB. Consultado en: https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2019&locations=MX&name_desc=false&start=1980&view=chart

El gráfico anterior muestra al comercio como la suma de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, medidas como proporción del producto interno bruto, es posible apuntar que las diferencias en el intercambio de bienes y servicios antes del TLCAN y después de éste, son notablemente mayores, y permite ver que el dinamismo comercial de las empresas mexicanas se han visto ampliamente beneficiadas.

La gráfica 2 muestra dos grandes periodos, el primero va de 1980 hasta 1994, en ese lapso de tiempo de 14 años la apertura comercial paso de un 22% a un 30%, es decir, sólo hubo un incremento del 8%. Por otra parte, el segundo periodo de

tiempo que corresponde a la puesta en marcha del TLCAN, que va desde 1994 hasta 2020, es notorio cómo a partir de la implementación del acuerdo comercial en un lapso de 10 años México alcanzó una apertura comercial cercana al 58%, es decir, aumento más de tres veces su nivel en un lapso de tiempo más corto comparándolo con el sistema económico anterior.

Así, para 2019 México logró un índice de apertura comercial equivalente al 78% del PIB, asimismo en 2018 rompió récord económico, al alcanzar el 80% puntos porcentuales. Todo ello evidencia que para nuestro país las importaciones y exportaciones son una pieza fundamental para mantener a la economía fuerte y estable, el crecimiento económico mexicano se apoya en gran medida en la demanda interna, así como en la demanda, sobre todo de productos manufacturados, de Estados Unidos.

Si bien, el gráfico muestra en su conjunto el comercio exterior mexicano, es un buen espejo, si se considera que alrededor de 86% de este está dirigido hacia Estados Unidos de Norte América y Canadá, nuestros principales socios comerciales. Por otra parte, de este modo si se profundiza en el contenido por separado de los elementos de la gráfica anterior encontraremos el comportamiento por separado de las importaciones y exportaciones mexicanas con respecto al mundo (ver gráfica 3).

En la gráfica 3 es posible apreciar que hasta 1990 México lograba un superávit comercial; sin embargo, el volumen del comercio exterior era muy pequeño, ya que impedía el libre comercio de bienes y servicios yendo en contra de la ideología de mercado de Smith. Una vez superado el periodo de transición del modelo de sustitución de importaciones al libre mercado (1986 a 1994) el dinamismo comercial mexicano comenzó un pleno ascenso comercial.

Gráfica 3. Exportaciones e importaciones totales en miles de dólares*⁶



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2020).

*el año 2020, solo abarca de enero a julio del mismo.

No obstante, al hacer el cambio de políticas económicas necesarias para que México incursionara en el libre comercio mundial, apegándose a las tendencias globales, dio como resultado dos aspectos; primero, que a partir de 1994 comenzó un incremento sustancial de los intercambios comerciales, tanto en importaciones como en exportaciones; y segundo, que la relación importación-exportación permite tener una balanza comercial estable, sin embargo, a partir de dicha fecha, existe un pequeño déficit comercial.

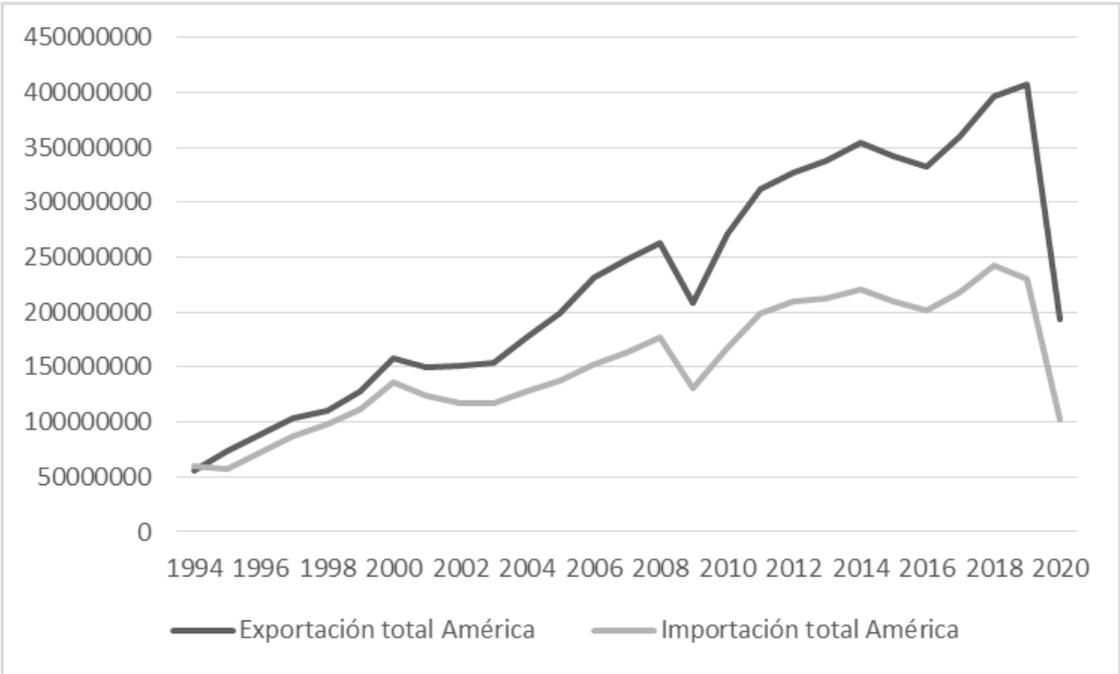
Como un dato adicional, se apuntará que, en este periodo de cuarenta años, en el acumulado México no ha logrado mantener un superávit comercial general, dado que las exportaciones totales representan una suma de 7,230,165,903 miles de dólares, lo que es igual 7,230,166 millones de dólares; mientras que las

⁶ *NOTA: La información referente a la gráfica 3, gráfica 4, gráfica 6, gráfica 7 y gráfica 8, así como las cifras exactas en miles de dólares que hacen referencia a ellas, fue obtenida con base en datos de BANXICO, que pueden ser consultados en el Anexo 1

importaciones totales han representado una cantidad de 7,365,860,844 miles de dólares, es decir 7,365,861 millones de dólares (Anexo 1).

Asimismo, se observa que, dentro del periodo de libre mercado en México, es decir a partir de 1994, el total de exportaciones es de 6,786,215,830 miles de dólares, a la vez que las importaciones son por un monto de 6,936,953,056 miles de dólares, por lo tanto, el volumen comercial registrado en ese periodo corresponde al 94% tanto en importaciones como en exportaciones, ello permite dimensionar la relevancia que tiene un modelo de mercado para el crecimiento comercial de un país (Anexo 1).

Gráfica 4. Exportaciones e importaciones de México en el continente. Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

*el año 2020, solo abarca de enero a julio del mismo.

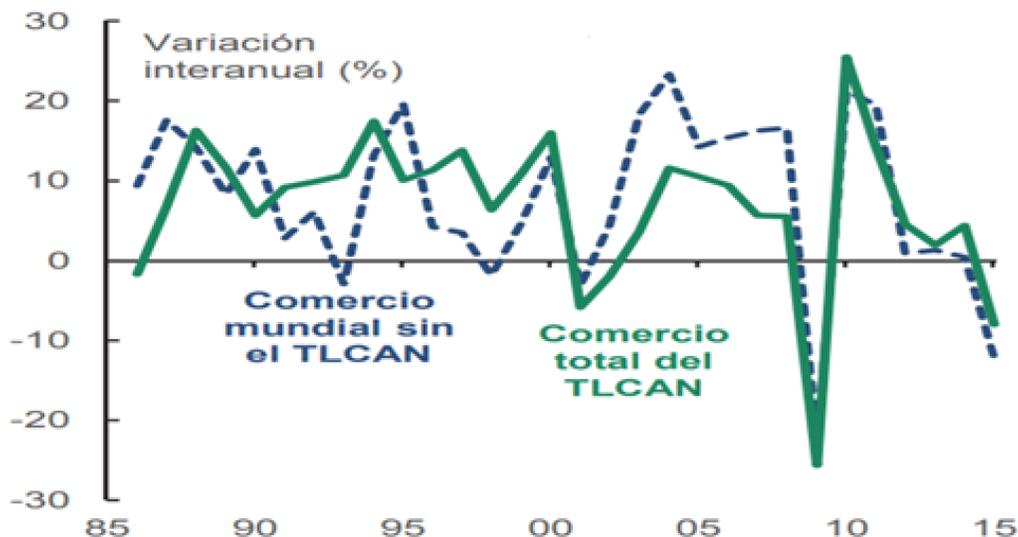
Con base en los índices macroeconómicos correspondientes al área de influencia comercial natural de México, por su ubicación geográfica, en el periodo que

corresponde a la apertura comercial, se tiene como resultado un claro superávit comercial (ver gráfica 4).

La gráfica anterior representa el comercio exterior mexicano en el continente americano a partir de 1994 hasta julio de 2020, donde es posible apreciar que la historia es más favorable para México en su relación importaciones-exportaciones, donde el total de las primeras es por un monto de 4,082,898,092 miles de dólares lo que equivale al 59% de las importaciones totales con respecto al mundo; mientras que las segundas son por una cantidad de 6,134,079,420 miles de dólares, que representa el 90% de la exportaciones mexicanas hacia todo el mundo en este lapso de tiempo (Anexo 1).

En primera instancia, se aprecia que el comercio exterior mexicano está enfocado casi en su totalidad en su área de influencia, dado que la mayoría de sus exportaciones están orientadas al mismo continente; sin embargo, poco más de la mitad de las importaciones provienen del mismo, lo que nos permite observar un dinamismo comercial con apertura a otros continentes ampliamente utilizado.

Gráfica 5. Crecimiento del comercio de bienes del TLCAN



Fuente: Scotiabank (2017). Consultado en: https://www.scotiabank.com/corp/downloads/La_historia_de_exito_del_TLCAN.pdf

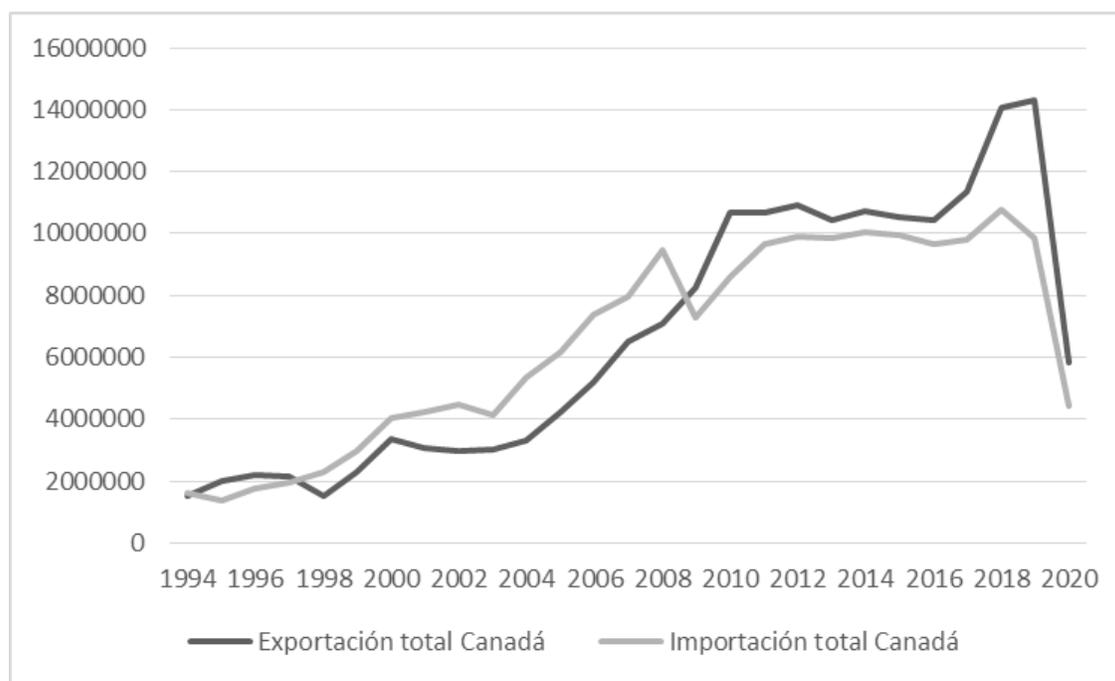
Ahora bien, al realizar un acercamiento para observar el comportamiento comercial de México con sus socios comerciales miembros del TLCAN y su relación con respecto al comercio mundial es posible notar la importancia y representatividad regional comercial de dicho acuerdo (ver gráfica 5).

La gráfica 5 permite observar el comportamiento macroeconómico de la región de América del Norte, donde encontramos que el comercio total de bienes entre los países miembros del TLCAN se puede dividir en tres periodos: en el primero, durante los años noventa se logró crecer más rápidamente que el comercio mundial; el segundo, se ubica en la primera década del siglo XXI donde existió un pequeño rezago; y el tercer periodo, a partir del 2009, donde se ha logrado mantener una expansión equiparable al mundo o un poco mayor. Por lo tanto, dicho acuerdo a resultado favorable para las tres naciones parte, permitiendo en el peor de los casos crecer por lo menos al ritmo de la media mundial.

Con el fin de dimensionar y apreciar de mejor manera la relación comercial mexicana con respecto a Estado Unidos y Canadá que son miembros del nuevo acuerdo T-MEC, anteriormente TLCAN, se mostrarán las gráficas 6 y 7, las cuales demuestran las importaciones y exportaciones totales entre México-Estados Unidos, y México-Canadá.

Dentro del comercio exterior mexicano Estados Unidos de Norteamérica y Canadá son nuestros principales socios comerciales históricamente, pero esta relación se acentuó más a partir de la entrada en vigor del TLCAN. En el caso de Canadá la gráfica 6 muestra dos grandes periodos comerciales, la primera, comprende desde 1994 hasta 2009, en ese lapso de tiempo México tuvo en su mayoría un déficit comercial notorio, sin embargo, a partir de 2009 hasta hoy en día se logró maximizar las exportaciones manteniendo a nuestro país en clara ventaja por diez años.

Gráfica 6. Exportaciones e importaciones de México con Canadá. Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

*el año 2020, solo abarca de enero a julio del mismo.

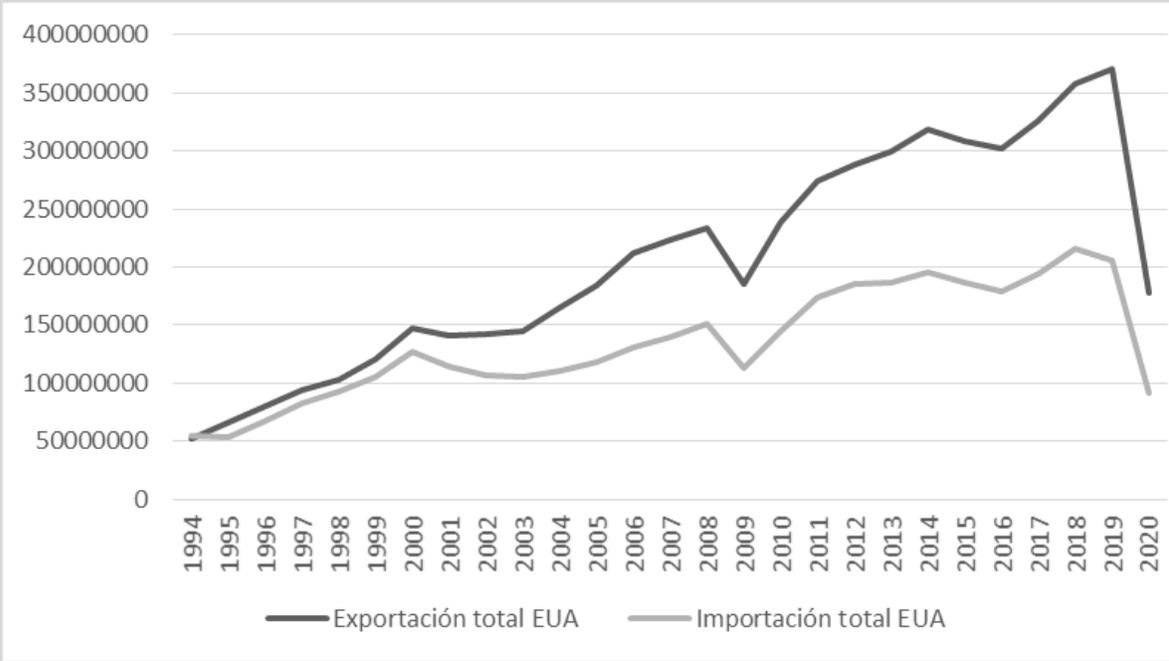
Si se toma en cuenta la cantidad total del volumen de exportaciones mexicanas mundiales con respecto a las de Canadá en el periodo señalado en la gráfica 6, encontramos que este país representa una cantidad de 178,712,324 miles de dólares, que representa el 3% del comercio total de México; asimismo, dentro del continente americano su valor porcentual respecto al comercio mexicano de mantiene (Anexo 1).

En tanto a las importaciones mexicanas provenientes de Canadá con un valor de 174,826,666 miles de dólares durante la vigencia del TLCAN representan el 3% respecto a las importaciones mundiales totales y al 4% respecto a las importaciones provenientes de América (Anexo 1).

Si bien, la participación porcentual del comercio de Canadá con México pareciera pequeña, en realidad es que esta nación se encuentra entre los primeros cinco socios comerciales de México tan solo después de la Unión Europea, China y

Japón, además últimamente ha incrementado la intensidad de su relación comercial hacia nosotros.

Gráfica 7. Exportaciones e importaciones de México con EE.UU. Miles de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

*el año 2020, solo abarca de enero a julio del mismo.

Por otra parte, se observa que la relación comercial entre México y Estados Unidos durante la vigencia del TLCAN fue extremadamente fuerte; nuestras exportaciones en dicho periodo dirigidas a el vecino del norte fueron por un valor total de 5,555,535,761 miles de dólares lo que representa el 82% de todas las exportaciones mexicanas con respecto al mundo, es decir entre Estados Unidos y Canadá suman el 85% del valor total de las exportaciones mexicanas durante el TLCAN.

El peso de Estados Unidos para la económica mexicana es tal que no solo es el principal socio comercial de México, sino que nuestra economía se encuentra supeditada ha dicho Estado. Ahora bien, si enfocamos el valor total de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos con respecto a las exportaciones en

todo el continente, se observa que representan el 91% del neto de la región, que sumado con Canadá es igual al 94% del comercio mexicano en el continente.

De igual manera, la participación norteamericana en las importaciones mexicanas es enorme, las cuales son por un total de 3,633,511,604 miles de dólares que representan el 52% de las importaciones a nivel mundial de México, por ende, es de suma relevancia para los mexicanos. Por otro lado, si nos concentramos en la participación comercial de la región Estados Unidos equivale al 89% de las importaciones continentales (Anexo 1).

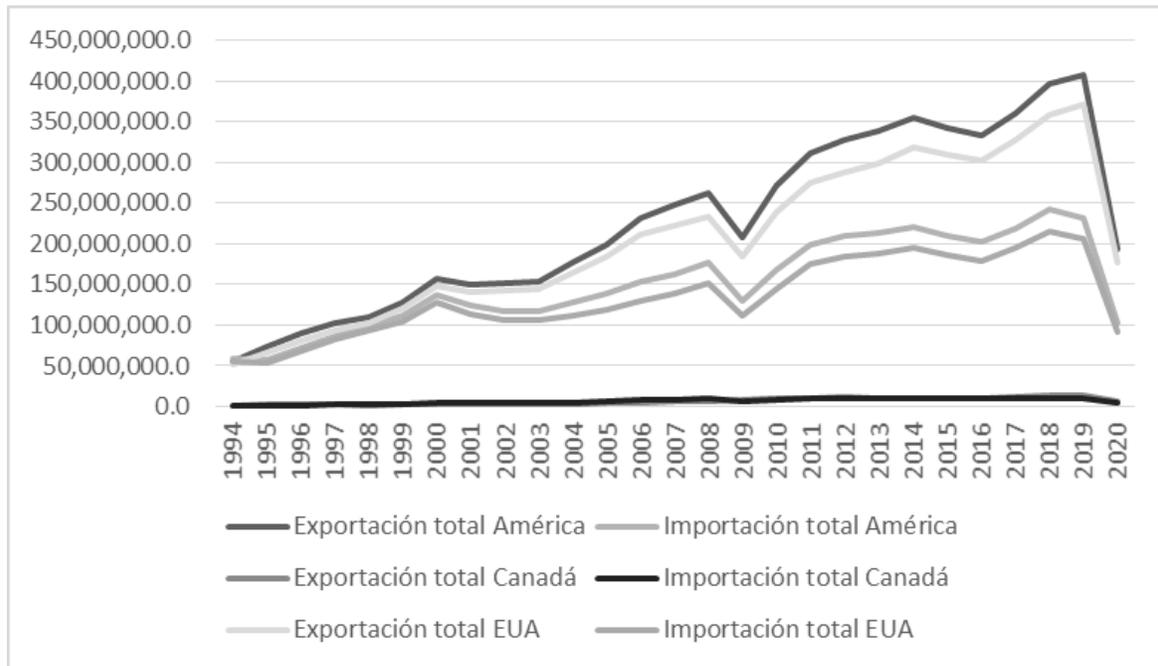
Otro elemento importante a destacar dentro de la gráfica 7 es que, si bien desde 1994 hasta 1999 la relación comercial de importaciones y exportaciones México-Estados Unidos era considerablemente constante o estable, a partir del año 2000 México obtuvo una clara ventaja comercial que se incrementó año con año.

Sumado a lo anterior hay que destacar el incremento comercial entre las dos naciones donde en 1994 las exportaciones mexicanas al vecino del norte fueron por un valor de 51,618,594 miles de dólares y en 2019 fueron por 370,788,896 miles de dólares, ello representa un incremento de 718% es decir, se aumentó el volumen de exportación más de siete veces (Anexo 1).

En tanto a lo correspondiente al valor de las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos, México pasó de importar en el primer año del TLCAN 54,834,155 miles de dólares, a importar 205,733,312 miles de dólares en 2019, es decir que gracias al tratado hubo un aumento de 375%, lo que equivale a casi cuatro veces más (Anexo 1).

Con la finalidad de facilitar la visualización de los datos correspondientes a las gráficas 4, 6 y 7, que corresponden a la relación comercial de México con respecto a su zona de influencia natural, ver gráfica 8 a continuación.

Gráfica 8. Exportaciones e importaciones de México respecto al continente, EE.UU. y Canadá



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

*el año 2020, solo abarca de enero a julio del mismo.

Como es posible apreciar en la gráfica, casi todo el crecimiento económico de México en el continente y en general en todo el mundo, se ve reflejado dentro de la relación comercial devenida del tratado de comercio exterior de América del Norte representado por Estados Unidos, Canadá y México.

Dado que el comercio entre Canadá y México, si bien corresponde apenas al 3% del total en el transcurso del tratado, este porcentaje de participación visto año por año, se ha incrementado claramente en el último lustro alrededor del 5% mostrando una tendencia de fortalecimiento.

Por otra parte, el TLCAN muestra su importancia comercial para las empresas mexicanas de manera cristalina y firme, cuando se observa que con respecto a Estados Unidos los beneficios han sido enormes con incremento sostenido tanto en

importaciones como en exportaciones, con retrocesos marcados solo por razones extraordinarias devenidas de pandemias en 2009 y el año corriente 2020.

Las balanzas comerciales entre México y sus socios del TLCAN se han mantenido considerablemente estables por más de una década. El comercio total de bienes y servicios entre México y Canadá mostró un repunte a favor del primero, posterior a la crisis financiera de 2008-2009, con un superávit modesto pero constante.

Consecuentemente, casi desde el comienzo del acuerdo, Estados Unidos en el comercio con México, ha registrado un déficit general constante equivalente de aproximadamente un 10% del comercio total de bienes y servicios combinados; sin embargo, a raíz de la pandemia actual se observa que las brechas entre importaciones y exportaciones entre estos dos países disminuyó dado que las exportaciones mexicanas han caído más que las importaciones estadounidenses.

La Secretaria de Economía del gobierno de México (2020) expone los siguientes datos:

- Estados Unidos es el primer socio comercial de México y Canadá el quinto, siendo EE.UU. nuestro primer mercado de exportación y fuente de importaciones, en tanto que Canadá es el segundo mercado de exportación y sexta fuente de importaciones.
- México es el segundo mercado para las exportaciones de los EE.UU. (15.7% del total) y su segunda fuente de importaciones (13.4% del total). Para Canadá, México es su tercer socio comercial (quinto mercado de exportación y tercera fuente de importaciones).
- Más allá del crecimiento de los flujos comerciales y de inversión, el TLCAN ha significado participar en un modelo regional de producción compartida, de modo que hoy las exportaciones mexicanas a EE.UU. tienen un contenido promedio de alrededor de 37% de insumos estadounidenses, como resultado de la integración de la producción en ambas economías.

- Ello también ha sido posible gracias a las inversiones de capital canadiense y estadounidense que entre 1999 y 2018 representaron más del 55% del total de inversión extranjera directa acumulada en México (530 MMD).

De acuerdo a la Secretaría de Economía (2020) en sus informes sobre Balanza Comercial Agropecuaria y Agroindustrial, es posible observar que, el TLCAN permitió a México la modernización de la planta productiva manufacturera; es decir, el sector secundario de la economía, sin embargo el sector primario/agropecuario se ha visto beneficiado solo en lo que se refiere a las cadenas valor, ya que su desventaja productiva comparada con la tecnología empleada en dicho sector en los países vecinos es amplia, no obstante el sector agroindustrial ha comenzado a tomar fuerza.

Se puede decir entonces que, el acuerdo comercial con nuestros vecinos del norte ha sido un éxito, en general para nuestras empresas y consumidores, no obstante, aún hay áreas de oportunidad, que deben buscar incluir de mejor manera al sector primario y al sector terciario, asimismo a pesar del crecimiento de la economía mexicana, el impacto de la derrama económica no ha permeado en todos los niveles, ya que la brecha entre las clases sociales no ha disminuido tanto como se podría pensar.

Al respecto Villamil (2017) en Los ganadores y perdedores en los 23 años del TLCAN comenta que los agricultores mexicanos en ningún momento pudieron hacer frente a los sistemas de producción de maíz, sorgo y soya de Estados Unidos, debido a que competían comercialmente con un país altamente subsidiado en el campo, ello ocasiona que sea muy difícil que los agricultores mexicanos de granos compitan con sus pares estadounidenses, especialmente en maíz amarillo.

El autor agrega que, dentro del sector agropecuario, los productores de cerdo también han sido afectados, debido a las importaciones de Estados Unidos, que quitan mercado interno, (de 1999 a 2016, las importaciones de carne y despojos de cerdo

se elevaron mil 225 % y en el caso del pollo las compras a Estados Unidos crecieron 748 por ciento en valor en el mismo lapso.

Una segunda oportunidad de mejora corresponde a las pequeñas y medianas empresas de México ya que, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2020), en 2018 se registraron 4.1 millones de micro, pequeñas y medianas empresas, del total las microempresas representan 97.3%, y de las pequeñas y las medianas el 2.7%. De la cifra anterior el área de comunicación social del Senado de la República (2020) dice que esas 4.1 millones de empresas conforman el 95.4% del total en el país, su contribución es de 52% del PIB y generan 72% del empleo formal.

No obstante, a pesar de su impacto en el PIB, en la generación de empleo formal, y el índice de apertura comercial mayor al 70%, apenas el 1% del valor del comercio exterior mexicano proviene de estas empresas, por ello, es necesario acercarse a las empresas de menor tamaño a la actividad exportadora, para así potencializar los resultados obtenidos con el nuevo acuerdo T-MEC, ya que más del 90% de las ventas mexicanas al exterior corresponden a grandes y macroempresas, y el resto al Estado.

Por lo tanto, es imposible negar que para las grandes empresas mexicanas la relación comercial con los vecinos del norte es sumamente importante, no obstante hay que lograr que todas ellas sean capaces de exportar, para ello, es necesario capacitar a los empresarios sobre cuáles son los mecanismos legales que deben seguirse para introducir bienes y servicios mexicanos en Estados Unidos y Canadá, además de saber cuáles son los mecanismos que les permitirían exigir el cumplimiento de un derecho o bien defenderse en el marco de una disputa comercial.

Este último punto sobre la solución de controversias comerciales, es un tópico que suele ser obviado, sin embargo, el estudio del mismo es de suma relevancia para

cualquier empresa, debido que al desconocerlo se corre el riesgo de que una empresa pierda un mercado, dinero, tiempo, mercancías o incurra en un acto fuera del marco de la ley tanto al interior como en el exterior del país.

Asimismo un dato relevante sobre el tema, de acuerdo a Scotiabank Economics (2020) en Reseña del TLCAN dice que en materia de solución de controversias comerciales, los tribunales del tratado que tiene como fin dar resolución a las disputas en materia de comercio e inversión han fallado generalmente a favor de Estados Unidos, por lo cual para las empresas mexicanas que ya exportan o que comenzaran a exportar dentro del marco legal del T-MEC, entender en qué consisten los cambios a este sistema para así poder prepararse de mejor manera en caso de ser necesario.

III.2.2. Controversias comerciales en el marco del TLCAN

Como fue mencionado en el capítulo 2 de esta investigación, en los países que integran América del Norte existen organismos especializados encargados, entre otras tareas, de efectuar investigaciones por prácticas desleales de comercio internacional, en sus importaciones originarias de cualquier parte del mundo, que en su conjunto y enfocadas en la región conforman el Secretariado.

Estas investigaciones son llevadas a cabo en México por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales; en Estados Unidos por la Comisión de Comercio Internacional (United States International Trade Commission, ITC) y del Departamento de Comercio de Estados Unidos (DOC); y en Canadá por la Agencia de Servicios Fronterizos de Canadá (Canada Border Services Agency, CBSA) para la determinación de dumping o subvenciones y el Tribunal Canadiense de Comercio Internacional (Canadian International Trade Tribunal, CITT).

En el caso de los países miembros del TLCAN (hoy T-MEC), estas organizaciones fungen como un primer filtro del sistema comercial creado para la resolución de

controversias comerciales entre Canadá, México y Estados Unidos, por ejemplo: una investigación en México contra importaciones de EE.UU. en donde se imponga una cuota compensatoria en la Resolución Final y los exportadores americanos no estén de acuerdo por alguna razón, éstos aún pueden solicitar ante el Secretariado del acuerdo comercial la creación de un Panel Binacional, formado por 5 expertos de EUA y México, que revisarán el caso para confirmar que la investigación que se llevó a cabo fue de una manera correcta por parte de la UPCI. Si el panel determina que no hubo inconsistencias, la Resolución Final se confirma, de lo contrario, el expediente se devuelve a la UPCI para que rectifique y haga las modificaciones pertinentes y publique una nueva Resolución.

Los mecanismos para resolver las diferencias entre los países miembros del TLCAN se encontraban enunciados dentro del mismo tratado, estos aplicaban solo en casos o investigaciones de México vs EUA, México vs Canadá, EUA vs México, EUA vs Canadá, Canadá vs EUA, Canadá vs México, exclusivamente, y por ende ninguna otra nación podrá intervenir.

Dentro del TLCAN en el capítulo XX se puede localizar a las instituciones encargadas de vigilar que se cumpla lo establecido en el acuerdo, además de nombrar la instrumentación general de resolución de controversias entre los tres Estados miembros. En el artículo 2001 del capítulo XX TLCAN (1994) sobre La Comisión de Libre Comercio dice:

1. Las Partes establecen la Comisión de Libre Comercio, integrada por representantes de cada Parte a nivel de Secretaría de Estado, o por las personas a quienes éstos designen.
2. Con relación a este Tratado, la Comisión deberá:
 - (a) supervisar su puesta en práctica;
 - (b) vigilar su ulterior desarrollo;
 - (c) resolver las controversias que pudiesen surgir respecto a su interpretación o aplicación;

- (d) supervisar la labor de todos los comités y grupos de trabajo establecidos conforme a este Tratado, incluidos en el Anexo 2001.2; y
- (e) conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar el funcionamiento del Tratado.

3. La Comisión podrá:

- (a) establecer y delegar responsabilidades en comités ad hoc o permanentes, grupos de trabajo y de expertos;
- (b) solicitar la asesoría de personas o de grupos sin vinculación gubernamental; y
- (c) adoptar cualquier otra acción para el ejercicio de sus funciones, según acuerden las Partes.

4. La Comisión establecerá sus reglas y procedimientos; y a menos que la propia Comisión disponga otra cosa, todas sus decisiones se tomarán por consenso.

5. La Comisión se reunirá por lo menos una vez al año en sesión ordinaria, la cual será presidida sucesivamente por cada una de las Partes.

Esto quiere decir que la columna vertebral del tratado está representada por La Comisión, pues es ella la que se encarga de la administración y vigilancia de la buena aplicación del acuerdo, así como de crear grupos especializados de trabajo para resolver algún problema, además el inciso c) del segundo apartado, marca que es este órgano el que en materia de solución de controversias tiene la función de resolver cualquier diferencia en aplicación o interpretación del tratado como la instancia con mayor jerarquía dentro del mismo, salvo lo estipulado en el apartado 4 sobre decisiones en contrario tomadas por consenso.

III.2.3. Resultados de los mecanismos de solución de controversias establecidos por el TLCAN

Durante el periodo de vigencia del TLCAN, el Secretariado conformado por las autoridades investigadoras comerciales de cada una de las economías miembro, ha logrado la recopilación de información sobre todas las disputas o controversias comerciales que han existido, y a partir de ellas se pueden analizar los resultados

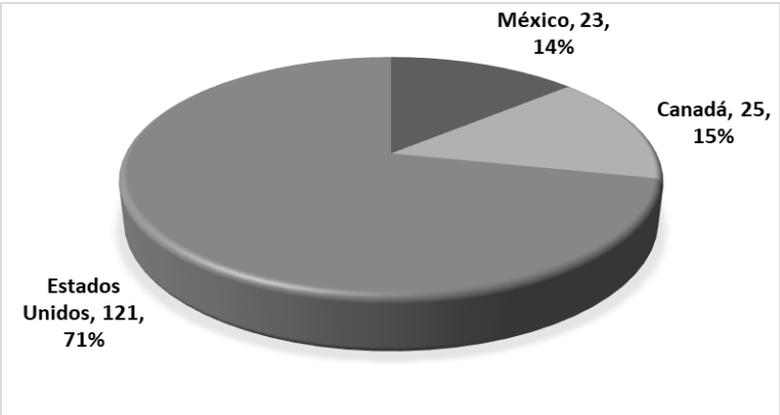
obtenidos e inferir el comportamiento futuro de dichas actividades dado que en el T-MEC éste organismo continúa vigente.

De modo tal que de acuerdo con información obtenida de la base de datos del Secretariado del Tratado México-Estados Unidos-Canadá, desde el 1 de enero de 1994 hasta julio de 2020, se han presentado 169 solicitudes de revisión ante un panel binacional, de esas controversias poco menos de la mitad 84 han llegado a obtener una Decisión Final de la revisión del panel, entre los tres países. (Anexo 2).

Asimismo, el Secretariado muestra que, de esos 169 casos registrados, 166 casos corresponden a controversias surgidas bajo el amparo del capítulo XIX del TLCAN, mientras que, tan solo 3 casos provinieron del capítulo XX, y no se ha registrado ningún otro tipo de controversia comercial devenida de otro segmento del acuerdo, como pudieran ser controversias por cuestiones laborales, inversiones, o de interpretación, por ejemplo.

A continuación, se mostrarán una serie de graficas provenientes de la información recopilada en el Anexo 2, que revelan de manera más detallada el comportamiento histórico de las controversias comerciales surgidas en América del Norte en el marco del TLCAN.

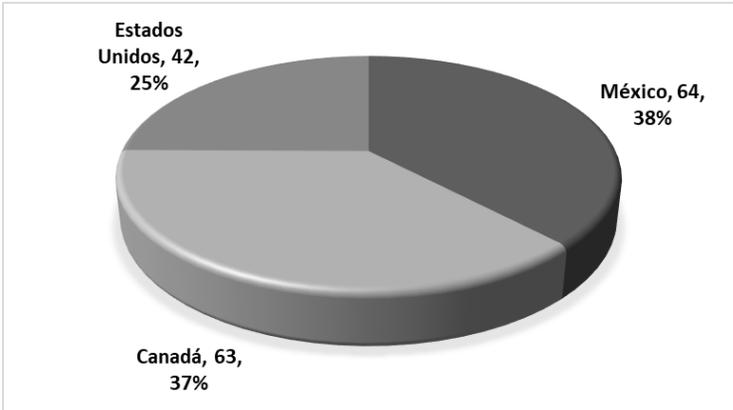
Gráfica 9. Integraciones de Panel Binacional solicitadas por país



Fuente: Elaboración propia con datos de La Secretaria (Anexo 2).

Esta gráfica permite observar que de los 169 registros el país que más solicitudes de revisión de casos ha fomentado, es por mucho Estados Unidos, con un total de 121 controversias, más de 5 veces las presentadas por México con un total de 23, y poco menos de 5 veces de las controversias presentadas por Canadá las cuales suman 25. Este hecho muestra el estrecho vínculo existente entre el gobierno estadounidense y su sector empresarial, debido al notable interés que tiene por ayudar a su industria intentando facilitar el comercio exterior de sus empresas exportadoras.

Gráfica 10. Controversias sujetas a revisión por país en cuestión



Fuente: Elaboración propia con datos de La Secretaria (Anexo 2).

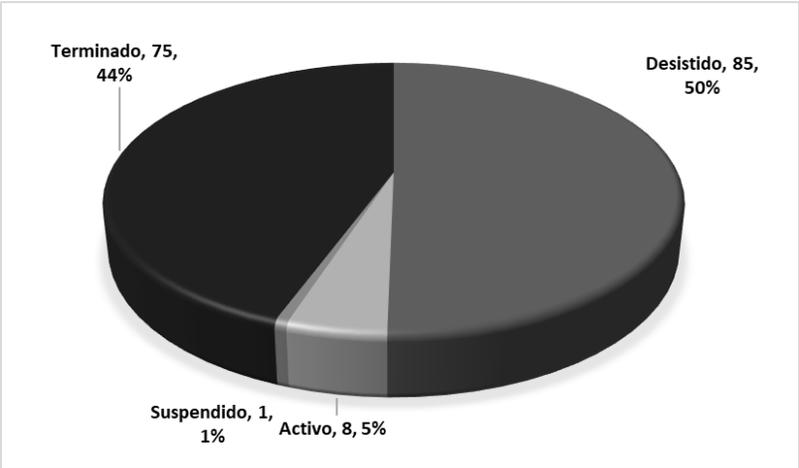
La gráfica 10 nos permite ver con respecto a la gráfica 9, como se distribuyen por país las diferencias comerciales, es decir, cual es el Estado en cuestión hacia el que van dirigidas las controversias. Esta gráfica muestra un balance más equilibrado entre las tres naciones (no obstante, las pocas solicitudes presentadas por el gobierno mexicano y canadiense) donde la nación más cuestionada ha sido México con el 38%, seguida de cerca por Canadá con el 37% y por último EE.UU. con el 25%.

Parece oportuno aclarar, a partir del cruce de datos de las dos graficas anteriores, que si bien, no es culpa del gobierno estadounidense, que tanto Canadá como México no presenten más solicitudes para conformar un panel de revisión, su bajo porcentaje en el total corresponde más al hecho de las suma de solicitudes

presentadas por estas dos naciones socias que es de 48 (conforme gráfica 9), pues de esa adición 42 son contra EE.UU. lo que significa que el 87% de los casos abiertos por México y Canadá son para cuestionar las resoluciones finales en materia de prácticas desleales de aquel país.

A continuación, se presentarán la gráfica 11 y la gráfica 12, las cuales muestran el estado en que se encuentran las controversias comerciales en la región y por país.

Gráfica 11. Estado del total de las controversias presentadas

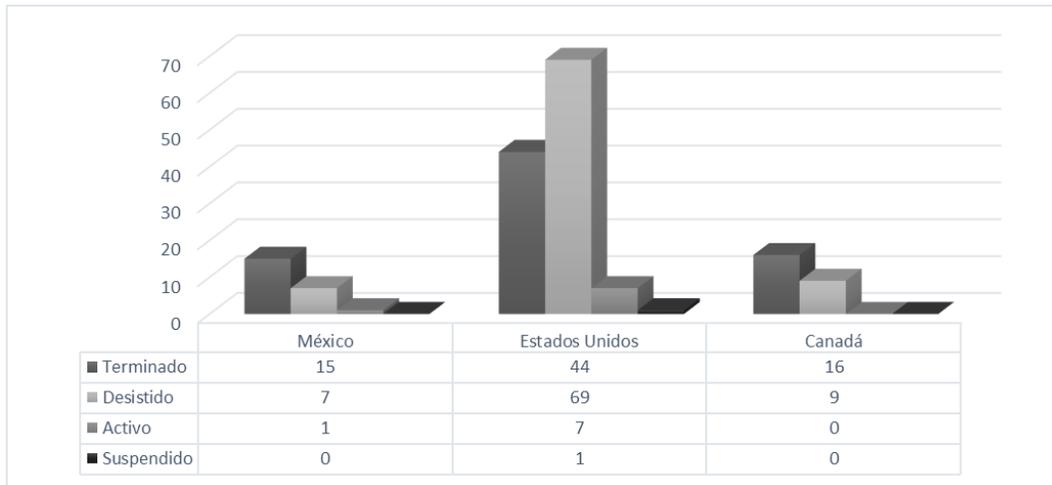


Fuente: Elaboración propia con datos de La Secretaria (Anexo 2).

Con base en la gráfica 11, de los 169 casos registrados por el Secretariado solo 75 han llegado a término, es decir han obtenido una Resolución Final, consecuentemente la mitad del total han sido Desistidos, únicamente 1 ha sido suspendido por una de las partes y 8 (los más recientes) continúan en proceso.

Por su parte la gráfica 12 señala la distribución de las cifras anteriores por país, done encontramos que de los 121 casos promovidos por EE.UU. 69, es decir el 57%, se han desistido, lo cual llama mucho la atención dado que implica una perdida muy grande de recursos empleados, que contrasta con sus contrapartes México y Canadá que solo han desistido 7 (30%) y 9 (36%) veces respectivamente, lo que se traduce en una mayor efectividad y ganancia.

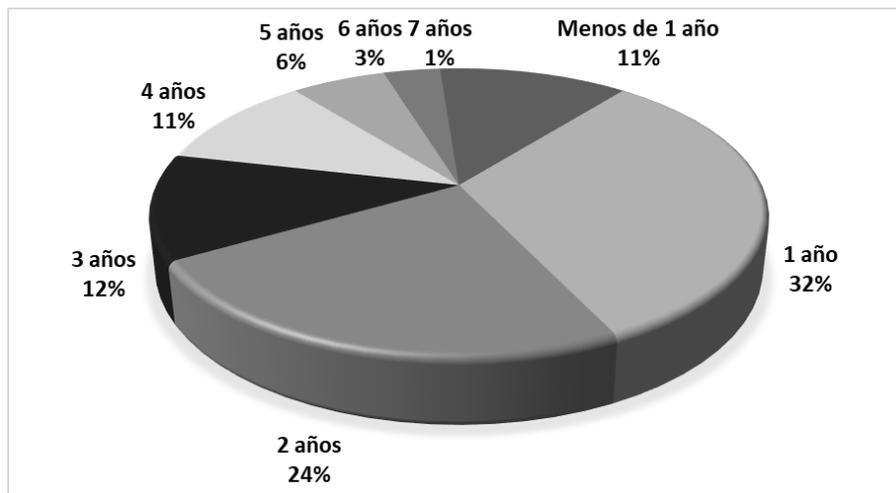
Gráfica 12. Estado de las controversias presentas por país



Fuente: Elaboración propia con datos de La Secretaria (Anexo 2).

Asimismo, la gráfica 12 expone que únicamente EE.UU. ha suspendido un caso por parte del panel binacional; que de los casos más recientes solo México tiene 1 en proceso de resolución y EE.UU. 7 ya que típicamente presenta más iniciativas; y por último en la tasa de término de la totalidad de los casos, México ha logrado 15 (es decir el 65%, la tasa más alta), EE.UU. 44 (que representa el 36%) y Canadá 16 (el 64%).

Gráfica 13. Tiempo transcurrido de las controversias que llegaron a término



Fuente: Elaboración propia con datos de La Secretaria (Anexo 2).

Como fue mencionada antes, se recordará que cada nación tiene el derecho de establecer los mecanismos necesarios en torno a la resolución de prácticas desleales del comercio exterior, así como de imponer los plazos y montos de las cuotas compensatorias en su caso y la revisión de continuación o no de las mismas, y es por esas revisiones que una disputa comercial se puede prolongar por varios años al darles seguimiento.

El gráfico 13 expone el tiempo transcurrido por años, desde la solicitud de la integración de un panel binacional hasta su conclusión, del total de los casos que llegaron a término. Donde se encuentra que solo el 11% se concluyó en menos de un año, siendo esta la tasa más baja, y que la mayoría de las disputas tienden a resolverse entre uno y dos años, con un porcentaje de 32% y 24% respectivamente, es decir que en un periodo máximo de 2 años se resuelve más de la mitad de las controversias; y el periodo más extenso en el cual una resolución llegó a su fin fue de 7 años.

Así, en este capítulo se ha apreciado que el TLCAN resultó bastante útil para impulsar el comercio de bienes y servicios en la región, en especial para México que a pesar de no contar con tecnología equiparable a la de sus socios pudo incrementar en más de siete veces los niveles de exportaciones y, en menor medida, las importaciones; esto demostró que dicho tratado era la mejor opción para impulsar el desarrollo de las tres naciones.

No obstante, no ha sido perfecto y han existido una serie de disputas comerciales que han interrumpido el funcionamiento ideal del acuerdo, las cuales afortunadamente han sido resueltas satisfactoriamente mediante el aparato de resolución de controversias incluido en el pacto comercial. Por otro parte en aras de mejorar y equilibrar la relación entre las tres naciones, estas debieron determinar los cambios necesarios al TLCAN para actualizar el tratado a las nuevas necesidades económicas, así como mejorar los mecanismos para dirimir sus controversias.

Capítulo IV Nuevo esquema de solución de controversias en el marco del T-MEC

Después de más de veinte años de la puesta en marcha del TLCAN, el T-MEC es el nuevo acuerdo comercial que tomó su lugar, impulsado por grandes cambios tecnológicos en el mundo que afectaron las dinámicas tradicionales de comercializar bienes y servicios entre las naciones; el menester de proteger los derechos laborales; el cuidado del medioambiente, que se ha venido deteriorando a gran velocidad; una fuerte presión política y comercial; la necesidad de fortalecer el comercio regional ante otras economías; y actualizar el rezago jurídico ante la nueva realidad internacional, entre otras cosas, ha sido necesario plantearse la renegociación o actualización del acuerdo comercial para fortalecer la posición de las tres economías parte ante el mundo, así como mejorar los mecanismos de solución de controversias entre ellas.

IV.1. Extinción del TLCAN y negociación del T-MEC

Desde hace más de cuatro años, durante la campaña electoral de Donald Trump para conseguir la presidencia de Estados Unidos de Norte América y durante todo su mandato como presidente, existió una constante presión política hacia México y Canadá orientada a cambiar, renovar, o dar por terminado el TLCAN.

Esto era resultado de la idea del ejecutivo estadounidense de que dicho acuerdo era injusto para su nación, lo cual afectaba directamente a sus empresas exportadoras y los colocaba en desventaja respecto a sus socios. México fue el principal blanco de ataques políticos por partes de Estados Unidos, bajo el argumento de que luego de 25 años, el resultado del intercambio comercial había sido más benéfico para México y perjudicado a Estados Unidos.

IV.1.1. Los objetivos de Estados Unidos en la renegociación del TLCAN

Con el paso del tiempo, el comercio ha tenido que evolucionar a la par de las sociedades, haciéndose más complejo y adaptándose a sus necesidades históricas; estos cambios han sido capaces de eliminar algunos rasgos inherentes al comercio así como también han podido agregar nuevos elementos comerciales complementarios a los preexistentes, conformando una especie de mejoramiento continuo que sea capaz de adaptarse a cada etapa civilizatoria.

Recordando las ideas de Adam Smith sobre el libre mercado y la búsqueda constante del libre comercio, así como la evolución natural de su teoría, que fue creando características diferentes, las cuales fueron bien apuntadas por David Ricardo, John Stuart Mill, Heckscher y Ohlin, se puede entender que el comercio exterior no es estático y, por lo tanto, las instrumentaciones para llevar a cabo dicha práctica se tienen que ir adecuando a los nuevos elementos contextuales de cada época.

Es así como el TLCAN, al pasar de los años, fue quedando rezagado frente a las nuevas necesidades comerciales que exigían los mercados de América del Norte, por ello, alrededor del año 2014 comenzaron a tomar fuerza las críticas al acuerdo. La mayoría de éstas argumentaban que dicho pacto no tenía más que ofrecer a la región, por lo cual era necesario renovarlo o cambiarlo. Pero no fue sino hasta 2017, cuando Donald Trump llegó a la presidencia de Estados Unidos, que se comenzaron a tomar medidas reales acerca de la renegociación del TLCAN.

De acuerdo con el portal de internet de la Embajada y Consulados de Estados Unidos en México (2020), el presidente Trump anunció el 2 de febrero de 2017 la intención de Estados Unidos de entablar negociaciones relacionadas con el TLCAN, así a partir de ese momento, el Representante Comercial de Estados Unidos, Robert Lighthizer, inició consultas con las comisiones pertinentes en el Congreso estadounidense y con comisiones consultivas.

Fue el 18 de mayo de 2017 cuando Robert Lighthizer notificó al Congreso, por medio de una carta, que el Presidente Trump tenía la intención de renegociar el TLCAN con el fin de elevar los salarios de los trabajadores estadounidenses y fortalecer el crecimiento de la economía del país mejorando las oportunidades de comercio con Canadá y México (Embajada y consulados de Estados Unidos en México, 2020).

Robert Lighthizer decía que el “Presidente Trump cumplió una de las promesas centrales que hizo al pueblo estadounidense. Durante años, los políticos han hablado de la necesidad de renegociar este acuerdo, pero el Presidente Trump es el primero en concretar esa promesa” (Embajada y consulados de Estados Unidos en México, 2020). A la vez se anunció que las negociaciones comenzarían a partir del 16 de agosto de 2017.

Al respecto Reyes (2018) sostiene que dentro de dicha carta se hace hincapié en que el TLCAN era un acuerdo viejo que no se encontraba actualizado, y el entorno económico ha cambiado considerablemente, por lo que muchos capítulos del Tratado se habían quedado rezagados ante el desarrollo económico y de negocios.

Con base en información de la *Office of United States Trade Representative* en sus resúmenes de objetivos para la renegociación del TLCAN de julio y noviembre de 2017, las metas generales a cumplir eran las siguientes de acuerdo al orden expuesto en los mismos (*Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation, 2017*):

- 1) Comercio de bienes (*Trade in Goods*).
- 2) Medidas sanitarias y fitosanitarias (*Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS)*)
- 3) Aduanas, facilitación del comercio y reglas de origen (*Customs, Trade Facilitation, and Rules of Origin*).
- 4) Obstáculos técnicos al comercio (OTC) (*Technical Barriers to Trade (TBT)*).

- 5) Buenas prácticas regulatorias y transparencia; publicación y administración de remedios (*Good Regulatory Practices and Transparency; Publication, and Administration of Measures*).
- 6) Comercio de servicios, incluyendo telecomunicaciones y servicios financieros (*Trade in Services, Including Telecommunications and Financial Services*).
- 7) Comercio digital de bienes y servicios y flujos de datos transfronterizos (*Digital Trade in Goods and Services and Cross-Border Data Flows*) **cabe destacar que este elemento no se encontraba incluido en el TLCAN.**
- 8) Inversión (*Investment*).
- 9) Propiedad intelectual (*Intellectual Property*).
- 10) Transparencia (*Transparency*). **Eliminado del informe de noviembre.**
- 11) Equidad procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos (*Procedural Fairness for Pharmaceuticals and Medical Devices*).
- 12) Empresas de Estado y bajo el control del Estado (*State-Owned and Controlled Enterprises*).
- 13) Política de competencia (*Competition Policy*).
- 14) Asuntos laborales (*Labor*).
- 15) Ambiente (*Environment*).
- 16) Combate a la corrupción (*Anti-corruption*) **no incluido en el TLCAN.**
- 17) Remedios comerciales (*Trade Remedies*).
- 18) Compras de gobierno (*Government Procurement*).
- 19) Pequeñas y medianas empresas (*Small- and Medium-Sized Enterprises*) **no incluido en el TLCAN.**
- 20) Energía (*Energy*).
- 21) Solución de controversias (*Dispute Settlement*).
- 22) Disposiciones generales (*General Provisions*).
- 23) Moneda/tipo de cambio (*Currency*) **no incluido en el TLCAN.**

De la lista anterior existieron 3 puntos referentes a la solución de controversias, el primero de ellos es el punto 8, sobre inversiones que dice (*Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation, 2017*):

- Proporcionar procedimientos significativos para resolver disputas de inversión, al tiempo que se asegura la protección de la soberanía de los EE. UU. y el mantenimiento de industrias nacionales sólidas de EE. UU.
- Mejorar los procedimientos para resolver disputas de inversión, incluida la garantía de que los árbitros actúen imparcial e independientemente, permitiendo a los árbitros revisar y desestimar rápidamente afirmaciones frívolas, y proporcionar a los países del TLCAN herramientas para garantizar la coherencia y corrección de la interpretación de las reglas de inversión.
- Garantizar que las audiencias de solución de controversias estén abiertas al público y que todos los documentos clave relacionados con el proceso se hagan públicos sin demora.
- Establecer un mecanismo para permitir presentaciones *amicus curiae* (de terceros especializados) en procedimientos de solución de controversias de empresas, sindicatos, organizaciones no gubernamentales y otros miembros del público.

Estos objetivos de negociación se enfocan en el capítulo XI del TLCAN que aborda el tema de inversiones, como ya fue revisado todas las controversias que no se encuentren reguladas por el capítulo XIX del tratado serán resueltas a través del capítulo XX del mismo. El objetivo principal en este punto para EE.UU. era crear un mecanismo especial para resolver este tipo de conflictos, similar al capítulo XIX, donde además se buscó permitir la intervención de entes no gubernamentales en el procedimiento, elemento que sería un nuevo componente.

El punto 17, sobre remedios comerciales buscaba (*Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation, 2017*):

- Preservar la capacidad de Estados Unidos para hacer cumplir rigurosamente sus leyes comerciales, incluida la leyes antidumping, compensatorias y de salvaguardia.
- Eliminar la exclusión de las salvaguardias globales del TLCAN para que no restrinja la capacidad de Estados Unidos para aplicar medidas en futuras investigaciones.
- Eliminar el mecanismo de solución de controversias del Capítulo 19.
- Excluir a las empresas estatales como parte de la rama de producción nacional en los procedimientos antidumping / compensatorios.
- Facilitar la capacidad de imponer medidas basadas en costos distorsionados de insumos debido a subvenciones o dumping.
- Promover la cooperación entre los administradores de soluciones comerciales de los países del TLCAN, particularmente en lo que respecta al intercambio de información que mejoraría la capacidad de administradores para monitorear y abordar de manera efectiva las violaciones de las soluciones comerciales.
- Establecer obligaciones de transparencia y debido proceso reflejadas en las leyes antidumping / compensatorias de EE. UU.
- Establecer un sistema de monitoreo de importación de alerta temprana para productos sensibles acordados de países no TLCAN.

Los cambios solicitados en el punto anterior eran de alto impacto para los involucrados, principalmente cuando se buscaba la eliminación del capítulo XIX de TLCAN que, por mucho, es el más relevante comparado con cualquier otro tipo de controversias, al parecer sus objetivos no se encontraban debidamente fundamentados en ese sentido; ya que como se mostró en el análisis de resultados del TLCAN, es Estados Unidos el país que más se ha beneficiado de ese capítulo.

El tercer y último punto que hace mención sobre diferencias comerciales es el 21, sobre solución de controversias, donde se pidió lo siguiente (*Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation, 2017*):

- Fomentar la identificación y resolución tempranas de disputas mediante consultas y otros mecanismos.
- Establecer un mecanismo de solución de controversias que sea eficaz, oportuno y en el que las determinaciones se basan en las disposiciones del Acuerdo y las presentaciones de las partes y se proporcionan de manera razonada
- Establecer procedimientos para asegurar que los paneles estén compuestos de manera oportuna y con la experiencia adecuada.
- Establecer un proceso de solución de controversias que sea transparente al:
 1. Requerir que las presentaciones de las partes se pongan a disposición del público;
 2. Requerir que las audiencias estén abiertas al público;
 3. Requerir que las determinaciones finales de un panel se pongan a disposición del público; y
 4. Asegurar que las entidades no gubernamentales tengan derecho a solicitar la elaboración por escrito de presentaciones a un panel.
- Contar con disposiciones que fomenten el cumplimiento de las obligaciones del Acuerdo.
- Proporcionar mecanismos para garantizar que las Partes mantengan el control de las controversias y puedan abordar situaciones en las que un panel ha incurrido claramente en error en su evaluación de los hechos o las obligaciones que aplicar.

Como se puede observar este último punto hace referencia al capítulo XX del TLCAN, en general, los objetivos señalados buscan solo mejorar disposiciones ya existentes, que han funcionado bien, a excepción de la parte 4 del punto cuarto, que sería una novedad, ya que permitiría a las empresas solicitar la formación de un panel sin la intervención de los gobiernos, lo cual para fines de mejorar el libre comercio sería benéfico, pues ello reducirá los tiempos para obtener una resolución

final, o que se traduciría en menos gasto e inversión de tiempo y recursos por parte de empresas y Estados.

IV.1.2.Negociación de los mecanismos de solución de controversias por Canadá y México

Una vez recibida la información sobre los objetivos de renegociación del TLCAN de Estados Unidos, por los representantes gubernamentales tanto de Canadá como México, estos se dieron a la tarea de revisar, analizar e interpretar la finalidad de los intereses del gobierno de norteamericano, para así poder ofrecer una respuesta a sus respectivas contrapartes, que mostraran los intereses nacionales de cada país.

De acuerdo con información del periódico Forbes México (2020), Canadá también hizo entrega de los objetivos propios para la renegociación del TLCAN, en las cuales mostró su interés en introducir en el acuerdo, temas de protección al medio ambiente, mejora del mecanismo de resolución de conflictos y protección a los trabajadores.

La ministra de Asuntos Exteriores Chrystia Freeland (2017), mencionó en una ponencia en la Universidad de Ottawa, que mantener y mejorar el mecanismo de resolución de controversias del Capítulo 19, sería un objetivo de Canadá. En este sentido, este país iba completamente en contra de los intereses norteamericanos, asimismo aseguro que:

Canadá mantendrá y preservará los elementos del TLCAN que los canadienses consideramos claves para nuestro interés nacional, incluido un proceso para asegurar que los aranceles antidumping y compensatorios se aplican solo de manera justa y con todas las garantías.

En ese sentido, recordó que en 1987, cuando su país y Estados Unidos buscaban un acuerdo comercial, el negociador canadiense Simon Reisman dejó la mesa de diálogo ante la negativa de Washington de permitir un mecanismo independiente de

resolución de controversias. La ministra advirtió que en un caso similar, su gobierno tendrá la misma resolución (Forbes, 2017).

Por otra parte, Freeland Chrystia hizo énfasis en la importancia de la evolución tecnológica y digitalización que no pudieron haber sido previstos en los orígenes del acuerdo, así como su impacto en los empleos y el comercio de la región, además aseguraba que se debía estar preparados para ver cambios aún más dramáticos con el surgimiento de la inteligencia artificial, que podría hacernos más prósperos.

Por ello consideró que el TLCAN debía modernizarse para satisfacer las necesidades de la revolución tecnológica y que, a la vez, ayudara a los trabajadores a tener mejores sueldos y condiciones laborales. Adicionalmente, la ex ministra de Comercio Internacional afirmó que en la renegociación del TLCAN se incluirían los siguientes puntos (Alexander, 2017):

- 1) Nuevo capítulo sobre derechos de género.
- 2) Nuevo capítulo sobre derechos indígenas.
- 3) Nuevo capítulo sobre estándares ambientales.
- 4) Reformas al proceso de solución de controversias entre inversionistas y Estados (referente al capítulo 11).
- 5) Ampliar las adquisiciones.
- 6) Movimiento más libre de profesionales.
- 7) Proteger las exenciones culturales.

Por su parte, México dio a conocer sus objetivos en las negociaciones del TLCAN, que conforme al informe *Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, de la Secretaría de Economía (2020) en su sitio web oficial, se definieron cuatro ejes temáticos que son:

1. Fortalecer la competitividad de América del Norte.

2. Avanzar hacia un comercio regional inclusivo y responsable.
3. Aprovechar las oportunidades de la economía del siglo XXI.
4. Promover la certidumbre del comercio y las inversiones en América del Norte.

Dichas metas a alcanzar, al igual que los otros dos países miembros del TLCAN también incluyeron aspectos sobre la solución de controversias, los cuales se encuentran contenidos en el desarrollo del apartado 4 que menciona que, para generar certidumbre en la región y para hacer más previsibles los intercambios comerciales e inversiones, los mecanismos de solución de diferencias son indispensables, por lo que era necesario buscar su modernización para hacerlos más ágiles, transparentes y eficaces, lo que contribuiría a brindar certidumbre jurídica a los proveedores mexicanos en la región de América del Norte (Secretaría de Economía, 2020).

Como se aprecia, para los tres países el asunto de renegociar los mecanismos sobre solución de controversias era importante, no obstante, parece ser que solo para México y Canadá era un elemento relevante que debía, no solo mantenerse, sino mejorarse. Por su otra parte, para Estados Unidos esto no era necesario y pedía su desaparición, a pesar de que éste es el país que más ha utilizado y conseguido beneficios del mismo.

Como último peldaño del proceso y habiendo dejado claros los objetivos e intereses nacionales por cada miembro del tratado, se llevaron a cabo las mesas de negociación, desarrollo que se alargó por más de un año y medio, se conformó por siete rondas de negociación y una reunión final entre los representantes de cada país, concluyendo el 30 de septiembre de 2018. A continuación se observa de mejor manera el proceso completo de renegociación (ver figura 9).

Figura 9. Cronología del proceso de renegociación del TLCAN

Fecha	Evento
18 mayo 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. notifica a su Congreso la intención de iniciar negociaciones para modernizar el TLCAN.
17 julio 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. publica objetivos de negociación del TLCAN/NAFTA.
19 julio 2017	Washington, D.C., EE.UU. EE.UU. anuncia primera ronda para modernización del TLCAN/NAFTA
16 agosto 2017	Washington, D.C., EE.UU. Declaración Trilateral sobre la conclusión de la Primera Ronda de Negociaciones del TLCAN. Inicia la Primera Ronda de Negociaciones para modernizar el TLCAN.
1-5 septiembre 2017	Ciudad de México, México. Segunda ronda de negociaciones para modernizar el TLCAN. Declaración Trilateral sobre la conclusión de la Segunda Ronda de Negociaciones del TLCAN.
23-27 septiembre 2017	Ottawa, Canadá. Tercera ronda para la modernización del TLCAN: Declaración Trilateral.
11-17 octubre 2017	Arlington, Virginia. Cuarta ronda para la modernización del TLCAN.
15 noviembre 2017	Ciudad de México, México. Declaración sobre la quinta ronda de negociaciones para la modernización del TLCAN.
21 noviembre 2017	Declaración Trilateral sobre la Conclusión de la Quinta Ronda de Renegociación del TLCAN.
23-29 enero 2018	Montreal, Canadá. Conclusión de la Sexta Ronda de Renegociación del TLCAN.
5 marzo 2018	Ciudad de México, México. Concluye Séptima Ronda de Renegociación del TLCAN
11 mayo 2018	Concluye reunión de ministros para modernizar el TLCAN.
3 agosto 2018	Washington, D.C. México y EE.UU. continúan negociaciones del NAFTA

27 agosto 2018	Negociaciones bilaterales entre Estados Unidos y México logran entendimiento sobre principales temas para ambos países
30 septiembre 2018	Canadá, México y EE.UU. acuerdan modernización del TLCAN.
1 octubre 2018	Hojas Informativas Comerciales - Estados Unidos-México-Canadá
30 Noviembre 2018	Buenos Aires, Argentina. Se firma Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC)

Fuente: Elaboración propia con información de. Sistema de Información sobre Comercio Exterior, Renegociación del acuerdo, recuperado de: http://www.sice.oas.org/TPD/USMCA/USMCA_s.ASP.

La renegociación del TLCAN estuvo inmersa en un desarrollo de fuertes tensiones, debido a presiones políticas y económicas por parte de Estados Unidos, que bajo el amparo de la seguridad nacional impuso aranceles a México y Canadá de forma indebida, a lo que los propios contestaron con medidas similares al daño provocado intensificando los ánimos entre las naciones, periodo durante el cual podían verse en diversos medios informativos gran cantidad de declaraciones por parte de las tres economías.

IV.2. T-MEC: nuevo marco jurídico para la relación comercial en América del Norte

Tras las intensas negociaciones, el nuevo tratado, ahora nombrado T-MEC, fue firmado por los dos presidentes Enrique Peña Nieto y Donald Trump, y el Primer Ministro de Canadá, Justin Trudeau el 30 de noviembre de 2018, en el marco de la Cumbre de Líderes del G20. Posteriormente, cada país, después de hacer las adecuaciones pertinentes a su legislación interna, ratificó por separado el acuerdo, que entró en vigor a partir del 1 de julio de 2020 para las tres partes.

IV.2.1. Principales diferencias del TMEC respecto al TLCAN

Este acuerdo comercial busca sustituir al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994 y tuvo vigencia hasta junio de 2020. Si se observan los dos tratados simultáneamente, es posible apreciar que el T-MEC continúa sobre las mismas bases de su antecesor; de hecho, en la mayoría del contenido del tratado la redacción es igual o con cambios sutiles.

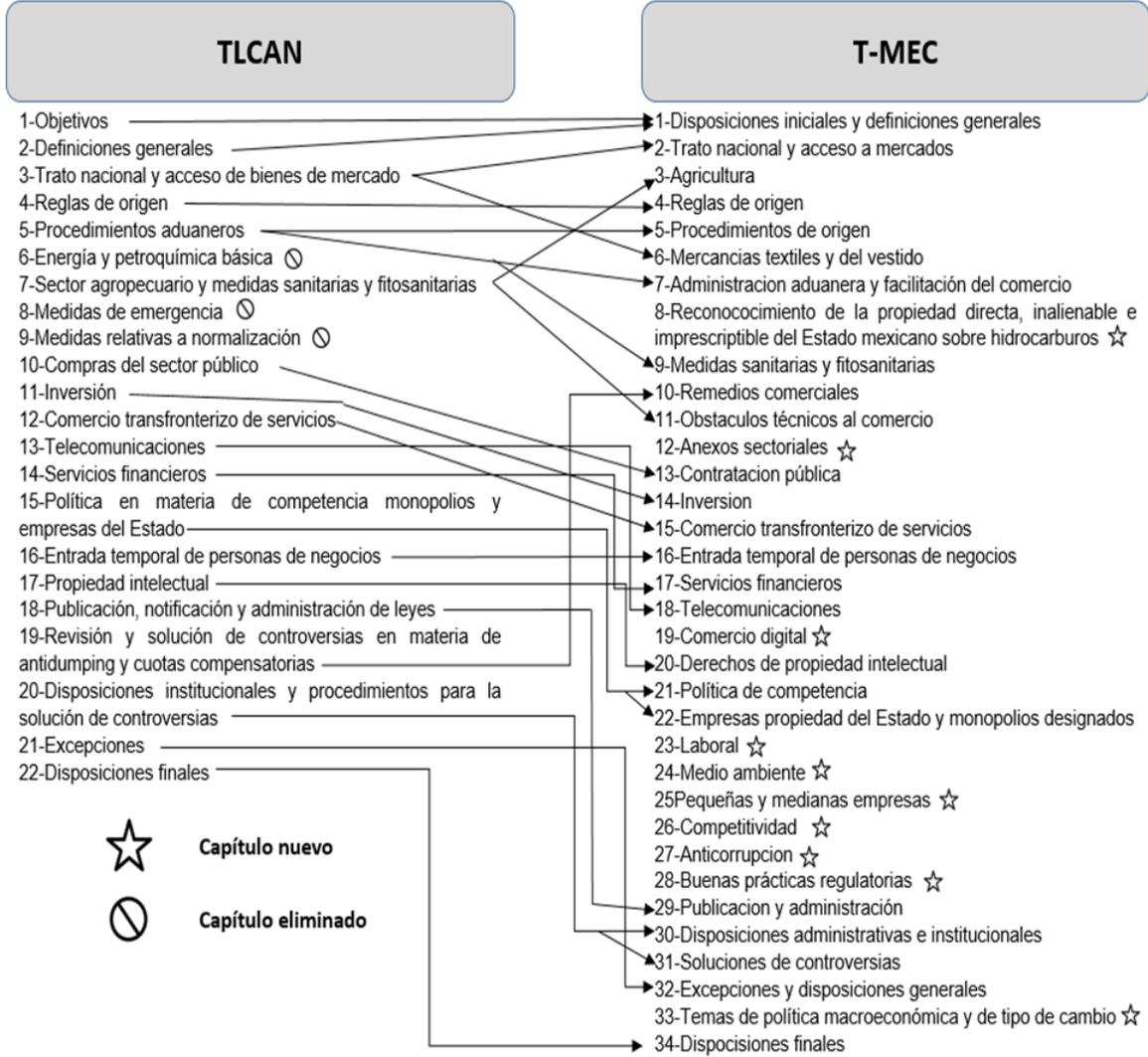
No obstante el T-MEC cuenta con nuevos apartados y disposiciones en diversos rubros, entre ellos podemos nombrar el aumento del porcentaje del contenido regional en la industria automotriz (una de las principales fuerzas exportadoras de México), combate a la corrupción y sobornos, protección al medio ambiente, cuidado de los trabajadores, salarios, mayor protección a la propiedad intelectual, la economía digital, pequeñas y medianas empresas, entre otras.

Con la renegociación del tratado las tres economías que lo conforman buscan que se dé un nuevo impulso al comercio en la región que debería ser benéfico para todas las empresas exportadoras e importadoras de bienes y servicios de los tres países, ya que supone que exista mayor libertad de la economía de los mercados, asimismo se trata de crear un comercio más justo con un sólido crecimiento económico.

En un primer acercamiento al contrastar el TLCAN y el T-MEC es posible observar que la primera diferencia consiste en el número de capítulos con los que cuenta cada Tratado. La figura 10 muestra que el TLCAN contaba con 22 capítulos, mientras que el T-MEC posee 34, este al ser una renovación del primero consta de diez apartados completamente nuevos que son: Reconocimiento de la propiedad directa, inalienable e imprescriptible del Estado mexicano sobre hidrocarburos (capítulo 8), Anexos sectoriales (capítulo 12), Comercio digital (capítulo 19), Laboral (capítulo 23), Medio ambiente (capítulo 24), Pequeñas y medianas empresas (capítulo 25), Competitividad (capítulo 26), Anticorrupción (capítulo 27) y, Buenas

prácticas regulatorias (capítulo 28) y, Temas de política macroeconómica y de tipo de cambio (capítulo 33). Asimismo el T-MEC mantiene solo 19 capítulos pertenecientes al TLCAN ya que los capítulos sobre Energía y Petroquímica (capítulo 6), Medidas de emergencia (capítulo 8) y, Medidas relativas a normalización (capítulo 9) fueron eliminados.

Figura 10. Estructura del TLCAN respecto al T-MEC



Fuente: Elaboración propia.

Es importante señalar que, en un principio, el TLCAN tenía el objetivo de eliminar barreras al comercio para facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre las tres economías parte, al igual que promover condiciones de

competencia leal en la zona de libre comercio lo que permitiría aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión, asimismo, proteger los derechos de propiedad intelectual, crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de Controversias (Cámara de Diputados, 2019).

Consecuentemente con respecto al T-MEC, es natural que conserve las bases y objetivos de su antecesor al ser el producto de una renegociación de un acuerdo previo, por lo que éste, además de perseguir los mismos objetivos del TLCAN, contiene modificaciones que, se espera, tengan un impacto en temas como la cadena de suministro y registro de procesos, corrupción, salarios, medio ambiente y comercio electrónico.

IV.2.2. Desafíos comerciales para las empresas mexicanas

Si bien es cierto que la violación de cualquier artículo perteneciente al acuerdo comercial, ya sea por una empresa o por un país, es un motivo para generar controversias entre las partes que lo integran, entre los nuevos capítulos existentes que parecen significar un verdadero reto para las empresas exportadoras mexicanas, el capítulo 23 y el capítulo 24, laboral y medio ambiente respectivamente.

Se considera que estos dos capítulos constituyen un reto debido a la importancia intrínseca de los temas que abordan, pues es vital proteger primero al principal medio de producción que explotado por el mundo entero, la naturaleza, y segundo, protege al principal ser vivo que aprovecho dichos recursos, el ser humano. Asimismo estos apartados tienen un alcance que van más allá del mismo acuerdo, pues en ellos existe la interacción con otros acuerdos de los cuales son partes las tres economías suscritas al T-MEC.

IV.2.2.1. Ámbito laboral

En el Artículo 23.2 del T-MEC los tres países reconocen sus obligaciones como miembros de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), incluidas aquellas establecidas en la Declaración de la OIT sobre los Derechos en el Trabajo y la Declaración de la OIT sobre la Justicia Social para una Globalización Equitativa.

También se reconoce el importante papel de las organizaciones de trabajadores y empleadores en la protección de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, lo que obliga por extensión a todas las empresas mexicanas a cumplir con lo estipulado en la OIT, ello con el objetivo de comerciar únicamente mercancías producidas en cumplimiento con este Capítulo (Secretaría de Economía, 2020).

El Artículo 23.3 del T-MEC habla sobre los Derechos Laborales donde se estipula que cada miembro debe adoptar y mantener leyes y regulaciones que en las prácticas deriven establecer los derechos emanados de la OIT los cuales son (Secretaría de Economía, 2020):

- (a) libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
- (b) la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
- (c) la abolición efectiva del trabajo infantil y, para los efectos de este Tratado, la prohibición de las peores formas de trabajo infantil; y
- (d) la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Asimismo en el punto 2 del mismo artículo se enfatiza en la necesidad de cada país adoptará y mantendrá leyes y regulaciones, que deriven de los puntos anteriores, con el fin de garantizar condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, jornadas laborales, horas de trabajo, seguridad y salud dentro de las instalaciones donde se desempeñen las labores comerciales.

Otro artículo relevante en este capítulo es el 23.5, en él se enuncia que ningún país podrá interrumpir (por omisión, error o ejecución) la aplicación de las normas en materia laboral, ni afectar el comercio o la inversión entre las Partes después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, buscando siempre promover el cumplimiento de sus leyes laborales a través de medidas gubernamentales adecuadas, tales como (Secretaría de Economía, 2020):

- (a) nombrar y capacitar inspectores;
- (b) vigilar el cumplimiento e investigar presuntas violaciones, incluso mediante visitas de inspección “*in situ*” no anunciadas, y dar la debida consideración a las solicitudes para investigar una presunta violación a sus leyes laborales;
- (c) buscar garantías de cumplimiento voluntario;
- (d) requerir informes y el mantenimiento de registros;
- (e) fomentar el establecimiento de comisiones obrero-patronales para abordar la regulación laboral en el centro de trabajo;
- (f) proveer o fomentar los servicios de mediación, conciliación y arbitraje;
- (g) iniciar, de una manera oportuna, procedimientos para procurar sanciones o remedios adecuados por violaciones a sus leyes laborales; y
- (h) implementar remedios y sanciones impuestos por el incumplimiento con sus leyes laborales, incluyendo la recaudación oportuna de multas y la reinstalación de los trabajadores.

De este apartado existen varios puntos a considerar debido a la exposición que se le puede dar a las empresas exportadoras, ya que el incumplimiento de las normas, podría seguramente desembocar en una controversia entre las partes, el primero es el inciso b pues éste, faculta a los gobiernos a realizar inspecciones no avisadas directamente en los centros de trabajo de las empresas si se considera que existe violación a lo estipulado en la OIT.

Por otra parte, los incisos g y h velan por la procuración de sanciones derivadas del incumplimiento de las normas, todo ello bajo la vigilancia continua de los tres miembros del acuerdo, no obstante que nada facultará a las autoridades de una

Parte a realizar actividades de aplicación de la ley laboral en el territorio de otra Parte.

El artículo 23.12 del capítulo 23 del T-MEC es otro elemento que es importante resaltar, pues en él los países reconocen la importancia de la cooperación como mecanismo para la implementación efectiva de este capítulo, para mejorar asuntos laborales, que de acuerdo con los puntos 2, 3 y 4 del artículo, estos consisten en (Secretaría de Economía, 2020):

- (a) el intercambio de información y de mejores prácticas sobre cuestiones de interés común, incluso mediante seminarios, talleres y foros en línea;
- (b) viajes de estudio, visitas, y estudios de investigación para documentar y estudiar políticas y prácticas;
- (c) investigación y desarrollo colaborativos relacionados con mejores prácticas en temas de interés mutuo;
- (d) intercambios específicos de conocimientos técnico especializados y asistencia técnica, según sea apropiado; y
- (e) otras formas que las Partes podrán decidir.

3. En la realización de actividades de cooperación, las Partes considerarán las prioridades de cada Parte y la complementariedad con iniciativas existentes, con el objetivo de alcanzar beneficios mutuos y resultados laborales medibles.

4. Cada Parte solicitará los puntos de vista y, según sea apropiado, la participación de sus partes interesadas, incluidos representantes de trabajadores y empleadores, en la identificación de áreas potenciales para la cooperación y realización de actividades de cooperación.

De lo anterior, es importante resaltar que ahora es posible que representantes de otro país realicen viajes de estudio, visitas, e investigación para documentar y estudiar políticas y prácticas de otro Estado; ello no significa la posibilidad de intervención directa en las leyes de un socio comercial, pero si faculta la oportunidad de hacer recomendaciones, también es importante resaltar que este listado no es limitativo sino enunciativo, como lo demuestra el inciso e. Entre los temas o áreas

de cooperación que se prevén para este artículo se mencionan los siguientes (Secretaría de Economía, 2020):

- (a) leyes y prácticas laborales, incluida la promoción y la implementación efectiva de los principios y derechos establecidos en la Declaración de la OIT sobre los Derechos en el Trabajo;
- (b) leyes y prácticas laborales relacionadas con el cumplimiento del Convenio Núm.182 de la OIT Sobre la prohibición de las peores formas de trabajo infantil y la acción inmediata para su eliminación;
- (c) identificación y movimiento de mercancías producidas por trabajo forzoso; [...]
- (e) abordar la violencia contra trabajadores, incluso por actividades sindicales;
- (f) seguridad y salud en el trabajo, incluyendo la prevención de lesiones y enfermedades ocupacionales;
- (g) capacidad institucional de los órganos laborales administrativos y judiciales;
- (h) inspectores y sistemas de inspección del trabajo, incluidos métodos y capacitación para mejorar el nivel y la eficiencia de la aplicación de la ley laboral, fortalecer los sistemas de inspección del trabajo y ayudar a asegurar el cumplimiento de las leyes laborales;
- (i) sistemas de remuneración y mecanismos para el cumplimiento de leyes laborales concernientes a la jornada laboral, salarios mínimos y horas extra y condiciones laborales;
- (j) abordar cuestiones relacionadas con el género en el ámbito del trabajo y el empleo;
- (k) promoción de la productividad, innovación, competitividad, capacitación y el desarrollo de capital humano en el centro de trabajo, particularmente respecto de las PYMEs;
- (l) abordar las oportunidades de una fuerza de trabajo diversa;
- (m) recopilación y uso de estadísticas, indicadores, métodos, y procedimientos laborales, incluyendo sobre la base del sexo; [...]
- (q) diálogo social, incluyendo la consulta y la colaboración tripartita;
- (r) con respecto a las relaciones laborales en empresas multinacionales, promover el intercambio de información y diálogo relacionados con las condiciones de empleo de las empresas que operan en dos o más Partes con organizaciones de trabajadores representativas en cada una de las Partes cooperantes; y

(s) otras áreas que las Partes podrán decidir.

Como se puede apreciar, el ámbito de aplicación del capítulo es muy amplio, y toca todas las áreas funcionales de las empresas, desde lo jurídico hasta los reglamentos internos; no obstante, en un ejercicio de prospectiva se prevén posibles futuros escenarios, donde las áreas de aplicación de este artículo podrían incorporar nuevos rubros conforme el inciso s, dependiendo de las necesidades o demandas de futuras.

Las controversias comerciales que pueden enfrentar las empresas exportadoras mexicanas de mercancías, las correspondientes al sector primario podrían verse afectadas, ya que es común que sus trabajadores laboren por más de ocho horas sin pago de horas extra, y muchas de ellas, al ser empresas familiares suelen incorporar a sus filas a niños que pretenden aprender los oficios a temprana edad. Situaciones similares ocurren en el sector manufacturero, donde es común encontrar condiciones inseguras de trabajo, o de salubridad entre otras cosas.

Dentro del capítulo 23 existen otros artículos de gran relevancia, que tocan temas sobre trabajo forzoso u obligatorio; violencia contra los trabajadores, trabajadores migrantes, discriminación en el centro de trabajo, concientización pública y garantías procesales; comunicaciones públicas; diálogo corporativo laboral; entre otras. Consecuentemente, lo contenido dentro del tratado no es limitativo, ya que cualquier elemento o violación a lo estipulado en la OIT podrá ser sujeto de controversia entre las partes.

IV.2.2.2. Preservación del medio ambiente

El capítulo 24 del T-MEC tiene como propósito principal la protección del medio ambiente, la prevención de un peligro contra la vida y salud humana, por lo que busca la prevención, la reducción, o control de una fuga, descarga, o emisión de contaminantes ambientales; el control de productos químicos, sustancias, o

desechos tóxicos; la protección y conservación de la flora y fauna silvestres, tales como especies en peligro de extinción, su hábitat y las áreas naturales bajo protección especial.

No obstante, este capítulo no incluye una ley o reglamento relacionado directamente con la seguridad e higiene del trabajador, como si lo hace en específico el capítulo 23 del T-MEC, más bien se enfoca en el manejo y aprovechamiento de recursos naturales.

El artículo 24.2 versa sobre los objetivos y el ámbito de aplicación del capítulo, en el los tres países reconocen que un medio ambiente sano es un elemento integral del desarrollo sostenible y la contribución que el comercio hace dicho desarrollo; las metas buscadas son: promover políticas y prácticas comerciales y ambientales que se apoyen mutuamente; promover la protección ambiental y una aplicación efectiva de las leyes ambientales; así como mejorar las capacidades para abordar asuntos ambientales relacionados con el comercio (Secretaría de Economía, 2020).

En la misma línea los puntos 3 y 4 del artículo 24.2 dicen que a las respectivas prioridades y circunstancias nacionales, los miembros reconocen que una mayor cooperación para proteger y conservar el medio ambiente y el manejo sostenible de sus recursos naturales trae beneficios que pueden contribuir al desarrollo sostenible, a fortalecer su gobernanza ambiental, a apoyar la implementación de los acuerdos internacionales ambientales de los que son parte.

Se reconoce que el medio ambiente desempeña un papel importante en el bienestar económico, social y cultural de los pueblos indígenas y de las comunidades locales, asimismo se afirma que es inapropiado establecer o utilizar sus leyes ambientales u otras medidas de una manera que constituya una restricción encubierta al comercio o a la inversión.

Por otro lado el artículo 24.13 toca el tema de la responsabilidad de las empresas sobre la conducta social corporativa responsable con el mantenimiento del medio ambiente: allí se reconocen: la importancia de promover la responsabilidad social corporativa y la conducta empresarial responsable; y el deber de las empresas a adoptar e implementar las mejores prácticas voluntarias que estén relacionadas con el medio ambiente, tales como, directrices y lineamientos reconocidos internacionalmente, para fortalecer la coherencia entre los objetivos económicos y los ambientales.

Consecuentemente en el punto 3 del artículo 24.14, se hace mención de que si las entidades del sector privado u organizaciones no gubernamentales desarrollan mecanismos para la promoción de productos basados en sus cualidades ambientales, estos se deberán alentar por los Estados verificando que sean veraces, no induzcan a confusión, tomen en cuenta información científica y técnica pertinente; también deben estar basados en normas, recomendaciones, guías o mejores prácticas internacionales pertinentes, según sea apropiado; promuevan la competencia y la innovación; y no traten a un producto de manera menos favorable sobre la base de su origen.

El artículo 24.15 sobre Comercio y Biodiversidad en su punto número 6 se manifiesta que a través de la cooperación se podrá incluir el intercambio de información y experiencias en áreas relacionadas con: la conservación y el uso sostenible de la diversidad biológica, así como su integración en los sectores productivos pertinentes, de igual manera se debe proteger y preservar los ecosistemas junto con los servicios ecosistémicos, al igual que el acceso a los recursos genéticos y la distribución de beneficios derivados de su utilización. Este apartado es de los más relevantes, pues en él se expone la necesidad de proteger la biodiversidad en su totalidad, con el fin de no agotar sus recursos mediante un aprovechamiento responsable de la misma.

De forma complementaria al artículo anterior, el artículo 24.22 sobre conservación y comercio, en él se busca evitar el aprovechamiento y comercio ilegal de la biodiversidad, se pretende combatir la captura o recolecta de animales o insectos que se encuentren bajo protección y/o de forma excesiva (al no permitir su recuperación), y con respecto a una planta, se intentara evitar el cosechado, cortado, talado o remoción fuera del marco de la ley.

Lo anterior, responde al reconocimiento de que estas prácticas socavan los esfuerzos para conservar y manejar de manera sostenible esos recursos naturales; por lo tanto, tiene consecuencias sociales que distorsionan el comercio lícito de fauna y flora silvestre, y reduce el valor económico y ambiental de estos recursos naturales.

Para conseguir el objetivo establecido en el artículo 24.22 el punto 3 y el punto 4 del mismo, obligan a las partes a (Secretaría de Economía, 2020):

- (a) intercambiarán información y experiencias sobre asuntos de interés mutuo relacionados con el combate a la tala y el comercio ilegales de fauna y flora silvestres, incluyendo el combate a la tala ilegal y el comercio ilegal asociado, y la promoción del comercio legal de productos asociados;
- (b) realizarán, según sea apropiado, actividades conjuntas sobre asuntos de conservación de interés mutuo, incluso mediante foros regionales e internacionales pertinentes; y
- (c) procurarán implementar, según sea apropiado, las resoluciones CITES que tengan como objetivo proteger y conservar especies cuya supervivencia esté amenazada por el comercio internacional.

4. Cada Parte se compromete, además, a:

- (a) tomar medidas apropiadas para proteger y conservar la fauna y flora silvestres que ha identificado en riesgo dentro de su territorio, incluyendo medidas para conservar la integridad ecológica de áreas naturales bajo protección especial, por ejemplo, los pastizales y humedales;

- (b) mantener o fortalecer la capacidad gubernamental y los marcos institucionales para promover la conservación de fauna y flora silvestres, y procurar mejorar la participación pública y la transparencia en estos marcos institucionales; y
- (c) procurar desarrollar y fortalecer la cooperación y consultas con entidades no gubernamentales interesadas y otras partes interesadas con el fin de fomentar la implementación de medidas para combatir la tala y el comercio ilegales de fauna y flora silvestres.

Así, es posible identificar que la parte de protección y preservación del medio ambiente, cobra un mayor rango de importancia en el comercio exterior de las tres naciones que conforman el tratado, por ello las empresas importadoras o exportadoras, deberán ser más vigilantes del cumplimiento de las normas encaminadas a proteger la flora y fauna, así como denunciar malas prácticas a las autoridades correspondientes.

Dedicar un capítulo tan amplio al medio ambiente demuestra la seriedad del tema, que además, de los puntos resaltados toca otros temas como: Acuerdos multilaterales de medio ambiente; la capa de ozono; contaminación del mar por buques o basura; calidad del aire; especies exóticas; pesca; especies marinas; gestión forestal; y entre otros temas, la creación de un comité especializado en la vigilancia, aplicación, desarrollo, y coordinación del contenido del capítulo 24.

Por otra parte, en lo que corresponde a la generación de gases de efecto invernadero, el gobierno mexicano tiene un reto importante, pues las políticas gubernamentales que se practican actualmente en materia de generación de energías limpias, complican el cumplimiento del capítulo por parte de las empresas, debido a que su enfoque de retroceso a la producción de energía por medio combustibles fósiles no se ajusta a las necesidades ambientales actuales no solo en el T-MEC, sino en el mundo. Este elemento de hecho tiene estrecha relación con la problemática en inversiones ya mencionada y, de igual forma, podría fracturar las relaciones comerciales con Canadá y Estados Unidos.

Un ejemplo de ello es la reforma energética enviada al congreso por el presidente de México en el mes de febrero de 2021 con carácter de urgente, en la cual se pretendía favorecer los intereses de la empresa estatal mexicana Comisión Federal de Electricidad, pese a la existencia de quejas por parte de congresistas y empresarios canadienses y estadounidenses, asimismo la Suprema Corte de Justicia Nacional se pronunció en contra, puesto que la reforma contravenía el sentido del T-MEC.

En el caso anterior es necesario enfatizar el hecho de que una decisión de ese tipo, no solo afecta los temas en materia medioambiental, sino que, a la vez toca los temas en materia de inversiones extranjeras en materia de energía, ello debido a que existe una estrecha relación entre distintos factores del tratado, al ser parte de una mismo sistema.

Tal parece que la agenda ambiental-inversiones-energética (por su estrecho vínculo) del gobierno mexicano no coincide con los compromisos adoptados con el T-MEC, lo que trastoca proyectos ya previstos o puestos en marcha por parte de empresas canadienses y estadounidenses en territorio mexicano, lo que de continuar provocará controversias diversificadas, debido a que una violación de este tipo puede desembocar en controversias en materia de inversión y en materia ambiental al mismo tiempo.

Por lo tanto, debido a su alcance y relevancia se considera que tanto el capítulo sobre derechos laborales, como el capítulo sobre protección al medio ambiente, representan un reto importante tanto para los gobiernos como responsables de la instrumentación legal y verificación del cumplimiento de lo estipulado, como para las empresas exportadoras pues son ellas las que deberán poner en práctica todos los elementos contenidos en ambos capítulos, pues de no hacerlo podrán ser sancionadas tanto por legislación nacional como por cuotas compensatorias en el exterior o un bloqueo a sus productos o servicios por parte del país importador.

Si bien, estos apartados no tienen que ver directamente con la solución de controversias, debido a la sensibilidad de los temas tratados, la omisión de su contenido podría generar un aumento en las disputas comerciales por parte de los miembros, ocasionando un alza en el surgimiento de controversias comerciales.

IV.3. Esquema de solución de controversias establecido en el T-MEC

Al igual que en TLCAN, el T-MEC cuenta con un aparato enfocado exclusivamente en dar solución a las controversias que pudieran surgir a raíz de que alguno de los miembros no practique escrupulosamente lo pactado en cualquiera de sus artículos, o si surge alguna discordancia en la interpretación de algún apartado, o por el surgimiento de alguna práctica desleal del comercio.

Los cambios en materia de solución de controversias contenidos en el nuevo acuerdo comercial se efectuaron en tres apartados del tratado; el primero, en solución de diferencias en materia de remedios comerciales (antidumping y subsidios) correspondientes al Capítulo 19 del TLCAN, 10 del T-MEC; el segundo, con respecto a la solución de diferencias Inversionista-Estado del Capítulo 11 del TLCAN, 14 del T-MEC; y el tercero, referente a la solución de diferencias Estado - Estado. Capítulo 20 del TLCAN, 31 del T-MEC.

IV.3.1. Remedios comerciales

Los remedios comerciales son por mucho el elemento más importante y ampliamente utilizado entre los tres países miembros; pues en este apartado se establecen medidas que buscando buscan proteger a las industrias nacionales de los daños ocasionados por dumping y subvenciones, o medidas de salvaguarda que se aplican cuando las importaciones de un producto aumentan en una cantidad que causa daño o amenaza con causar daño a la producción nacional de un producto del Estado importador, así como mecanismos de cooperación para evitar la evasión de cuotas compensatorias y transferencia de información.

Entre el TLCAN y el T-MEC se observa una continuidad de las herramientas preexistentes, dado tanto el Capítulo 19 del TLCAN como el Capítulo 10 del T-MEC, son muy similares, si bien puede observarse alguna diferencia en su distribución el contenido y redacción son prácticamente idénticos; no obstante, se agregó un nuevo apartado, que es la sección C: Cooperación para Prevenir la Evasión de Derechos en materia de Leyes sobre Remedios Comerciales, que abarca los artículos 10.6 y 10.7.

Esta sección habla sobre la relevancia de que las partes reconozcan la trascendencia de la cooperación, a través del intercambio de información de cualquier socio comercial, sin importar que no sea miembro del tratado, para combatir la evasión de derechos antidumping, compensatorios y de salvaguardia.

Cada Parte, de conformidad con su ordenamiento jurídico, cooperará y compartirá con sus socios comerciales para aplicar o asistir en la aplicación de sus respectivas medidas relativas a la evasión de derechos (impuestos); compartirá información aduanera relativa a importaciones, exportaciones, salvaguardas y operaciones de tránsito; cada miembro mantendrá un mecanismo a través del cual pueda compartir información específica de un operador comercial o puede incluir un sector industrial o un grupo de operadores comerciales.

Este mecanismo se realizará a través de una solicitud por escrito, la cual deberá ser contestada en no más de treinta días; posteriormente la parte solicitante, debe compartir el resultado de su investigación con el país que dio la información, este procedimiento se debe mantener de forma confidencial entre los involucrados, de lo contrario, la parte receptora podrá utilizar o divulgar la información confidencial recibida sólo para los propósitos de la administración o aplicación de sus leyes en materia aduanera.

En lo concerniente al resto del contenido de este apartado, se observa que se mantuvo casi en su totalidad el capítulo XIX del TLCAN sin modificaciones sustanciales que puedan impactar o transformar fuertemente su funcionamiento. En México ¿Cómo vamos? (2018), menciona que por lo demás, México solo tuvo que hacer cambios simples como, la sustitución de palabras en las leyes, tal como pasar del término “Resolución de Inicio” por el término “Resolución Provisional”; o que cuando se busque iniciar una investigación, se deberá enviar un aviso por escrito a las partes interesadas, o bien, hacer una publicación en el Diario Oficial de la Federación (DOF) (anteriormente se publicaba en el DOF solo las resoluciones finales).

Así es posible apuntar que el logro más importante en este apartado en primer lugar es el haberlo mantenido dentro del nuevo acuerdo comercial, ya que ello permitirá seguir protegiendo a empresas nacionales contra cuotas compensatorias injustas, a la vez de protegerlas en territorio nacional contra la competencia desleal, asimismo el nuevo mecanismo de cooperación suma herramientas encaminadas a crear un mercado más sólido en miras de mejorar el libre comercio.

IV.3.2. Arbitraje

Esta sección busca generar herramientas que permitan solucionar conflictos que emanen entre inversionistas de cualquier socio comercial del T-MEC con el país receptor u objeto de la inversión, se pretende fijar principios que brinden certidumbre a las inversiones llevadas a cabo entre los países del acuerdo. El capítulo 14, trata sobre la protección a la inversión extranjera, determina cómo solucionar conflictos, en realidad, casi en su totalidad este apartado se mantiene prácticamente igual al capítulo 11 del TLCAN, aunque con diversos Anexos que lo complementan.

El primer cambio es que, se establecen criterios diferenciados para los tres socios comerciales, pues Canadá no forma parte del nuevo procedimiento arbitral; por lo que los inversionistas canadienses podrán iniciar procedimientos de impugnación

ante tribunales nacionales mexicanos y estadounidenses, más no arbitrajes, y viceversa. No obstante, la parte más débil del acuerdo es la relación entre Estados Unidos y Canadá, puesto que México y Canadá cuentan con el mecanismo arbitral en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (Reyes, 2018).

En la relación Canadá-Estados Unidos, la Subsecretaría de Comercio Exterior de México en su reporte 16 sobre el T-MEC comenta que, tres años después de la entrada en vigor del T-MEC, el mecanismo de solución de controversias bajo el TLCAN quedará sin efecto, posteriormente en caso de una controversia se recurrirá a cortes domésticas.

Los cambios en el procedimiento de arbitraje consisten en la incorporación de nuevas disposiciones, tales como (Subsecretaría de Comercio Exterior, 2020):

- La transparencia del procedimiento arbitral, tanto en las actuaciones escritas como orales;
- La aplicación de las más recientes reglas de arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL, por sus siglas en inglés);
- La emisión de un proyecto del laudo arbitral para dar oportunidad a las partes a que presenten comentarios;
- La incorporación de reglas de ética que los árbitros deberán observar, procedimientos más expeditos para dirimir cuestiones de jurisdicción, reglas para la participación de partes no contendientes, así como para la terminación del arbitraje por inactividad procesal.

El Anexo 14-D del T-MEC dice que para efectuar un arbitraje es necesario que los inversionistas agoten las instancias nacionales, o bien tendrán que esperar la decisión del tribunal de mayor jerarquía nacional. En estricto sentido este sistema de solución de controversias, lo podemos catalogar como un mecanismo alternativo, ya que cualquier persona puede utilizar el arbitraje de la Corte Internacional de Arbitraje, ya sea una empresa, Estado, entidad estatal, organización.

El arbitraje es un proceso flexible para solucionar controversias empresariales de manera vinculante, los árbitros son los encargados de tomar las decisiones finales y en su conjunto forman el tribunal arbitral, este comprende un individuo independiente seleccionado por las partes y un tercero a través de mutuo acuerdo o en caso de no llegar a consenso el Secretario General lo decidirá.

La decisión del tribunal arbitral se denomina laudo y este no está sujeto a apelación y pueden ser impuestos bajo regímenes de aplicación doméstica o internacional incluyendo, en particular, la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras de Nueva York de 1958 (*The world business organization, 2020*).

El Anexo 14-D en su artículo 14-D.3 expone que para someterse a un mecanismo de arbitraje internacional (Inversionista-Estado), vinculante únicamente entre México y EE.UU, exclusivamente para efectos de inversiones, solo se podrá reclamar la violación a las obligaciones de Trato Nacional, Nación más Favorecida, Expropiación directa y Compensación. Lo anterior siempre y cuando una disputa no haya podido ser solucionada por medio de consultas o negociaciones previas.

El artículo 14-D.3 también menciona que las partes pueden decidir si van a utilizar las reglas del Convención de Nueva York; la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional, hecha en Panamá el 30 de enero de 1975 o; el Convenio sobre el Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, hecho en Washington, D.C. del 18 de marzo de 1965.

En sí, el capítulo busca crear un equilibrio entre los miembros dado que pretende que el trato a los inversionistas, dentro de cualquier país, no sean de forma menos favorable a la usada con los inversionistas nacionales, con ello se desea eliminar cualquier tipo de discriminación en el establecimiento, adquisición, manejo y operación de inversores. Asimismo, se establece que cuando haya una disputa

entre un inversionista mexicano y Estados Unidos, o viceversa, el inversionista deberá buscar una resolución a través de procedimientos como mediación o conciliación por parte de terceros.

Por otra parte, existen riesgos de gestar nuevas controversias a razón del incumplimiento de este apartado, como ejemplo de ello en marzo de 2020, cuando el gobierno mexicano informó que, “tras una consulta ciudadana”, la Comisión Nacional de Agua (Conagua) ya no entregaría permisos pendientes para la operación de una planta cervecera de Constellation Brands en Mexicali, Baja California, lo que derivó en una batalla legal para cubrir la indemnización. Lo mismo ocurrió a finales de 2019, con el que sería el nuevo aeropuerto de la Ciudad de México

A consecuencia de lo anterior y aunado a la pandemia de COVID-19, a partir de abril de 2020, nuestro país tuvo una caída estrepitosa en el grado de inversión, debido a la desconfianza jurídica que propicia el gobierno actual, situación que se evidenció en octubre de 2020, cuando el Congreso de Estados Unidos notificó a su presidente en turno que, México amenazaba la inversión y el acceso al mercado de las empresas energéticas socavando el T-MEC, postura que fue reafirmada el 15 de enero de 2021, denunciando que las políticas del gobierno mexicano podrían afectar las inversiones estadounidenses en nuestro país, y creando una incertidumbre significativa para sus empresas.

Por lo tanto, en lo que refiere a inversiones existió un cambio sutil, pero de fuerte impacto para todas aquellas empresas mexicanas que deseen invertir en Estados Unidos o Canadá, ya que en caso dirimirse las controversias de este tipo ante instancias nacionales, es muy probable que la imparcialidad se vea afectada y ello pueda generar decisiones finales tendenciosas. Asimismo, la falta de cumplimiento de las obligaciones contraídas por parte de México, generará roces comerciales con sus socios.

IV.3.3. Controversias Generales

Este capítulo establece la continuidad de que el principal medio para resolver diferencias entre las naciones es la cooperación, por ello al igual que en TLCAN en el T-MEC los miembros deberán buscar llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este Tratado para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria sobre un asunto que entorpezca su aplicación, siendo el objetivo principal que los países busquen en toda ocasión estar de acuerdo en la implementación e interpretación del acuerdo comercial.

El siguiente cambio en los mecanismos de solución de controversias en el T-MEC corresponde a su capítulo 31 en el artículo 31.8 sobre los Requisitos de los Panelistas, en su apartado tres se agregan requisitos adicionales específicos para los nuevos capítulos 23 (Laboral), y capítulo 24 (Medio ambiente), el cual expone que en caso de una controversia surgida de dichos capítulos, los panelistas distintos al presidente tendrán conocimiento especializado o experiencia en derecho o práctica en materia laboral; y en materia ambiental para cada caso.

El capítulo 23 es el que en general representa un mayor reto para México, debido a que las condiciones de sus trabajadores distan de ser equiparables a las de sus contrapartes, este apartado podría significar un aumento en las controversias generales, pues menciona que se deben cumplir los estándares de la Organización Mundial del Trabajo (OIT) y los bienes que se comercien entre las partes deben cumplir con dichas reglas, tales como los principios y derechos fundamentales en el trabajo, condiciones de trabajo, sobre salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud en el trabajo.

El capítulo 24 de igual forma representaría un reto para México debido a que las tecnologías para la producción de bienes manufacturados en varias áreas no son tan complejas como las de sus contrapartes, los artículos contenidos en este apartado busca en lo general, cooperación para proteger la flora y fauna de mares

y bosques, además de enfocarse en los gases invernadero (que por cierto, con el gobierno mexicano actual será difícil de cumplir debido a su enfoque de retroceso a la producción de energía por combustibles fósiles).

Otro nuevo elemento se encuentra en el artículo 31.12 el cual permitirá que los países contendientes presenten todos los documentos relacionados con una controversia, por medios electrónicos a través de sus respectivas Secciones del Secretariado.

Por otra parte la Subsecretaria de Comercio Exterior en su reporte 16 sobre el T-MEC comenta que, se mejoraron los mecanismos sobre cooperación y transparencia en este apartado; sin embargo, se considera que esto es falso, debido a que en el caso de cooperación, tanto el artículo 2003 en el TLCAN como el 31.1 en el T-MEC, aunque varía un poco la redacción, el fondo se refieren a lo mismo, de igual manera sucede con respecto de la transparencia, los artículos 2012 y 2013 del TLCAN; y los artículos 31.14 y 31.15 del T-MEC (sobre audiencias públicas y participación de terceras partes respectivamente para ambos tratados).

Hasta este punto se han revisado los cambios contenidos en el T-MEC referentes a dar solución a las controversias que pudieran surgir por una mala praxis del acuerdo comercial, como se observó la transición desde el TLCAN al actual acuerdo, recupero la mayor parte de lo contenido en el primero; no obstante, se han incorporado capítulos completamente nuevos que significarán una curva de aprendizaje tanto para empresas como para los países debido a la vastedad de directrices que se deben seguir.

Asimismo, a pesar de que los cambios referentes a los apartados específicos para la solución de controversias a primera vista parecieran ser pocos, estos no deben ser obviados o menospreciados ya que el incumplimiento de cualquiera de ellos podría provocar un conflicto.

Además, hay que recordar que existen capítulos distintos que indirectamente son capaces de generar disputas en torno a su aplicación, a la vez que ejercen presión sobre las empresas debido a las nuevas reglas de operación con las que se debe cumplir con el fin de satisfacer todos los requisitos necesarios para poder comercializar un bien o servicio entre los tres países sin violar las leyes.

Conclusiones

A lo largo de esta investigación se hizo una breve revisión sobre la evolución histórica del comercio, así como sus principales características; se realizó la distinción entre la figura de comercio exterior y comercio internacional; se analizó qué son las diferencias comerciales; y cuáles son los mecanismos de solución de controversias más relevantes, haciendo énfasis en las prácticas desleales.

De igual forma se hizo un análisis de la relación comercial de los países que integran América del Norte, así como los mecanismos adoptados en el marco del TLCAN para dirimir las controversias surgidas entre las partes; lo que permitió tener un marco de referencia para determinar las implicaciones comerciales, para México dentro del esquema de solución de controversias establecido en el T-MEC.

De este modo, se confirmó la hipótesis en el sentido de que efectivamente las empresas mexicanas se enfrentarán a un mayor número de controversias comerciales en la relación comercial con América del Norte, debido al mantenimiento de las bases y herramientas del esquema de solución de controversias del TLCAN, así como a la incorporación de nuevos temas al Tratado México Estados Unidos y Canadá, con implicaciones no solo comerciales, sino laborales, ambientales y de inversiones, se confirma.

Lo anterior, debido a que los cambios en materia de remedios comerciales contenidos en el T-MEC no son lo suficientemente significativos para afectar en la práctica su comportamiento. Adicionalmente existen cambios en materia de inversiones y controversias generales que seguramente conllevarán a un impacto en las relaciones comerciales de las economías parte.

A través de la presente investigación fue posible observar que, en lo concerniente a solución de controversias, el apartado de los remedios comerciales es el más importante debido a su amplia utilización en el periodo de vigencia del TLCAN; ya que, de todas las disputas registradas en dicho periodo, solamente una fue resuelta a través de otro mecanismo de solución de controversias.

La notabilidad del mecanismo de solución de controversias contenido en el capítulo 10 del T-MEC permite que, por medio de este, los países puedan resguardar los intereses de sus empresas al proteger a las industrias nacionales de los daños ocasionados por el dumping y las subvenciones, a través de la adopción de medidas de salvaguardia, así como de mecanismos de cooperación que permitan evitar la evasión de cuotas compensatorias y transferencia de información.

A pesar de la relevancia de lo anterior, sorprende el hecho de que el T-MEC haya rescatado, sin cambios, lo estipulado en el TLCAN, siendo la única diferencia la adhesión del apartado C sobre cooperación a través del intercambio de información específica de un operador comercial o puede incluir un sector industrial o un grupo de operadores comerciales para prevenir la evasión de impuestos.

Dado que no existieron modificaciones sustanciales al apartado de remedios comerciales en el nuevo acuerdo, las empresas exportadoras de las tres naciones no tendrán la necesidad de incorporar cambios o adecuaciones a sus mecanismos de exportación, por lo cual se prevé que la utilización de este capítulo del T-MEC mantenga el mismo ritmo y volumen de controversias entre las partes.

Debido a los largos periodos de disputa y las pérdidas económicas generadas en razón del establecimiento de cuotas compensatorias y gastos secundarios por litigios, las empresas mexicanas son las más afectadas a razón de las controversias

comerciales suscitadas con sus vecinos del norte, principalmente con Estados Unidos. Por este motivo, si bien el esquema de solución de controversias del T-MEC no se traduce en un impacto negativo directo, tampoco es una mejora del sistema, lo que hace del nuevo acuerdo una oportunidad desaprovechada para mejorar el sistema vigente en materia de remedios comerciales.

De igual manera, fue posible observar que varias controversias impulsadas por empresas mexicanas, no son bien apoyadas desde su origen, dando como resultado pérdidas económicas, productivas y de tiempo, derivado principalmente de la falta de información gubernamental sobre exportaciones e importaciones; es así que hoy en día, tras la desaparición de instituciones encargadas de dicha tarea, esta situación es probable que empeore y afecte a las Pymes exportadoras.

Otra oportunidad desaprovechada en materia de remedios comerciales durante la negociación del T-MEC fue la homologación de los mecanismos internos para calcular el daño por dumping y subvenciones, lo cual representaría para las empresas mexicanas una ventaja, tomando en cuenta que Estados Unidos es el principal socio comercial, mismo que recurre a prácticas proteccionistas que van en contra del libre mercado y la regulaciones de la OMC, tales como, el zeroing, o la acumulación cruzada (suma del resultado de una investigación por antidumping más el resultado de una investigación simultánea al mismo producto por subvenciones) la cual permite que aumente el valor del daño a la rama de producción nacional.

Por su parte, el capítulo 14, sobre controversias inversionista-Estado, este es el único apartado que existió en el TLCAN y se mantuvo en el T-MEC en el que jamás se necesitó dirimir alguna controversia concorde a lo estipulado en el acuerdo comercial, debido a que las controversias sobre inversiones fueron resueltas mediante los mecanismos internos correspondientes a cada país.

El capítulo 14 del T-MEC ha mantenido la mayoría de elementos contenidos en el capítulo 11 del TLCAN, sin embargo, fueron agregados Anexos que lo complementan. No obstante, los cambios contenidos en los anexos donde se estipulan criterios diferenciados entre los socios, para México y sus empresas, en la práctica, dichos cambios no conllevan ninguna diferencia relevante que modifique el comportamiento de las inversiones mexicanas en el exterior; ello debido a que, si bien, Canadá no forma parte del nuevo procedimiento arbitral, no significa necesariamente que las empresas mexicanas no puedan hacer uso de dicho recurso puesto que México y Canadá cuentan con el mecanismo arbitral en el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico.

Por lo tanto, dentro de las tres naciones parte, las empresas mexicanas son las que poseen la mayor seguridad con respecto a sus inversiones en Estados Unidos y Canadá, en virtud de que, si bien, las disputas en materia de inversiones son reguladas mediante los mecanismos internos de cada país, y ello ha representado para México fallos tendenciosos a favor del Estado receptor, en última instancia las empresas mexicanas mantienen la herramienta del arbitraje ante los dos socios comerciales otorgando una ventaja jurídica.

De modo que se puede concluir que, con respecto a controversias en materia inversiones, los cambios contenidos en el T-MEC no tendrían que representar un reto o desafío para las empresas mexicanas, por lo menos no de forma directa, ya que, como el tratado lo dispone, las partes pueden apelar al derecho de reciprocidad internacional si un país incumple lo convenido en el tratado y no desea modificar su actuar, esto viene a colación a causa de que el comportamiento del gobierno mexicano en materia de inversiones ha venido a menos, en perjuicio de los socios comerciales desde el 2019.

Acciones tales como la planta cervecera de Constellation Brands; el nuevo aeropuerto de la Ciudad de México (NIAM); o la notificación del Congreso de Estados Unidos sobre la amenaza a la inversión y el acceso al mercado de las empresas energéticas por parte de México que socavan el T-MEC, creando una incertidumbre significativa para sus empresas, son prácticas relevantes debido a que contravienen puntos clave del apartado de inversiones en el T-MEC como el trato nacional, nación más favorecida, expropiación directa y compensación, que de continuar así, seguramente desembocarán en controversias que tendrán que dirimirse por arbitraje, o en el peor de los casos, al contravenir el sentido del acuerdo, la disolución del mismo.

En estricto sentido, en México no tendría por qué haber falta de certidumbre jurídica, ya que legalmente se cuenta con todas las normas, leyes y reglamentos necesarios para cumplir con los compromisos del T-MEC; no obstante, el actuar del gobierno perjudica el rendimiento legal, sobre todo en el sector energético, lo que no necesariamente pone en juego una salida de inversiones por parte de compañías mexicanas privadas, sino la llegada de nuevos flujos al país que le ayudarían a generar empleo y con ello, tener una recuperación económica firme.

Finalmente, en lo que atañe a las controversias generales del T-MEC, cuya regulación corresponde a su capítulo 31, al igual que en TLCAN los miembros deberán buscar llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación de este tratado para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria sobre un asunto que entorpezca su aplicación.

Los mecanismos para solucionar conflictos entre las partes se mantuvieron, por lo tanto existe la continuidad en los procesos, de hecho el contenido del apartado nuevamente es muy similar al de su predecesor; no obstante, dado que el T-MEC cuenta con un mayor número de capítulos, incrementa naturalmente la posibilidad

de que surjan más controversias, pues si bien, durante el periodo de vigencia del TLCAN solo se resolvió una controversia conforme a lo estipulado en este apartado, es probable que en el futuro si utilización incremente.

Uno de los principales elementos a destacar es el que corresponde al artículo 31.12, el cual permitirá que los países contendientes presenten todos los documentos relacionados con una controversia, por medios electrónicos a través de sus respectivas Secciones del Secretariado; todo ello, con el fin de agilizar los procesos, puesto que obtener una resolución definitiva podría tardar en promedio de 2 a 3 años, lo que sin duda entorpece las practica comercial entre las partes.

Si bien es cierto que la violación de cualquier artículo perteneciente al T-MEC es un motivo para generar controversias entre las partes que lo integran, en lo que corresponde a la solución de controversias generales, entre los nuevos capítulos existen dos que representan un desafío para las empresas exportadoras mexicanas por la complejidad intrínseca de su cumplimiento, el capítulo 23 y el capítulo 24, laboral y medio ambiente respectivamente. Asimismo, estos apartados tienen un alcance que van más allá del mismo acuerdo, pues en ellos existe la interacción con otros tratados de los cuales son parte las tres economías suscritas al T-MEC.

El capítulo 23 es el que representa un mayor reto para México, debido a que las condiciones laborales de sus trabajadores distan de ser equiparables a las de sus contrapartes; este apartado podría significar un aumento en las controversias generales, pues menciona que los bienes o servicios que se comercien por las empresas deben cumplir los estándares de la OIT, tales como los principios y derechos fundamentales en el trabajo, condiciones de trabajo, sobre salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad, salud en el trabajo y eliminación del trabajo infantil, entre otras.

Para México un el reto consiste en que la vigilancia al cumplimiento de dicho capítulo ya no solo correspondería al Estado anfitrión, sino que los socios comerciales están facultados para realizar inspecciones no avisadas directamente en los centros de trabajo de las empresas si se considera que existe violación a lo estipulado en la OIT.

En lo que concierne al capítulo 24, de igual forma representará un desafío para las empresas mexicanas, ya que la mayoría de las empresas del país rara vez cuentan con tecnologías suficientemente complejas para competir con sus contrapartes, mientras se busca la protección y conservación de la flora y fauna. Estas tecnologías podrían ser en temas de prevención, reducción, reciclaje, control de una fuga, descarga, o emisión de contaminantes ambientales; el control de productos químicos, sustancias, desechos tóxicos o la producción de gases invernadero.

La protección y preservación del medio ambiente, cobra un mayor rango de importancia en el comercio exterior de las tres naciones que conforman el tratado, por ello, las empresas importadoras o exportadoras mexicanas deberán vigilar con especial atención el cumplimiento de las normas encaminadas a proteger la flora y fauna.

Por último, se considera que, debido a su alcance y relevancia, tanto el capítulo sobre derechos laborales, como el capítulo sobre protección al medio ambiente, representan un elemento crucial que podría desencadenar una serie de controversias comerciales, creando con ello una mayor actividad del capítulo 31 del T-MEC.

Debe existir una comunicación estable y constante entre el gobierno y el sector privado mexicano, ya que el primero es el responsable de la instrumentación legal

y verificación del cumplimiento de lo estipulado en el T-MEC, mientras que el segundo es el que se encarga de poner en práctica todos los elementos contenidos en ambos capítulos y, el tratado en general, para poder exportar sus productos, pues de no hacerlo podrán ser sancionadas tanto por legislación nacional como por cuotas compensatorias en el exterior o un bloqueo por parte del país importador.

Referencias

- Alpizar, V.R. (2014). TLCAN 20 años: ¿celebración, desencanto o replanteamiento? México: Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- Astudillo Moya, M. (2012). Fundamentos de economía. México: UNAM.
- Asencio-Cristóbal, N. et. al. (2018). Las salvaguardias y balanza comercial en la economía ecuatoriana. Revista Científica y Tecnológica UPSE, 5 (2), 65-72.
- Bajo, O. (1996). Teorías del comercio internacional. España: Antoni Bosch.
- Banco Mundial. (2020). Proyectos de desarrollo. Recuperado de: <https://www.bancomundial.org/es/what-we-do>.
- Banco Mundial (2020). Comercio de México como % del PIB. Recuperado de https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2019&locations=MX&name_desc=false&start=1980&view=chart
- Banxico (2020). Balanza de pagos. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarCuadro&idCuadro=CE139&locale=es>
- Calduch, R. (1998). Curso de comercio internacional. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Calduch R. (1991). Relaciones Internacionales. Madrid, España: Ediciones de Ciencias Sociales.
- Cámara de Diputados. (2019). En contexto. Tratado entre México Estados Unidos y Canadá. Centro de Estudios Sociales y de Opinión. Recuperado de <file:///C:/Users/asdee/Downloads/CESOP-IL-72-14-TMEC-280319.pdf>
- Cámara de Diputados. (1993, 27 de julio). Ley de Comercio Exterior. Recuperado de <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/31684/LCE211206.pdf>
- Cámara de Diputados. (1993, 30 de diciembre). Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. Recuperado de http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LCE.pdf
- Colombian American Chamber of Commerce. (2020). Guía práctica para la importación y exportación”. Recuperado de: www.colombiachamber.com

- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. (2020). About UNCTAD. Recuperado en <https://unctad.org/es/node/18>
- Congreso de Estados Unidos. (1930, 13 de marzo). Tariff Act. Recuperado de <https://uscode.house.gov/view.xhtml?path=/prelim@title19/chapter4&edition=prelim>
- Connect Americas, Comercio exterior. (2020). Recuperado de: <https://connectamericas.com/es/content/conoce-6-clases-de-empresas-que-act%C3%BAan-en-el-comercio>.
- Cruz B., O. (2009). El control constitucional de las resoluciones antidumping y los paneles del artículo 1904 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Scielo. Anuario mexicano de derecho internacional. Vol. 9. México.
- Cruz B., O. y Reyes D., C. (2018). El T-MEC/USMCA: solución de controversias, remedios comerciales e inversiones. Opiniones Técnicas sobre Temas de Relevancia Nacional, núm. 1. México: Instituto De Investigaciones Jurídicas-UNAM.
- Cruz M., R. (2009). El tratado de Libre Comercio de América del Norte. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM.
- Cruz B. O. (2003). Las reformas a la ley de comercio exterior en materia de prácticas desleales de comercio antidumping: un primer acercamiento. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Cruz M., R. (1977). Legislación restrictiva al comercio internacional: análisis de las instituciones más comunes. México: Fuentes Impresores.
- Cruz B., O. (2020). Solución de controversias y antidumping en el T-MEC. Revista especializada en Comercio Exterior, Logística, Fiscal y Aduanas. (26). Recuperado de <https://tlcmagazinemexico.com.mx/2020/08/06/solucion-de-controversias-y-antidumping-en-el-t-mec/>
- Cruz B. O. (2007). Solución de controversias y antidumping en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (2ª ed.). México: Porrúa-UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- De Pana, R. (1981). Diccionario de Derecho. México: Porrúa.

- Duivenvoorde, B.B. (2015). *The Consumer Benchmarks in the Unfair Commercial Practices Directive*. Amsterdam, Holanda: Springer.
- Embajada y Consulados de Estados Unidos en México (2020). Gobierno de Trump anuncia intención de renegociar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Recuperado de <https://mx.usembassy.gov/es/representante-comercial-de-estados-unidos-gobierno-de-trump-anuncia-intencion-de-renegociar-el-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte/>
- Fernández R., J. C. (2001). *Sistema del comercio internacional*. Madrid, España: Biblioteca Civitas Economía y Empresa.
- Feria Online SL. (2020). Comercio exterior. (4). Recuperado en: <http://www.educaguia.com/apuntesde/comercio/comercioexterior.pdf>
- Gerstein, Marc S. (1988). *Encuentro con la tecnología. Estrategias y cambios en la era de la información*. México: Addison Wesley Iberoamericana.
- Gobierno de Canadá. (1984, 1 de diciembre). *Statement of Administrative Practices for the Special Imports Measures Act*. Recuperado de <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/ap-pa-eng.html#toc1>
- González A. (2006). *La solución de controversias en los acuerdos regionales de América Latina con países desarrollados*. Santiago, Chile: CEPAL.
- González C. *La importancia del comercio internacional*. Recuperado de: <https://www.emagister.com/blog/la-importancia-del-comercio-internacional/>.
- Huesca Rodríguez, C. (2012). *Comercio internacional*. México: Red Tercer Milenio.
- International Trade Administration. (2020). *U.S. Antidumping and Countervailing Duties*. Recuperado de <https://www.trade.gov/us-antidumping-and-countervailing-duties>
- Instituto de Enseñanza a Distancia. (2011). Tema 2: El sector Secundario. Recuperado de: http://agrega.juntadeandalucia.es/repositorio/19122011/78/es-an_2011121913_9093249/GE_U3_T2_contenidos_v02.pdf

- Instituto de Investigaciones Jurídicas. Introducción al comercio internacional. México: UNAM. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/4.pdf>
- Instituto de Investigaciones Jurídicas. Historia del derecho mercantil. México: UNAM. Recuperado de <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3259/3.pdf>.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2016). Clasificación para actividades económicas. Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:fx-4LLwLBpAJ:https://www.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/205/download/5998+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=mx>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2020). Producto Interno Bruto. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/temas/pib/>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2020). Resultados de la encuesta nacional sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (ENAPROCE) 2018. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2019/especiales/ENAPROCE2018.pdf>
- International Chamber of Commerce. (2020). Acerca de nosotros. Recuperado de <https://www.iccmex.mx/quienes-somos/icc-mexico/sobre-icc-mexico>
- Centro para la Educación y Desarrollo de la Educación a Distancia. (2019). La revolución industrial. Recuperado de <http://recursostic.educacion.es/secundaria/edad/4eso/historia/quincena4/textos/quincena4pdf.pdf>
- López-Jurado R., C. y Marín R., P. (2010). La regulación jurídica del Sistema Económico Internacional. En Hinojosa Martínez, L. M. (Coord.) Derecho Internacional Económico (97-119). Madrid, España: Ediciones Jurídicas y Sociales S.A.
- Madrueno Aguilar R. (2001) Evolución y dinamismo del comercio exterior de la zona metropolitana de la ciudad de México. UNAM, Facultad de Economía.

- Marín Serna, G. (2011). Economía 1. Bruselas, Bélgica: Europeald Cooperation Office.
- Martínez N., E. (2012). Comercio: Elementos del comercio exterior. Guanajuato, México: Universidad Virtual del Estado de Guanajuato.
- Martínez V., R. (2006). Legislación del comercio exterior. (3a. ed.). México: McGraw-Hill.
- Mavila H., D. y Luyo Q., A. (1995). Dumping y medidas antidumping. Industrial Data, 13 (1), 57-61.
- Maynor, C. (2020, 27 de marzo). Cadena de valor. [presentación de diapositivas]. México. Unidad de Posgrado de FCA, UNAM.
- Méndez, S. (2014). Estructura socioeconómica de México. México: McGrawHill.
- Mercado H., S. (2011). Comercio Internacional II: Incluye Tratados de libre Comercio. México: Limusa.
- México ¿Cómo vamos? (2018). Del TLCAN al T-MEC. Recuperado de <https://mexicocomovamos.mx/new/md-multimedia/1543604492-904.pdf>
- Mill, J. S. (1951). Principios de economía política. México: Fondo de Cultura Económica.
- Morales V.,B. (2017). El impacto del TLCAN en las finanzas y la economía de México: una mirada desde las MIPYMES. RICEA. 6 (12). Puebla, México: Benemérita Universidad de Puebla.
- Newbery, J. (2010). Sectorización de la economía. Argentina. Recuperado de <https://sites.google.com/site/287economia/home/clasificacion-de-los-sectores>.
- Office of United States Trade Representative (2017). Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation Manday, July 17, 2017. Recuperado de <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>
- Office of United States Trade Representative (2017). Summary of objectives for the NAFTA Renegotiation November 2017. Recuperado de <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/Nov%20Objectives%20Update.pdf>

Organización de Estados Americanos. (1969, 23 de mayo). Convención de Viena sobre el derecho de los tratados. Recuperado de https://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf

Organización Mundial de Aduanas. (2020). Recuperado en <https://www.aduana.cl/organizacion-mundial-de-aduanas-oma/aduana/2007-03-01/121223.html>

Organización Mundial de Comercio. ¿Qué es la OMC?. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/thewto_s.htm

Organización Mundial Del Comercio. Informe sobre el comercio mundial 2003: Comercio y Desarrollo. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report_2003_s.pdf

Organización Mundial de Comercio. (2020). Entender la OMC “Solución de controversias”. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm

Organización Mundial del Comercio. (1947). Acuerdo General de Aranceles y Comercio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Organización Mundial del Comercio. (1994). Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/19-adp.pdf

Organización Mundial del Comercio (1995). Acuerdo sobre Salvaguardias. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/25-safeg.pdf

Organización Mundial del Comercio (1994). Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/28-dsu.pdf

Organización Mundial del Comercio. (2020). Recuperado de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/disp1_s.htm

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2020). ¿Qué es la OCDE? Recuperado de <https://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>
- Osorio A., C. (2006). Diccionario de comercio internacional. México: Ecoe Ediciones.
- Porter, M. (1986). Ventaja Competitiva. México: C.E.C.S.A.
- Oxford Dictionary. (2020). Dumping. Recuperado de <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/definition/english/dumping?q=dumping>
- Panetta, A. (2017). Las 10 demandas del TLCAN de Canadá: una lista de lo que Canadá quiere a medida que comienzan las conversaciones esta semana. CBC News. Canadá. Recuperado de <https://www.cbc.ca/news/politics/nafta-canada-demands-list-1.4246498>
- Patiño M., R. (1995). Recursos ordinarios y jurisdiccionales en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Serie I. Estudios de derecho económico - Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. 26 (1), 353-382.
- Patiño M., R. (1993). Acceso a mercados. Serie I. Estudios de derecho económico - Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM, 22 (1), 109-129.
- Patiño M., R. (1994). Creación de la Organización Mundial del Comercio. Boletín Mexicano de Derecho Comparado. 27 (81), 733-762.
- Ricardo, D. (1959). Principios de Economía Política y Tributación. México: Ediciones Pirámide.
- Robert E. L. (1996, Septiembre). La revolución Industrial: pasado y futuro, Versión escrita de la conferencia pronunciada en el Centro de Estudios Públicos. Traducción del inglés del Centro de Estudios Públicos. Estados Unidos: Estudios Públicos, 5-25.
- Rodríguez Fernández, M. (1999). Los derechos antidumping en el derecho comunitario. Valladolid, España: Lex Nova.
- Rojas A., V. (2004). El derecho antidumping en la Unión Europea. México: Universidad Iberoamericana-Porrúa.
- Romero A., J. El sector servicios en la economía: el significado de los servicios a empresas intensivos en conocimiento. Tecsiscatl. 6 (16), 1-20.

- Rosine M. (2006). Administración de regímenes de solución de controversias en los tratados de libre comercio. Canadian International Development Agency. Organización de Estados Americanos. Reporte 4.
- Sabino, C. (1991). Diccionario de economía y finanzas. Caracas, Venezuela: Panapo.
- Sampa, G. (2009). El arbitraje internacional. Cuestiones de actualidad. España: JM Bosh Editor.
- San Cristóbal R., S. (2013). Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil. Anuario Jurídico y Económico Escurialense. (46), 39-62
- Sandoval M., H. (2012). Geografía económica. México: Red Tercer Milenio.
- Sanromán, A. R., & Cruz, G. A. (2015). Derecho corporativo y la empresa (2a. ed.).
- Scotiabank. (2017). Análisis Económico Global Perspectivas y Puntos de Vista. La historia de éxito del TLCAN. Recuperado de https://www.scotiabank.com/corp/downloads/La_historia_de_exito_del_TLCAN.pdf
- Scotiabank Economics. (2020). Reseña del TLCAN. Recuperado de <https://www.scotiabank.com/corporate/es/principal/centro-de-medios/comunicados-de-prensa/scotiabank-economics-analiza-a-fondo-el-tlcan.html>
- Scotiabank. (2020). TLCAN: El AEUMC preserva el libre comercio en Norteamérica. Recuperado de https://www.gbm.scotiabank.com/content/dam/gbm/scotiaeconomics63/2018-10-01_I&V_sp.pdf
- Secretaría de Economía. Comercio exterior. México. Consultado en: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
- Secretaría de Economía. TLCAN. Consultado en: <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>
- Secretariado (2020). Decisiones e informes. Consultado en: <https://can-mex-usa-sec.org/secretariat/report-rapport-reporte.aspx?lang=spa>

- Senado de la República. (2020). Pymes importante motor para el desarrollo económico nacional: MC. Coordinación de Comunicación Social. Boletín-1157. México. Recuperado de <http://comunicacion.senado.gob.mx/index.php/informacion/boletines/47767-pymes-importante-motor-para-el-desarrollo-economico-nacional-mc.html>
- Serrano M. F. (1997). El mecanismo de solución de controversias en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en Witker (cord.) Resolución de controversias comerciales en América del Norte. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior (2020). Renegociación del acuerdo. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/USMCA/USMCA_s.ASP.
- Smith, A. (1776). La riqueza de las naciones. Madrid, España: El Libro de Bolsillo Alianza Editorial.
- Secretaría de Economía. (2020). Balanza Comercial Agropecuaria y Agroindustrial. Recuperado de <https://www.gob.mx/siap/documentos/reporte-mensual-de-la-balanza-comercial-agroalimentaria-de-mexico>.
- Secretaría de Economía. (2020). Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>
- Secretaría de Economía. (2020). Tratados y acuerdos que México ha firmado con otros países. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/articulos/tratados-y-acuerdos-que-mexico-ha-firmado-con-otros-paises?idiom=es>
- Secretaría de Economía. (2020). TLCAN: inicia el año 26 de su entrada en vigor. Recuperado de <https://www.gob.mx/se/prensa/tlcan-inicia-el-ano-26-de-su-entrada-en-vigor>
- Secretaría de Economía. (2020, 29 de junio). Textos finales del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC). Recuperado de

- <https://www.gob.mx/t-mec/acciones-y-programas/textos-finales-del-tratado-entre-mexico-estados-unidos-y-canada-t-mec-202730?state=published>
- Secretaría de Economía. (1993, 14 de diciembre). Tratado de Libre Comercio de América del Norte. DOF: México. Recuperado de <http://www.economia-snci.gob.mx/sicait/5.0/doctos/TLCAN.pdf>
- Soto Kloss, E. (1996). Derecho Administrativo: Bases Fundamentales. Tomo II. Santiago, Chile: Editorial Jurídica.
- Subsecretaría de Comercio Exterior (2020). Mecanismos de solución de diferencias del T-MEC. Secretaría de Economía, Reporte T-MEC. Núm. 16. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/495831/Reporte-TMEC_n16-esp_20190923_a.pdf
- Steiner, G. A. (2004). Planeación estratégica: lo que todo director debe saber. México: Cecsá.
- The world business organization. (2020). Servicios de arbitraje. Cámara Internacional de Comercio de México. Recuperado de <https://www.iccmex.mx/comisiones-de-trabajo/servicios-de-arbitraje/servicios-de-arbitraje>
- Torres G., R. (2007) Teoría del comercio internacional. (26ª ed.). México: Siglo Veintiuno Editores.
- Velázquez F., R. (2007). Introducción al estudio de la política exterior de México. México: Nuestro Tiempo.
- Villamil, V. (2017). Los ganadores y perdedores en los 23 años del TLCAN. El Financiero. México. Recuperado de <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/los-ganadores-y-perdedores-de-los-23-anos-del-tlcan>
- Witker, J. (2005). Solución de controversias comerciales en el Tratado de Libre Comercio Chile-México. Santiago, Chile: LexisNexis.

Anexos

Anexo 1

Importaciones y exportaciones de México

Banco de México

Balanza de
pagos

Exportaciones totales

Fecha de consulta: 14/09/2020 08:03:45

Banco de México

Balanza de
pagos

Importaciones totales

Fecha de consulta: 14/09/2020 08:07:22

Título	Resumen, Exportaciones totales	Título	Importaciones totales
Periodo disponible	Ene 1980 - Jul 2020	Periodo disponible	Ene 1980 - Jul 2020
Periodicidad	Mensual	Periodicidad	Mensual
Cifra	Flujos	Cifra	Flujos
Unidad	Miles de Dólares	Unidad	Miles de Dólares
Base		Base	
Aviso		Aviso	
Tipo de información	Niveles	Tipo de información	Niveles
Fecha	SE12060	Fecha	SE21048
Ene 1980	1,305,809.0	Ene 1980	1,312,615.0
Feb 1980	1,225,593.0	Feb 1980	1,322,245.0
Mar 1980	1,484,719.0	Mar 1980	1,517,456.0
Abr 1980	1,508,534.0	Abr 1980	1,551,969.0
May 1980	1,497,408.0	May 1980	1,712,810.0
Jun 1980	1,421,184.0	Jun 1980	1,767,986.0
Jul 1980	1,599,649.0	Jul 1980	1,983,517.0
Ago 1980	1,500,688.0	Ago 1980	1,810,108.0
Sep 1980	1,568,880.0	Sep 1980	1,896,972.0
Oct 1980	1,721,893.0	Oct 1980	2,113,042.0
Nov 1980	1,514,930.0	Nov 1980	1,905,016.0
Dic 1980	1,681,752.0	Dic 1980	2,195,624.0
Ene 1981	2,010,007.0	Ene 1981	2,109,006.0
Feb 1981	1,722,808.0	Feb 1981	1,988,635.0
Mar 1981	2,457,879.0	Mar 1981	2,503,180.0
Abr 1981	2,279,140.0	Abr 1981	2,200,023.0
May 1981	2,116,406.0	May 1981	2,305,629.0

Jun 1981	1,793,629.0	Jun 1981	2,487,692.0
Jul 1981	1,260,163.0	Jul 1981	2,440,735.0
Ago 1981	1,740,593.0	Ago 1981	2,127,184.0
Sep 1981	2,030,497.0	Sep 1981	2,049,856.0
Oct 1981	1,932,085.0	Oct 1981	2,589,908.0
Nov 1981	2,133,863.0	Nov 1981	2,148,217.0
Dic 1981	1,830,269.0	Dic 1981	2,234,164.0
Ene 1982	1,756,368.0	Ene 1982	1,872,445.0
Feb 1982	1,684,707.0	Feb 1982	1,865,994.0
Mar 1982	1,720,472.0	Mar 1982	2,044,697.0
Abr 1982	1,693,371.0	Abr 1982	1,725,733.0
May 1982	2,015,536.0	May 1982	1,438,858.0
Jun 1982	2,164,145.0	Jun 1982	1,634,731.0
Jul 1982	2,188,063.0	Jul 1982	1,504,498.0
Ago 1982	2,030,416.0	Ago 1982	1,226,147.0
Sep 1982	2,111,189.0	Sep 1982	1,010,761.0
Oct 1982	2,200,042.0	Oct 1982	1,048,133.0
Nov 1982	2,338,161.0	Nov 1982	811,118.0
Dic 1982	2,152,740.0	Dic 1982	827,516.0
Ene 1983	2,141,002.0	Ene 1983	647,018.0
Feb 1983	1,726,274.0	Feb 1983	728,519.0
Mar 1983	2,046,558.0	Mar 1983	972,277.0
Abr 1983	2,070,197.0	Abr 1983	919,315.0
May 1983	2,195,927.0	May 1983	1,062,478.0
Jun 1983	2,177,732.0	Jun 1983	1,145,568.0
Jul 1983	2,065,080.0	Jul 1983	1,075,818.0
Ago 1983	2,237,318.0	Ago 1983	1,142,638.0
Sep 1983	2,223,000.0	Sep 1983	1,035,666.0
Oct 1983	2,356,920.0	Oct 1983	1,100,125.0
Nov 1983	2,461,261.0	Nov 1983	1,002,829.0
Dic 1983	2,251,869.0	Dic 1983	1,016,030.0
Ene 1984	2,555,580.0	Ene 1984	978,773.0
Feb 1984	2,412,768.0	Feb 1984	1,255,395.0
Mar 1984	2,621,676.0	Mar 1984	1,252,954.0
Abr 1984	2,434,200.0	Abr 1984	1,163,779.0
May 1984	2,456,264.0	May 1984	1,279,034.0
Jun 1984	2,410,048.0	Jun 1984	1,349,954.0
Jul 1984	2,462,175.0	Jul 1984	1,497,125.0
Ago 1984	2,403,575.0	Ago 1984	1,500,862.0
Sep 1984	2,272,479.0	Sep 1984	1,329,815.0
Oct 1984	2,500,908.0	Oct 1984	1,487,369.0
Nov 1984	2,349,473.0	Nov 1984	1,380,215.0
Dic 1984	2,221,205.0	Dic 1984	1,440,923.0

Ene 1985	2,211,610.0	Ene 1985	1,599,184.0
Feb 1985	2,228,905.0	Feb 1985	1,392,476.0
Mar 1985	2,489,117.0	Mar 1985	1,514,193.0
Abr 1985	2,336,073.0	Abr 1985	1,541,836.0
May 1985	2,213,023.0	May 1985	1,631,282.0
Jun 1985	1,677,108.0	Jun 1985	1,522,978.0
Jul 1985	2,210,328.0	Jul 1985	1,573,730.0
Ago 1985	2,311,251.0	Ago 1985	1,612,155.0
Sep 1985	2,135,364.0	Sep 1985	1,412,505.0
Oct 1985	2,208,293.0	Oct 1985	1,566,004.0
Nov 1985	2,411,946.0	Nov 1985	1,495,899.0
Dic 1985	2,324,275.0	Dic 1985	1,496,855.0
Ene 1986	1,973,723.0	Ene 1986	1,478,861.0
Feb 1986	1,748,619.0	Feb 1986	1,412,569.0
Mar 1986	1,661,651.0	Mar 1986	1,326,094.0
Abr 1986	1,807,525.0	Abr 1986	1,590,328.0
May 1986	1,822,164.0	May 1986	1,511,213.0
Jun 1986	1,692,629.0	Jun 1986	1,418,791.0
Jul 1986	1,623,726.0	Jul 1986	1,473,641.0
Ago 1986	1,682,971.0	Ago 1986	1,308,566.0
Sep 1986	1,786,369.0	Sep 1986	1,237,566.0
Oct 1986	1,951,270.0	Oct 1986	1,388,100.0
Nov 1986	1,903,259.0	Nov 1986	1,222,677.0
Dic 1986	2,149,690.0	Dic 1986	1,415,487.0
Ene 1987	2,084,482.0	Ene 1987	1,307,529.0
Feb 1987	2,002,636.0	Feb 1987	1,293,163.0
Mar 1987	2,336,071.0	Mar 1987	1,552,406.0
Abr 1987	2,229,246.0	Abr 1987	1,466,145.0
May 1987	2,347,533.0	May 1987	1,470,420.0
Jun 1987	2,440,303.0	Jun 1987	1,551,666.0
Jul 1987	2,379,767.0	Jul 1987	1,683,279.0
Ago 1987	2,250,382.0	Ago 1987	1,686,322.0
Sep 1987	2,386,599.0	Sep 1987	1,686,436.0
Oct 1987	2,489,772.0	Oct 1987	1,790,549.0
Nov 1987	2,335,878.0	Nov 1987	1,666,688.0
Dic 1987	2,316,846.0	Dic 1987	1,657,823.0
Ene 1988	2,292,306.0	Ene 1988	1,688,243.0
Feb 1988	2,467,341.0	Feb 1988	1,859,497.0
Mar 1988	2,663,706.0	Mar 1988	2,196,670.0
Abr 1988	2,557,191.0	Abr 1988	2,083,191.0
May 1988	2,699,596.0	May 1988	2,299,590.0
Jun 1988	2,665,788.0	Jun 1988	2,392,315.0
Jul 1988	2,347,621.0	Jul 1988	2,342,609.0

Ago 1988	2,787,161.0	Ago 1988	2,720,957.0
Sep 1988	2,416,725.0	Sep 1988	2,560,319.0
Oct 1988	2,523,925.0	Oct 1988	2,624,206.0
Nov 1988	2,707,138.0	Nov 1988	2,772,572.0
Dic 1988	2,563,000.0	Dic 1988	2,541,800.0
Ene 1989	2,676,527.0	Ene 1989	2,554,852.0
Feb 1989	2,725,169.0	Feb 1989	2,638,663.0
Mar 1989	3,008,257.0	Mar 1989	2,810,883.0
Abr 1989	2,963,272.0	Abr 1989	2,927,042.0
May 1989	3,069,549.0	May 1989	2,978,761.0
Jun 1989	3,162,588.0	Jun 1989	3,089,194.0
Jul 1989	2,809,042.0	Jul 1989	2,672,580.0
Ago 1989	3,003,000.0	Ago 1989	2,932,268.0
Sep 1989	2,820,092.0	Sep 1989	2,962,894.0
Oct 1989	3,063,994.0	Oct 1989	3,206,914.0
Nov 1989	2,983,281.0	Nov 1989	3,115,844.0
Dic 1989	2,886,275.0	Dic 1989	2,876,097.0
Ene 1990	3,170,811.0	Ene 1990	2,947,255.0
Feb 1990	3,066,546.0	Feb 1990	2,783,572.0
Mar 1990	3,236,210.0	Mar 1990	3,200,909.0
Abr 1990	2,870,236.0	Abr 1990	2,975,709.0
May 1990	3,090,356.0	May 1990	3,458,666.0
Jun 1990	3,043,529.0	Jun 1990	3,458,706.0
Jul 1990	3,107,329.0	Jul 1990	3,578,471.0
Ago 1990	3,637,587.0	Ago 1990	3,770,780.0
Sep 1990	3,849,312.0	Sep 1990	3,574,595.0
Oct 1990	4,254,213.0	Oct 1990	4,284,154.0
Nov 1990	3,919,107.0	Nov 1990	3,814,191.0
Dic 1990	3,465,700.0	Dic 1990	3,746,252.0
Ene 1991	3,256,379.0	Ene 1991	3,663,408.0
Feb 1991	3,133,354.0	Feb 1991	3,557,444.0
Mar 1991	3,386,678.0	Mar 1991	3,517,526.0
Abr 1991	3,713,110.0	Abr 1991	4,207,025.0
May 1991	3,680,416.0	May 1991	4,186,364.0
Jun 1991	3,477,767.0	Jun 1991	3,996,218.0
Jul 1991	3,648,653.0	Jul 1991	4,439,000.0
Ago 1991	3,497,120.0	Ago 1991	4,218,664.0
Sep 1991	3,576,016.0	Sep 1991	4,195,825.0
Oct 1991	4,055,973.0	Oct 1991	4,764,087.0
Nov 1991	3,705,890.0	Nov 1991	4,668,998.0
Dic 1991	3,556,164.0	Dic 1991	4,552,001.0
Ene 1992	3,169,735.0	Ene 1992	4,261,307.0
Feb 1992	3,358,682.0	Feb 1992	4,469,103.0

Mar 1992	4,043,384.0	Mar 1992	5,217,605.0
Abr 1992	3,701,545.0	Abr 1992	4,945,608.0
May 1992	3,756,704.0	May 1992	5,070,167.0
Jun 1992	4,118,518.0	Jun 1992	5,546,097.0
Jul 1992	3,857,904.0	Jul 1992	5,478,773.0
Ago 1992	3,858,392.0	Ago 1992	4,992,936.0
Sep 1992	4,003,727.0	Sep 1992	5,331,744.0
Oct 1992	4,315,999.0	Oct 1992	5,767,350.0
Nov 1992	3,914,296.0	Nov 1992	5,365,409.0
Dic 1992	4,096,737.0	Dic 1992	5,683,251.0
Ene 1993	3,491,025.0	Ene 1993	4,615,875.0
Feb 1993	3,824,112.0	Feb 1993	5,052,105.0
Mar 1993	4,454,157.0	Mar 1993	5,716,663.0
Abr 1993	4,131,085.0	Abr 1993	5,189,932.0
May 1993	4,125,457.0	May 1993	5,200,380.0
Jun 1993	4,789,999.0	Jun 1993	5,929,171.0
Jul 1993	4,151,908.0	Jul 1993	5,537,398.0
Ago 1993	4,219,402.0	Ago 1993	5,286,125.0
Sep 1993	4,446,892.0	Sep 1993	5,502,726.0
Oct 1993	4,923,708.0	Oct 1993	5,705,325.0
Nov 1993	4,649,174.0	Nov 1993	5,732,150.0
Dic 1993	4,679,050.0	Dic 1993	5,898,692.0
Ene 1994	4,089,070.0	Ene 1994	5,552,008.0
Feb 1994	4,531,315.0	Feb 1994	6,035,607.0
Mar 1994	5,155,533.0	Mar 1994	6,485,486.0
Abr 1994	4,655,097.0	Abr 1994	6,074,339.0
May 1994	5,096,665.0	May 1994	6,607,078.0
Jun 1994	5,315,984.0	Jun 1994	6,936,622.0
Jul 1994	4,757,600.0	Jul 1994	6,302,575.0
Ago 1994	5,271,435.0	Ago 1994	6,988,692.0
Sep 1994	5,035,115.0	Sep 1994	6,567,235.0
Oct 1994	5,555,650.0	Oct 1994	7,190,078.0
Nov 1994	6,108,348.0	Nov 1994	7,607,415.0
Dic 1994	5,310,387.0	Dic 1994	6,998,766.0
Ene 1995	5,932,391.0	Ene 1995	6,240,110.0
Feb 1995	6,066,195.0	Feb 1995	5,595,888.0
Mar 1995	6,788,153.0	Mar 1995	6,353,999.0
Abr 1995	5,864,530.0	Abr 1995	4,968,974.0
May 1995	7,027,839.0	May 1995	6,036,843.0
Jun 1995	6,739,092.0	Jun 1995	6,026,798.0
Jul 1995	6,048,581.0	Jul 1995	5,388,871.0
Ago 1995	7,099,164.0	Ago 1995	6,407,248.0
Sep 1995	6,939,424.0	Sep 1995	6,076,490.0

Oct 1995	7,346,393.0	Oct 1995	6,628,123.0
Nov 1995	6,909,189.0	Nov 1995	6,438,240.0
Dic 1995	6,780,603.0	Dic 1995	6,291,483.0
Ene 1996	7,142,790.0	Ene 1996	6,475,299.0
Feb 1996	7,112,474.0	Feb 1996	6,622,052.0
Mar 1996	7,615,113.0	Mar 1996	6,838,704.0
Abr 1996	7,915,540.0	Abr 1996	7,077,139.0
May 1996	8,075,420.0	May 1996	7,482,769.0
Jun 1996	7,615,922.0	Jun 1996	6,849,638.0
Jul 1996	8,003,292.0	Jul 1996	7,617,602.0
Ago 1996	7,857,667.0	Ago 1996	7,526,405.0
Sep 1996	8,386,121.0	Sep 1996	7,691,149.0
Oct 1996	9,299,120.0	Oct 1996	9,031,280.0
Nov 1996	8,467,329.0	Nov 1996	8,258,266.0
Dic 1996	8,508,952.0	Dic 1996	7,998,463.0
Ene 1997	8,181,992.0	Ene 1997	7,664,836.0
Feb 1997	8,068,267.0	Feb 1997	7,685,721.0
Mar 1997	8,848,132.0	Mar 1997	8,178,496.0
Abr 1997	9,220,360.0	Abr 1997	9,096,105.0
May 1997	8,835,675.0	May 1997	8,591,105.0
Jun 1997	9,384,390.0	Jun 1997	9,112,501.0
Jul 1997	9,361,095.0	Jul 1997	9,422,517.0
Ago 1997	8,950,302.0	Ago 1997	9,074,434.0
Sep 1997	9,864,982.0	Sep 1997	9,988,202.0
Oct 1997	10,289,043.0	Oct 1997	10,447,603.0
Nov 1997	9,559,202.0	Nov 1997	9,945,341.0
Dic 1997	9,868,058.0	Dic 1997	10,601,339.0
Ene 1998	8,547,674.0	Ene 1998	9,217,785.0
Feb 1998	8,908,950.0	Feb 1998	9,495,419.0
Mar 1998	10,649,545.0	Mar 1998	11,160,956.0
Abr 1998	9,792,844.0	Abr 1998	10,049,725.0
May 1998	9,772,383.0	May 1998	10,089,792.0
Jun 1998	10,306,289.0	Jun 1998	10,883,181.0
Jul 1998	9,126,235.0	Jul 1998	10,049,144.0
Ago 1998	9,236,794.0	Ago 1998	10,042,111.0
Sep 1998	10,223,556.0	Sep 1998	10,934,092.0
Oct 1998	10,338,716.0	Oct 1998	11,100,205.0
Nov 1998	10,266,337.0	Nov 1998	11,170,542.0
Dic 1998	10,369,971.0	Dic 1998	11,180,106.0
Ene 1999	8,663,443.0	Ene 1999	9,211,313.0
Feb 1999	9,613,236.0	Feb 1999	9,936,389.0
Mar 1999	11,663,694.0	Mar 1999	11,999,227.0
Abr 1999	10,533,432.0	Abr 1999	10,946,210.0

May 1999	11,068,961.0	May 1999	11,320,320.0
Jun 1999	12,038,721.0	Jun 1999	12,351,138.0
Jul 1999	11,050,320.0	Jul 1999	11,280,920.0
Ago 1999	12,285,014.0	Ago 1999	12,718,154.0
Sep 1999	11,957,664.0	Sep 1999	12,255,905.0
Oct 1999	12,329,161.0	Oct 1999	12,926,013.0
Nov 1999	12,994,306.0	Nov 1999	13,849,593.0
Dic 1999	12,163,864.0	Dic 1999	13,179,582.0
Ene 2000	11,252,743.0	Ene 2000	11,858,647.0
Feb 2000	13,189,566.0	Feb 2000	13,439,078.0
Mar 2000	13,575,435.0	Mar 2000	13,921,248.0
Abr 2000	12,327,403.0	Abr 2000	12,717,859.0
May 2000	14,654,687.0	May 2000	15,192,823.0
Jun 2000	14,045,054.0	Jun 2000	14,567,332.0
Jul 2000	13,411,361.0	Jul 2000	13,993,007.0
Ago 2000	15,261,802.0	Ago 2000	16,102,786.0
Sep 2000	14,110,043.0	Sep 2000	14,781,597.0
Oct 2000	16,131,582.0	Oct 2000	16,841,327.0
Nov 2000	14,525,529.0	Nov 2000	15,966,404.0
Dic 2000	13,635,532.0	Dic 2000	15,075,715.0
Ene 2001	12,853,053.0	Ene 2001	13,799,523.0
Feb 2001	12,566,162.0	Feb 2001	13,130,126.0
Mar 2001	14,311,048.0	Mar 2001	14,932,923.0
Abr 2001	13,273,001.0	Abr 2001	14,112,743.0
May 2001	14,051,740.0	May 2001	14,660,233.0
Jun 2001	13,423,356.0	Jun 2001	13,749,346.0
Jul 2001	12,947,584.0	Jul 2001	13,503,005.0
Ago 2001	13,502,467.0	Ago 2001	14,163,415.0
Sep 2001	12,679,097.0	Sep 2001	13,132,205.0
Oct 2001	14,484,934.0	Oct 2001	15,561,174.0
Nov 2001	12,511,301.0	Nov 2001	14,188,774.0
Dic 2001	12,175,990.0	Dic 2001	13,462,967.0
Ene 2002	11,579,633.0	Ene 2002	12,159,290.0
Feb 2002	11,977,242.0	Feb 2002	12,545,422.0
Mar 2002	13,120,312.0	Mar 2002	13,416,805.0
Abr 2002	14,445,063.0	Abr 2002	15,014,090.0
May 2002	13,911,295.0	May 2002	14,444,728.0
Jun 2002	13,124,146.0	Jun 2002	13,518,791.0
Jul 2002	14,066,592.0	Jul 2002	14,560,945.0
Ago 2002	13,726,998.0	Ago 2002	14,300,544.0
Sep 2002	13,573,619.0	Sep 2002	14,063,594.0
Oct 2002	14,856,076.0	Oct 2002	15,676,501.0
Nov 2002	13,230,385.0	Nov 2002	14,397,931.0

Dic 2002	13,434,619.0	Dic 2002	14,580,248.0
Ene 2003	12,613,632.0	Ene 2003	12,622,254.0
Feb 2003	12,867,156.0	Feb 2003	12,581,877.0
Mar 2003	13,570,706.0	Mar 2003	13,985,278.0
Abr 2003	13,563,240.0	Abr 2003	14,369,374.0
May 2003	13,153,418.0	May 2003	13,674,733.0
Jun 2003	13,527,896.0	Jun 2003	13,847,023.0
Jul 2003	13,740,277.0	Jul 2003	14,424,284.0
Ago 2003	13,427,713.0	Ago 2003	13,816,848.0
Sep 2003	14,375,051.0	Sep 2003	14,730,983.0
Oct 2003	15,128,019.0	Oct 2003	15,735,472.0
Nov 2003	13,760,615.0	Nov 2003	14,692,799.0
Dic 2003	15,038,713.0	Dic 2003	16,064,919.0
Ene 2004	12,710,912.0	Ene 2004	12,872,078.0
Feb 2004	13,864,283.0	Feb 2004	14,075,671.0
Mar 2004	16,617,819.0	Mar 2004	16,769,149.0
Abr 2004	14,725,798.0	Abr 2004	15,424,410.0
May 2004	16,154,748.0	May 2004	16,061,986.0
Jun 2004	16,507,297.0	Jun 2004	17,020,965.0
Jul 2004	15,016,997.0	Jul 2004	15,848,001.0
Ago 2004	16,927,796.0	Ago 2004	17,600,618.0
Sep 2004	15,929,465.0	Sep 2004	16,373,251.0
Oct 2004	16,913,202.0	Oct 2004	17,523,926.0
Nov 2004	17,075,574.0	Nov 2004	19,427,122.0
Dic 2004	15,554,664.0	Dic 2004	17,812,475.0
Ene 2005	14,125,238.0	Ene 2005	15,271,701.0
Feb 2005	15,411,666.0	Feb 2005	15,984,672.0
Mar 2005	17,357,855.0	Mar 2005	17,515,654.0
Abr 2005	17,378,788.0	Abr 2005	18,013,423.0
May 2005	18,280,740.0	May 2005	18,269,939.0
Jun 2005	18,317,507.0	Jun 2005	18,371,338.0
Jul 2005	16,376,581.0	Jul 2005	17,097,930.0
Ago 2005	19,499,370.0	Ago 2005	20,135,931.0
Sep 2005	18,307,395.0	Sep 2005	18,637,505.0
Oct 2005	19,560,110.0	Oct 2005	20,239,609.0
Nov 2005	20,224,043.0	Nov 2005	21,680,554.0
Dic 2005	19,393,663.0	Dic 2005	20,601,270.0
Ene 2006	19,206,468.0	Ene 2006	18,512,184.0
Feb 2006	18,729,262.0	Feb 2006	18,498,720.0
Mar 2006	20,916,663.0	Mar 2006	21,108,414.0
Abr 2006	19,760,576.0	Abr 2006	19,503,224.0
May 2006	22,710,072.0	May 2006	22,793,631.0
Jun 2006	21,309,067.0	Jun 2006	21,634,773.0

Jul 2006	19,825,802.0	Jul 2006	20,188,733.0
Ago 2006	22,822,775.0	Ago 2006	23,601,996.0
Sep 2006	20,491,331.0	Sep 2006	21,971,992.0
Oct 2006	23,185,780.0	Oct 2006	24,503,313.0
Nov 2006	20,854,240.0	Nov 2006	22,466,444.0
Dic 2006	20,113,108.0	Dic 2006	21,274,928.0
Ene 2007	18,999,356.0	Ene 2007	20,676,876.0
Feb 2007	19,608,830.0	Feb 2007	20,007,377.0
Mar 2007	21,660,852.0	Mar 2007	22,038,495.0
Abr 2007	21,076,640.0	Abr 2007	21,835,960.0
May 2007	23,813,951.0	May 2007	24,535,855.0
Jun 2007	22,765,180.0	Jun 2007	23,591,904.0
Jul 2007	22,634,792.0	Jul 2007	23,329,641.0
Ago 2007	24,493,338.0	Ago 2007	25,554,885.0
Sep 2007	23,141,274.0	Sep 2007	23,779,308.0
Oct 2007	26,088,928.0	Oct 2007	27,649,790.0
Nov 2007	24,331,827.0	Nov 2007	25,152,819.0
Dic 2007	23,260,344.0	Dic 2007	23,796,139.0
Ene 2008	22,232,992.0	Ene 2008	23,996,538.0
Feb 2008	22,855,904.0	Feb 2008	23,978,831.0
Mar 2008	24,995,231.0	Mar 2008	23,756,589.0
Abr 2008	27,029,673.0	Abr 2008	28,117,897.0
May 2008	26,001,708.0	May 2008	26,014,122.0
Jun 2008	26,371,487.0	Jun 2008	26,135,875.0
Jul 2008	27,548,121.0	Jul 2008	28,762,742.0
Ago 2008	25,833,029.0	Ago 2008	28,110,512.0
Sep 2008	25,085,653.0	Sep 2008	28,020,923.0
Oct 2008	24,429,426.0	Oct 2008	27,721,734.0
Nov 2008	20,275,591.0	Nov 2008	23,234,846.0
Dic 2008	18,683,780.0	Dic 2008	20,752,642.0
Ene 2009	15,081,962.0	Ene 2009	16,789,104.0
Feb 2009	16,064,787.0	Feb 2009	16,613,305.0
Mar 2009	18,518,101.0	Mar 2009	18,554,454.0
Abr 2009	17,372,169.0	Abr 2009	17,203,626.0
May 2009	17,238,291.0	May 2009	16,788,594.0
Jun 2009	19,401,741.0	Jun 2009	19,569,999.0
Jul 2009	18,016,248.0	Jul 2009	19,254,846.0
Ago 2009	19,565,549.0	Ago 2009	20,234,102.0
Sep 2009	20,939,086.0	Sep 2009	21,818,126.0
Oct 2009	22,117,619.0	Oct 2009	21,880,850.0
Nov 2009	22,364,014.0	Nov 2009	22,493,453.0
Dic 2009	23,023,983.0	Dic 2009	23,184,513.0
Ene 2010	19,189,889.0	Ene 2010	19,634,064.0

Feb 2010	21,302,600.0	Feb 2010	20,879,793.0
Mar 2010	26,104,127.0	Mar 2010	25,710,897.0
Abr 2010	24,844,517.0	Abr 2010	24,764,007.0
May 2010	24,796,461.0	May 2010	24,623,978.0
Jun 2010	25,000,453.0	Jun 2010	25,336,866.0
Jul 2010	23,334,155.0	Jul 2010	24,364,456.0
Ago 2010	26,917,226.0	Ago 2010	27,615,053.0
Sep 2010	25,338,436.0	Sep 2010	25,861,450.0
Oct 2010	26,530,071.0	Oct 2010	27,317,792.0
Nov 2010	28,169,737.0	Nov 2010	28,254,429.0
Dic 2010	26,945,474.0	Dic 2010	27,119,034.0
Ene 2011	24,674,597.0	Ene 2011	24,532,143.0
Feb 2011	25,771,475.0	Feb 2011	25,461,390.0
Mar 2011	31,355,125.0	Mar 2011	29,899,150.0
Abr 2011	27,808,164.0	Abr 2011	27,200,981.0
May 2011	31,079,659.0	May 2011	30,541,743.0
Jun 2011	30,394,790.0	Jun 2011	30,300,785.0
Jul 2011	27,848,617.0	Jul 2011	29,030,739.0
Ago 2011	31,463,992.0	Ago 2011	32,292,579.0
Sep 2011	28,774,476.0	Sep 2011	30,644,800.0
Oct 2011	30,023,464.0	Oct 2011	30,554,512.0
Nov 2011	31,051,747.0	Nov 2011	31,248,710.0
Dic 2011	29,187,280.0	Dic 2011	29,135,344.0
Ene 2012	27,281,577.0	Ene 2012	27,548,995.0
Feb 2012	30,015,345.0	Feb 2012	29,517,163.0
Mar 2012	32,312,046.0	Mar 2012	30,839,530.0
Abr 2012	30,900,421.0	Abr 2012	30,481,741.0
May 2012	33,135,477.0	May 2012	32,801,858.0
Jun 2012	30,272,703.0	Jun 2012	29,657,623.0
Jul 2012	30,294,406.0	Jul 2012	30,704,050.0
Ago 2012	31,660,136.0	Ago 2012	32,641,949.0
Sep 2012	29,279,642.0	Sep 2012	29,069,597.0
Oct 2012	33,939,839.0	Oct 2012	35,564,836.0
Nov 2012	31,468,922.0	Nov 2012	32,716,357.0
Dic 2012	30,209,376.0	Dic 2012	29,207,860.0
Ene 2013	27,298,537.0	Ene 2013	30,152,955.0
Feb 2013	29,091,473.0	Feb 2013	29,066,034.0
Mar 2013	31,838,072.0	Mar 2013	30,127,821.0
Abr 2013	32,729,138.0	Abr 2013	34,087,541.0
May 2013	32,845,282.0	May 2013	33,305,574.0
Jun 2013	31,088,267.0	Jun 2013	30,168,158.0
Jul 2013	32,252,174.0	Jul 2013	33,651,211.0
Ago 2013	32,677,304.0	Ago 2013	32,902,205.0

Sep 2013	31,377,763.0	Sep 2013	30,726,402.0
Oct 2013	35,082,425.0	Oct 2013	35,217,067.0
Nov 2013	31,673,409.0	Nov 2013	31,363,977.0
Dic 2013	32,061,207.0	Dic 2013	30,441,223.0
Ene 2014	27,052,385.0	Ene 2014	30,233,531.0
Feb 2014	30,461,527.0	Feb 2014	29,543,472.0
Mar 2014	33,245,192.0	Mar 2014	32,287,360.0
Abr 2014	34,059,950.0	Abr 2014	33,561,872.0
May 2014	34,373,788.0	May 2014	34,251,128.0
Jun 2014	33,436,311.0	Jun 2014	33,050,550.0
Jul 2014	33,687,101.0	Jul 2014	34,690,783.0
Ago 2014	33,286,822.0	Ago 2014	34,483,635.0
Sep 2014	34,147,311.0	Sep 2014	33,667,444.0
Oct 2014	36,879,601.0	Oct 2014	36,945,105.0
Nov 2014	32,192,734.0	Nov 2014	33,407,006.0
Dic 2014	34,090,910.0	Dic 2014	33,862,450.0
Ene 2015	26,552,980.0	Ene 2015	29,815,949.0
Feb 2015	29,730,827.0	Feb 2015	29,124,312.0
Mar 2015	34,176,907.0	Mar 2015	33,664,411.0
Abr 2015	32,971,490.0	Abr 2015	33,041,330.0
May 2015	31,244,164.0	May 2015	32,357,413.0
Jun 2015	33,761,266.0	Jun 2015	34,588,510.0
Jul 2015	32,694,385.0	Jul 2015	35,071,114.0
Ago 2015	31,009,266.0	Ago 2015	33,830,163.0
Sep 2015	32,186,659.0	Sep 2015	33,661,218.0
Oct 2015	34,100,015.0	Oct 2015	35,598,931.0
Nov 2015	30,980,793.0	Nov 2015	32,593,480.0
Dic 2015	31,141,487.0	Dic 2015	31,887,339.0
Ene 2016	24,687,412.0	Ene 2016	27,977,457.0
Feb 2016	28,966,433.0	Feb 2016	29,749,348.0
Mar 2016	31,492,984.0	Mar 2016	31,406,566.0
Abr 2016	30,386,668.0	Abr 2016	32,495,321.0
May 2016	31,410,208.0	May 2016	31,852,312.0
Jun 2016	31,949,296.0	Jun 2016	32,465,973.0
Jul 2016	29,773,010.0	Jul 2016	31,599,262.0
Ago 2016	32,446,304.0	Ago 2016	34,332,060.0
Sep 2016	32,700,558.0	Sep 2016	34,227,646.0
Oct 2016	32,595,765.0	Oct 2016	33,493,449.0
Nov 2016	34,343,966.0	Nov 2016	34,265,011.0
Dic 2016	33,195,659.0	Dic 2016	33,206,048.0
Ene 2017	27,316,175.0	Ene 2017	30,788,434.0
Feb 2017	31,345,973.0	Feb 2017	30,586,757.0
Mar 2017	36,048,426.0	Mar 2017	36,110,316.0

Abr 2017	31,768,954.0	Abr 2017	30,869,680.0
May 2017	35,342,342.0	May 2017	36,546,951.0
Jun 2017	35,547,887.0	Jun 2017	35,548,917.0
Jul 2017	32,155,156.0	Jul 2017	33,687,183.0
Ago 2017	35,926,907.0	Ago 2017	38,513,130.0
Sep 2017	33,771,318.0	Sep 2017	35,706,801.0
Oct 2017	36,715,630.0	Oct 2017	38,969,493.0
Nov 2017	37,507,573.0	Nov 2017	37,082,913.0
Dic 2017	35,986,234.0	Dic 2017	35,984,012.0
Ene 2018	30,718,527.0	Ene 2018	35,140,478.0
Feb 2018	35,093,790.0	Feb 2018	34,149,860.0
Mar 2018	39,484,266.0	Mar 2018	37,734,615.0
Abr 2018	37,181,665.0	Abr 2018	37,471,965.0
May 2018	39,213,903.0	May 2018	40,766,241.0
Jun 2018	37,483,508.0	Jun 2018	38,383,337.0
Jul 2018	36,742,201.0	Jul 2018	39,612,118.0
Ago 2018	39,545,381.0	Ago 2018	42,129,496.0
Sep 2018	37,700,600.0	Sep 2018	38,001,683.0
Oct 2018	41,356,253.0	Oct 2018	44,290,891.0
Nov 2018	38,595,464.0	Nov 2018	40,928,716.0
Dic 2018	37,597,547.0	Dic 2018	35,692,967.0
Ene 2019	32,637,726.0	Ene 2019	37,263,003.0
Feb 2019	36,438,032.0	Feb 2019	35,074,088.0
Mar 2019	39,019,526.0	Mar 2019	37,531,219.0
Abr 2019	39,586,575.0	Abr 2019	38,076,872.0
May 2019	41,752,194.0	May 2019	40,794,739.0
Jun 2019	37,929,397.0	Jun 2019	35,388,247.0
Jul 2019	39,127,267.0	Jul 2019	40,417,297.0
Ago 2019	40,057,283.0	Ago 2019	39,655,109.0
Sep 2019	37,185,912.0	Sep 2019	37,338,100.0
Oct 2019	40,768,524.0	Oct 2019	41,456,274.0
Nov 2019	37,472,527.0	Nov 2019	36,705,372.0
Dic 2019	38,728,840.0	Dic 2019	35,594,967.0
Ene 2020	33,587,787.0	Ene 2020	36,068,885.0
Feb 2020	36,591,757.0	Feb 2020	33,723,763.0
Mar 2020	38,342,697.0	Mar 2020	35,007,165.0
Abr 2020	23,384,801.0	Abr 2020	26,472,201.0
May 2020	18,069,770.0	May 2020	21,592,392.0
Jun 2020	33,076,474.0	Jun 2020	27,529,810.0
Jul 2020	35,662,355.0	Jul 2020	29,863,670.0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico (2020). *Balanza de pagos*.

Anexo 2
Histórico de controversias comerciales

Número de la revisión	Título	Descripción	Capítulo	País Responsable	País en cuestión	Fecha de solicitud	Fecha de decisión final	Lapso de tiempo	Estado
CDA-USA-1993-1904-07	Hot-Rolled Steel Sheet (IN)	Certain Flat Hot-Rolled Carbon Steel Sheet Products Originating In or Exported from the United States of America (Injury) - (disponible en inglés y en francés solamente)	ALC-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	15/02/1994	18/05/1994	-	Terminado
CDA-USA-1994-1904-01	Manzanas (DANO)	Ciertas manzanas "Delicious", "Red Delicious" y "Golden Delicious", frescas, enteras, originarias y procedentes de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	16/03/1994			Desistido
USA-CDA-1994-1904-01	Porcino vivo (CC)	Ganado porcino vivo procedente de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	30/03/1994	30/05/1995	1.00	Terminado
USA-CDA-1994-1904-01/ECC	Softwood Lumber (ECC)	Certain Softwood Lumber Products from Canada (ECC) - (disponible en inglés y en francés solamente)	ALC-- Capítulo 19-- Artículo PIE	Estados Unidos	Canadá	06/04/1994	03/08/1994	-	Terminado
CDA-USA-1994-1904-02	Embalar sintético (DANO)	Hilo de embalar sintético con una resistencia de nudo no mayor de 200 libras, originario o procedente de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	30/05/1994	10/04/1995	-	Terminado
CDA-USA-1994-1904-03	Lamina de acero (AD)	Determinados productos de lamina de acero resistentes a la corrosión, procedentes de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	12/08/1994	02/11/1995	1.00	Terminado
MEX-USA-1994-1904-01	Aceros planos recubiertos (AD)	Productos de aceros planos recubiertos, originarios y procedentes de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	01/09/1994	15/09/1997	3.00	Terminado
MEX-USA-1994-1904-02	Placa en hoja (AD)	Productos de placa en hoja, originaria y procedente de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	01/09/1994	30/08/1995	-	Terminado

CDA-USA-1994-1904-04	Lamina de acero (DANO)	Determinados productos de lamina de acero resistentes a la corrosión, originarios o procedentes de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	01/09/1994	10/07/1995	-	Terminado
USA-MEX-1994-1904-02	Vestir hechos de cuero (CC)	Artículos de vestir hechos de cuero, procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	26/09/1994	20/10/1995	1.00	Terminado
MEX-USA-1994-1904-03	Poliestireno (AD)	Poliestireno cristal e impacto, originarios de la República Federal de Alemania y de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	09/12/1994	12/09/1996	1.00	Terminado
CDA-USA-1995-1904-01	Bebidas de malta (DANO)	Determinadas bebidas de malta procedentes de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	04/01/1995	15/11/1995	-	Terminado
USA-MEX-1995-1904-01	Baterías de cocina (AD)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	08/02/1995	30/04/1996	1.00	Terminado
CDA-USA-1995-1904-02	Manzanas (AD)	Manzana fresca, entera, de marca "Delicious", "Red Delicious" y "Golden Delicious", originaria o procedente de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	15/02/1995			Desistido
USA-MEX-1995-1904-02	Cemento (AD)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	16/06/1995	13/09/1996	1.00	Terminado
USA-CDA-1995-1904-03	Tubos de rayos (AD)	Tubos de rayos catódicos de colores, procedentes de Canadá (Determinación de no revocar ordenes y fallos de impuestos antidumping, ni de suspender investigaciones sobreseídas)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	26/06/1995	06/05/1996	-	Terminado

CDA-USA-1995-2008-01	Tariffs applied by Canada to certain U.S. origin agricultural products		TLCAN-- Capitulo 20-- Articulo 2008	Canadá	Estados Unidos	17/07/1995	02/12/1996	1.00	Terminado
USA-MEX-1995-1904-04	Productos tubulares (AD)	Productos tubulares de región petrolífera, procedentes de México (Determinación final que los productos fueron vendidos por menos que su valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	26/07/1995	31/07/1996	1.00	Terminado
CDA-USA-1995-1904-03	Alfombrado (AD)	Alfombrado colchonado por maquina, originario o procedente de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Canadá	Estados Unidos	11/08/1995			Desistido
USA-MEX-1995-1904-05	Flores (AD)	Flores frescas cortadas procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa del impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	26/10/1995	16/12/1996	1.00	Terminado
MEX-USA-1995-1904-01	Tubería de acero sin costura (AD)	Tubería de acero sin costura procedente de Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Estados Unidos	10/11/1995			Desistido
CDA-USA-1995-1904-04	Azúcar (AD)	Azúcar refinada, refinada de cana de azúcar o de remolacha azucarera, en forma granulada, líquida y en polvo, originaria y procedente de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Canadá	Estados Unidos	17/11/1995	09/10/1996	-	Terminado
MEX-CDA-1996-1904-01	Lamina rollada en frío (AD)	Importaciones de lamina rollada en frío originarias y procedentes de Canadá (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Canadá	26/01/1996			Desistido
MEX-CDA-1996-1904-02	Placa en rollo (AD)	Importaciones de placa en rollo, originarias y procedentes de Canadá (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Canadá	29/01/1996	03/08/1998	2.00	Terminado
MEX-CDA-1996-1904-03	Lamina rollada en caliente (AD)	Importaciones de lamina rollada en caliente originarias y procedentes de Canadá (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Canadá	29/01/1996	16/06/1997	1.00	Terminado
CDA-USA-1996-1904-01	Cultivos bacteriológicos (AD)	Medios para cultivos bacteriológicos procedentes de Becton Dickinson y Compañía y de Los Laboratories Difco de los Estados Unidos, y de Unipath Limited del Reino Unido (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Canadá	Estados Unidos	06/06/1996			Desistido

USA-MEX-1996-1904-01	Baterías de cocina (Sexta RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la sexta revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	20/11/1996		Desistido
USA-MEX-1997-2008-01	Escobas de mijo	En el caso de la medida de salvaguarda impuesta por los Estados Unidos de América a las escobas de mijo mexicanas	TLCAN-- Capitulo 20-- Artículo 2008	Estados Unidos	México	14/01/1997	1.00	Terminado
USA-MEX-1997-1904-01	Cemento (Quinto RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Quinto revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	06/05/1997	2.00	Terminado
USA-MEX-1997-1904-02	Cemento (Cuarta RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Cuarta revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	08/05/1997	1.00	Terminado
USA-CDA-1997-1904-03	Acero al carbono (AD)	Determinados productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (Antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	12/05/1997	2.00	Terminado
USA-CDA-1997-1904-04	Magnesio (CC)	Magnesio puro y aleado procedente de Canadá (Tercera revisión administrativa de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	16/05/1997		Desistido
USA-MEX-1997-1904-05	Baterías de cocina (Octavo RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la octavo revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	11/06/1997		desistido
CDA-USA-1997-1904-01	Paneles de concreto (DANO)	Paneles de concreto, reforzado con malla de fibra de vidrio originarios y procedentes de los Estados Unidos de América y producidos por o en nombre de Custom Building Products, sus sucesores y cesionarios (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	21/07/1997	1.00	Terminado
USA-MEX-1997-1904-06	Tubo de acero (AD)	Tubo y tubería de acero con costura, de sección circular, sin alear procedente de México (Antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	08/08/1997		Desistido

USA-MEX-1997-1904-07	Baterías de cocina (Noveno RA)	Baterías de cocina de acero recostido de porcelana, procedentes de México (Noveno revisión administrativa)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	02/09/1997	30/04/1999	1.00	Terminado
MEX-USA-1997-1904-01	Peróxido de hidrógeno (CC)	Revisión de la resolución definitiva antidumping relativa a las importaciones de peróxido de hidrógeno originarias y procedentes de Estados Unidos (Cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	29/09/1997			Desistido
USA-CDA-1997-1904-08	Alambrón (CC)	Cierro alambros de acero procedente de Canadá (Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	21/11/1997			Desistido
CDA-MEX-1997-1904-02	Lamina de acero (DANO)	Cierta lamina de acero al carbono enrollado en caliente, originada en o exportada desde México (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	México	28/11/1997	15/12/1999	2.00	Terminado
MEX-USA-1998-1904-01	Jarabe de maiz de alta fructuosa (AD)	Revisión de la resolución final de la investigación antidumping sobre importaciones de jarabe de maiz de alta fructuosa originarias y procedentes de Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	20/02/1998	15/04/2002	4.00	Terminado
USA-CDA-1998-1904-01	Acero al carbono (AD)	Determinados productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	10/04/1998	20/03/2001	2.00	Terminado
USA-MEX-1998-1904-02	Cemento (Sexta RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Sexta revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	14/04/1998	03/11/2005	7.00	Desistido
CDA-USA-1998-1904-01	Alimentación infantil (DANO)	Ciertos preparados para la alimentación infantil originarios de o exportados desde los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	05/06/1998	17/11/1999	1.00	Terminado
USA-CDA-1998-1904-03	Lamina de latón (AD)	Lamina y banda de latón procedentes de Canadá (resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	15/07/1998	16/07/1999	1.00	Terminado

USA-MEX-1998-1904-04	Baterías de cocina (Décima RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la duodécima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	17/08/1998			Desistido
CDA-USA-1998-1904-02	Acero laminado en frío (DANO)	Ciertos productos de acero carbonados, laminados planos, en frío, originarios o procedentes de los Estados Unidos de América (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	01/09/1998	19/07/2000	1.00	Terminado
USA-MEX-1998-2008-01	Servicios de transporte transfronterizo	En el asunto de servicios de transporte transfronterizo	TLCAN-- Capitulo 20-- Artículo 2008	Estados Unidos	México	22/09/1998	06/02/2001	2.00	Terminado
CDA-USA-1998-1904-03	Tubería soldable (DANO)	Determinados accesorios soldables para tubería de presión y tubería soldable para drenaje, accesorios de tubería para desagüe y ventilación, hechos de cobre fundido aleado, cobre forjado aleado o cobre forjado, originarios o procedentes de los Estados Unidos	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	20/11/1998	03/04/2000	1.00	Terminado
USA-MEX-1998-1904-05	Tubo de acero (AD)	Tubo de acero con costura, de sección circular, sin alear procedente de México (Decisión final - antidumping orden)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	23/12/1998	07/06/2004	5.00	Terminado
USA-CDA-1999-1904-01	Acero al carbono (AD)	Determinados productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	09/02/1999			Desistido
USA-CDA-1999-1904-02	Placa de acero cortada (AD)	Determinada placa de acero al carbono cortada a la medida, procedente de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	09/02/1999			Desistido
USA-MEX-1999-1904-03	Cemento (Séptima RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Séptima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	12/04/1999	25/11/2003	4.00	Terminado

USA-CDA-1999-1904-04	Alambre de acero (AD)	Alambre de acero inoxidable de sección circular proveniente de Canadá (Determinación final que los productos fueron vendidos por menos que su valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	07/05/1999			Desistido
USA-MEX-1999-1904-05	Baterías de cocina (Undécima RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la undécima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	18/05/1999			Desistido
CDA-MEX-1999-1904-01	Lamina de acero (DANO)	Cierta lamina de acero al carbono enrollado en caliente, originada en o exportada desde México (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	México	12/07/1999			Desistido
USA-CDA-1999-1904-06	Ganado en pie (CC)	Ganado en pie procedente de Canadá (Resolución final negativa de las cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	22/11/1999			Desistido
USA-CDA-1999-1904-07	Ganado en pie (DANO)	Ganado en pie procedente de Canadá (Resolución final de DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	23/12/1999			Desistido
USA-CDA-2000-1904-01	Placa de acero cortada (AD)	Determinada placa de acero al carbono cortada a la medida, procedente de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	29/02/2000			Desistido
USA-CDA-2000-1904-02	Acero al carbono (AD)	Determinados productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	29/02/2000			Desistido
USA-MEX-2000-1904-01ECC	Cemento (CIE)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento procedentes de México (Comité de impugnación extraordinario)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo PIE	Estados Unidos	México	23/03/2000	30/10/2003	3.00	Terminado
USA-MEX-2000-1904-03	Cemento (Octava RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Octava revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	10/04/2000			Desistido

MEX-USA-2000-1904-01	Urea (AD)	Importaciones de urea originarias de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	04/05/2000	29/01/2004	3.00	Terminado
CDA-USA-2000-1904-01	Opacificantes (AD)	Ciertas preparaciones opacificantes para exámenes radiológicos reactivos de diagnóstico concebidos para usar en el paciente procedente de E.U.A. (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	12/05/2000	23/09/2003	3.00	Terminado
MEX-USA-2000-1904-02	Bovino (AD)	Carne y despojos comestibles de bovino, originarias de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	25/05/2000	10/05/2007	6.00	Terminado
USA-MEX-2000-1904-04	Baterías de cocina (Duodécima RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la duodécima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	08/06/2000			Desistido
CDA-USA-2000-1904-02	Opacificantes (DANO)	Cierta preparaciones opacificantes para exámenes radiológicos reactivos de diagnóstico concebidos para usar en el paciente procedente de E.U.A. (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	09/06/2000	08/01/2003	2.00	Terminado
USA-MEX-2000-1904-05	Cemento (RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	07/07/2000			Desistido
USA-CDA-2000-1904-06	Magnesio (AD)	Magnesio procedente de Canadá (Revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	04/08/2000	28/04/2003	2.00	Terminado
USA-CDA-2000-1904-07	Magnesio (CC)	Magnesio puro y aleado procedente de Canadá (Cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	04/08/2000	15/10/2002	2.00	Terminado
CDA-USA-2000-1904-03	Aparatos domésticos (AD)	Ciertos aparatos domésticos (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	11/08/2000	15/04/2002	1.00	Terminado
USA-CDA-2000-1904-08	Acero al carbono (AD)	Determinados productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (Resultados finales de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	18/08/2000			Desistido

USA-CDA-2000-1904-09	Magnesio	Magnesio procedente de Canadá (Cuotas compensatorias e impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	25/08/2000	06/10/2006	6.00	Terminado
CDA-USA-2000-1904-04	Aparatos domésticos (DANO)	Ciertos aparatos domésticos (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	22/09/2000	16/01/2002	1.00	Terminado
USA-MEX-2000-1904-10	Cemento	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	21/11/2000	24/06/2005	4.00	Desistido
USA-CDA-2000-1904-11	Placa de acero	Ciertos productos planos de acero al carbono resistentes a la corrosión, procedentes de Canadá (DANO) (Cuotas compensatorias e impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	28/12/2000	20/05/2005	4.00	Terminado
USA-CDA-2001-1904-01	Placa de acero cortada (AD)	Cortada a la medida, procedente de Canadá (Decisión definitiva sobre el incumplimiento de la orden en materia de derechos antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	23/02/2001			Desistido
USA-MEX-2001-1904-02	Baterías de cocina (Decimotercia RA)	Baterías de cocina de acero revestido de porcelana, procedentes de México (Resultados finales de la decimotercia revisión administrativa de impuesto)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	09/03/2001			Desistido
USA-MEX-2001-1904-03	Región petrolífera (AD)	Productos tubulares de región petrolífera, procedentes de México (Revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	06/04/2001	01/06/2007	6.00	Terminado
USA-MEX-2001-1904-04	Cemento (Novena RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Novena revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	06/04/2001			Desistido
USA-MEX-2001-1904-05	Región petrolífera (Cuarta EA)	Productos tubulares de región petrolífera, procedentes de México (Cuarta revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	20/04/2001	16/01/2007	5.00	Terminado

USA-MEX-2001-1904-06	Región petrolifera	Productos tubulares de región petrolifera, procedentes de México (Revisión de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	09/08/2001	22/03/2007	5.00	Terminado
USA-MEX-2002-1904-01	Cemento	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Desistimiento a la solicitud para instituir una investigación a la Sección 751(B))	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	17/01/2002			Desistido
USA-CDA-2002-1904-04	Tomates (AD)	Tomates de Canadá (Determinación final que los productos fueron vendidos por menos que su valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	27/03/2002			Desistido
USA-CDA-2002-1904-02	Madera (AD)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Determinación final que los productos fueron vendidos por menos que su valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	02/04/2002	05/01/2007	4.00	Terminado
USA-CDA-2002-1904-03	Madera (CC)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	02/04/2002	17/03/2006	3.00	Terminado
USA-MEX-2002-1904-05	Cemento (Décima RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Décima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	10/04/2002			Desistido
USA-CDA-2002-1904-06	Tomates (AD corregida)	Tomates de Canadá (Determinación final corregida que los productos fueron vendidos por menos que sus valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	01/05/2002			Desistido
USA-CDA-2002-1904-07	Madera (DANO)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	22/05/2002	31/08/2004	2.00	Terminado
MEX-USA-2002-1904-01	Carne y despojos de bovino (CC)	Carne y despojos comestibles de bovino procedentes de los Estados Unidos de América (Cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	02/07/2002			Desistido
USA-CDA-2002-1904-08	Alambron (CC)	Alambron de hierro o acero sin aleaer procedentes de Canadá (Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	19/09/2002			Desistido

USA-CDA-2002-1904-09	Alambron (DANO)	Alambron de hierro o acero sin aleaer procedentes de Canadá (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	27/11/2002	18/04/2005	2.00	Terminado
USA-MEX-2002-1904-10	Alambrión (DANO)	Alambrión de hierro o acero sin aleaer procedentes de México (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	29/11/2002			Desistido
USA-MEX-2003-1904-01	Cemento (Undécima RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Undécima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	27/01/2003			Desistido
USA-CDA-2003-1904-02	Magnesio (CC)	Magnesio puro y aleado procedente de Canadá (Cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	23/05/2003	09/09/2005	2.00	Terminado
MEX-USA-2003-1904-01	Sosa caustica (CC)	Importaciones de sosa cáustica líquida originarias de los Estados Unidos de América (Cuota compensatoria)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Estados Unidos	02/07/2003	13/07/2006	3.00	Terminado
USA-CDA-2003-1904-01ECC	Magnesio (CIE)	Magnesio procedente de Canadá (CIE)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo PIE	Estados Unidos	Canadá	24/09/2003	07/10/2004	1.00	Terminado
USA-MEX-2003-1904-03	Cemento (Duodécima RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Duodécima revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	01/10/2003			Desistido
USA-CDA-2003-1904-04	Trigo (AD)	Cierfo trigo y morcajo (tranquillon) y los demás provenientes de Canadá (Determinación final que los productos fueron vendidos por menos que su valor justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	03/10/2003			Desistido
USA-CDA-2003-1904-05	Trigo (CC)	Cierfo trigo y morcajo (tranquillon) y los demás provenientes de Canadá (Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	03/10/2003	10/03/2005	1.00	Desistido
MEX-USA-2003-1904-02	Manzanas (CC)	Importaciones de manzanas de mesa de las variedades "Red Delicious" y sus Mutaciones y "Golden Delicious" originarias de E.U.A. (Impuesta de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Estados Unidos	12/11/2003			Desistido

USA-CDA-2003-1904-06	Trigo (DANO)	Cierto trigo y morcajo (tranquillon) y los demás provenientes de Canadá (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	24/11/2003	12/12/2005	2.00	Terminado
CDA-MEX-2004-1904-01	Persianas venecianas y las tabillas de madera (DANO)	Persianas venecianas y las tabillas de madera originarias o exportadas desde México (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Canadá	México	26/07/2004			Desistido
USA-CDA-2004-1904-01	Magnesio (CC)	Magnesio puro y aleado procedente de Canadá; Resultados finales de cuotas compensatorias	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	08/10/2004			Desistido
USA-CDA-2004-1904-01ECC	Madera (CIE)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (CIE)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo PIE	Estados Unidos	Canadá	24/11/2004	10/08/2005	-	Terminado
USA-CDA-2004-1904-02	Alambrón (AD)	Alambrón de hierro o acero sin alear procedentes de Canadá (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	27/12/2004			Desistido
USA-MEX-2004-1904-03	Cemento (Decimotercia RA)	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento, procedentes de México (Decimotercia revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	30/12/2004			Desistido
USA-CDA-2005-1904-01	Madera (CC)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	18/01/2005	30/01/2009	4.00	Desistido
USA-CDA-2005-1904-02	Madera (Sección 129 - CC)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Aviso de implementación bajo Sección 129 del Tratado ronda Uruguay - cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	18/01/2005			Desistido
USA-CDA-2005-1904-03	Madera (Sección 129 - IN)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Implementación de la nueva determinación bajo la Sección 129(a)(4) de la Ronda de Uruguay)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	21/01/2005			Desistido
USA-CDA-2005-1904-04	Madera (Sección 129 - AD)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (Determinación bajo la Sección 129 de la Ronda de Uruguay - Antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	31/05/2005			Desistido

MEX-USA-2005-1904-01	Tubería de acero (AD)	Importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta originarios de los Estados Unidos de América (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	24/06/2005	13/03/2008	2.00	Terminado
USA-MEX-2005-1904-05	Carboxymethylcelulose (AD)	Carboximetilcelulosa purificada procedente de México (Determinación de impuesto antidumping emitido por parte del Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	05/08/2005			Desistido
USA-MEX-2005-1904-06	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas (DANO)	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas procedentes de México	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	17/08/2005	10/09/2008	3.00	Terminado
USA-CDA-2006-1904-01	Madera (AD)	Ciertos productos de madera suave procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping por el Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	11/01/2006			Desistido
USA-CDA-2006-1904-02	Madera (CC)	Ciertos productos de madera suave procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de cuotas compensatorias)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	11/01/2006			Desistido
MEX-USA-2006-1904-01	Piernas de cerdo (AD)	Revisión de la resolución por la que concluye la investigación antidumping sobre las importaciones de piernas de cerdo originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	20/01/2006	05/12/2008	2.00	Terminado
USA-MEX-2006-1904-03	Cemento Gray Portland y Clinker (AD)	Cemento Gray Portland y "Clinker", procedentes de México (Resultados finales de la decimocuarta revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	25/01/2006			Desistido
USA-CDA-2006-1904-04	Alambrón (AD)	Alambrón de hierro o acero sin alea procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de cuotas compensatorias por el Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	30/01/2006	28/11/2007	1.00	Desistido

USA-CDA-2006-1904-05	Ciertos productos de madera suave procedentes de Canadá (Resultados finales por el Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	03/04/2006	25/06/2008	2.00	Desistido
CDA-USA-2006-1904-01	Grano de maíz con exclusión de maíz para semilla (para propósitos de reproducción), maíz dulce y para palomitas originario o exportado de Estados Unidos de América (Dumping y subsidios)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	01/05/2006			Desistido
USA-MEX-2006-1904-06	Productos tubulares de región petrolífera, procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	18/10/2006			Desistido
MEX-USA-2006-1904-02	Revisión de la resolución final de la Investigación antidumping sobre las importaciones de manzanas de mesa variedades Red Delicious y sus mutaciones y Golden Delicious originarias de E.U.A., independientemente del país de procedencia (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	27/11/2006	15/10/2009	2.00	Terminado
USA-MEX-2007-1904-01	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping por el Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	22/01/2007	17/08/2011	4.00	Desistido
CDA-USA-2007-1904-01	Ciertos accesorios para tubería de cobre originarios de Estados Unidos de América o exportados desde ese país (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	02/03/2007			Desistido
USA-MEX-2007-1904-02	Cemento Portland gris y "Clinker" de cemento procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping por parte del Departamento de Comercio)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	06/11/2007			Desistido

USA-MEX-2007-1904-03	Oleoductos soldados (AD)	Ciertos oleoductos soldados de gran diámetro procedentes de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping por parte de IUSITC)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	21/11/2007	29/08/2011	3.00	Terminado
USA-MEX-2008-1904-01	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas (AD)	Chapas y flejes de acero inoxidable en bobinas de México (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	12/03/2008	26/07/2011	3.00	Desistido
USA-CDA-2008-1904-02	Alambrón (AD)	Alambrón de hierro o acero sin aleaer procedentes de Canadá (Resultados finales de la revisión administrativa de impuesto antidumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	06/06/2008	25/10/2012	4.00	Terminado
USA-MEX-2008-1904-03	Perfiles y tubos rectangulares de grosor ligero (AD)	Perfiles y tubos rectangulares de grosor ligero de México (Determinación final por el Departamento de Comercio de ventas por menos que el precio justo)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	23/07/2008	20/07/2010	1.00	Terminado
USA-MEX-2008-1904-04	Light-Walled Rectangular Pipe and Tube (DANO)	Light-Walled Rectangular Pipe and Tube from China, Korea, and Mexico: Final Injury Determination (disponible solamente en Inglés y en frances)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	29/08/2008	26/11/2010	2.00	Terminado
USA-CDA-2009-1904-01	Alambrón (AD)	Alambrón de hierro o acero sin aleaer procedentes de Canadá (Resolución Final de la Revisión de la Cuota Compensatoria)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	16/01/2009	29/04/2014	5.00	Terminado
MEX-USA-2009-1904-01	Peróxido de Hidrógeno (CC)	Resolución Final de la Revisión definitiva impuesta a las importaciones de Peróxido de Hidrógeno, originarias de E.U.A (Cuota Compensatoria)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	16/01/2009			Desistido
USA-MEX-2009-1904-02	Stainless Steel Sheet and Strip (AD)	Stainless Steel Sheet and Strip (AD) (disponible solamente en Inglés y en frances)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	11/03/2009			Desistido
USA-MEX-2010-1904-01	Stainless Steel Sheet & Strip in Coils from Mexico: Final Results of AD Duty Administrative Review	Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico: Final Results of AD Duty Administrative Review	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	11/03/2010			Desistido

USA-MEX-2010-1904-02	Copper Pipe and Tube	Seamless Refined Copper Pipe and Tube	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	22/12/2010			Desistido
USA-MEX-2010-1904-03	Copper Pipe and Tube (AD)		TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	22/12/2010			Desistido
USA-MEX-2011-1904-01	Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico	Stainless Steel Sheet and Strip in Coils from Mexico	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	11/02/2011			Desistido
USA-MEX-2011-1904-02	Perfiles y Tubería Rectangular de Grosor Ligeró de México	Perfiles y Tubería Rectangular de Grosor Ligeró de México, Resolución Final de la Revisión Administrativa de Derechos Antidumping 2008-2009.	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	18/03/2011	06/08/2013	2.00	Terminado
USA-CDA-2011-1904-03	Citric Acid and Certain Citrate Salts (AD)	Acide citrique et certains sels de citrate du Canada	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	Canadá	08/07/2011			Desistido
MEX-USA-2011-1904-01	Ácido Esteárico (CVD)	Revisión de la Resolución Final del examen de vigencia y de la revisión de oficio de las cuotas compensatorias sobre las importaciones de cierto tipo de ácido esteárico originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en las fracciones arancelarias 3823.11.01 y 3823.19.99 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (Cuota Compensatoria)	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	México	Estados Unidos	04/11/2011	10/10/2013	1.00	Terminado
USA-MEX-2012-1904-01	Light Walled Rectangular Pipe and Tube from Mexico	Light Walled Rectangular Pipe and Tube from Mexico, Final Results of 2009-2010 Antidumping Duty Administrative Review	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	10/02/2012			Desistido
USA-MEX-2012-1904-02	Final Antidumping Duty Determination on Bottom Mount Combination Refrigerator-Freezers from Mexico	Commerce Final Antidumping Duty Determination on Bottom Mount Combination Refrigerator-Freezers from Mexico	TLCAN-- Capitulo 19-- Articulo 1904	Estados Unidos	México	24/04/2012			Desistido

MEX-USA-2012-1904-01	Pierna y muslo de pollo (AD)	Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de pierna y muslo de pollo originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Estas mercancías se clasifican en las fracciones arancelarias 0207.14.04 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. (Dumping)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	03/09/2012	20/12/2017	5.00	Terminado
MEX-USA-2012-1904-02	Éter monobutílico del etilenglicol (AD)	Revisión de la Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia; mercancía que se clasifica en la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación.	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	09/10/2012	26/11/2015	3.00	Terminado
USA-MEX-2012-1904-03	Seamless Refined Copper Pipe and Tube (AD)	New Shipper Review of Antidumping Duty Order on Seamless Refined Copper Pipe and Tube from Mexico	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	24/10/2012			Desistido
USA-MEX-2014-1904-01	Steel Concrete Reinforcing Bar from Mexico	Steel Concrete Reinforcing Bar from Mexico	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	16/10/2014			Desistido
USA-MEX-2014-1904-02	Steel Concrete Reinforcing Bar (IN)	Steel Concrete Reinforcing Bar from Mexico (Injury)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	01/12/2014	02/02/2017	2.00	Terminado
MEX-USA-2015-1904-01	Sulfato de Amonio (AD)	Revisión de la Resolución Final de la investigación antidumping sobre las importaciones de sulfato de amonio, originarias de los Estados Unidos de América y de la República popular de China, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía ingresa por la fracción arancelaria 3102.21.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	06/11/2015	29/11/2019	4.00	Activo

USA-CDA-2015-1904-01	Papel supercalandrado (CVD)	Papel supercalandrado procedente de Canadá - (disponible en inglés y en francés solamente)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	18/11/2015	13/04/2017	1.00	Desistido
USA-CDA-2015-1904-02	Supercalendered Paper (IN)	Supercalendered Paper from Canada: Affirmative Injury Determination	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	30/12/2015			Desistido
USA-CDA-2016-1904-01	PET Resina (IN)	Resina de Polietileno Tereftalato de Canadá	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	06/06/2016			Desistido
MEX-USA-2016-1904-01	Éter monobutílico del etilenglicol (CC)	Revisión de la "Resolución Final de la revisión de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de éter monobutílico del etilenglicol originarias de los Estados Unidos de América, independientemente del país de procedencia. Esta mercancía se clasifica en la fracción arancelaria 2909.43.01 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación". Ciertas placas de yeso originarias o exportadas desde los Estados Unidos de America (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	México	Estados Unidos	24/06/2016			Desistido
CDA-USA-2017-1904-01	Placas de yeso (DANO)		TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Canadá	Estados Unidos	06/02/2017			Desistido
USA-MEX-2017-1904-01	Steel Pipe (AD)		TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	12/07/2017			Desistido
USA-CDA-2017-1904-02	Madera (CC)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá: Determinación afirmativa final de cuotas compensatorias	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	14/11/2017			Activo
USA-CDA-2017-1904-03	Madera (AD)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (AD)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	05/12/2017			Activo
USA-CDA-2018-1904-01	Aviones comerciales (CVD)	Aviones comerciales de Canadá (CVD)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	19/01/2018			Desistido
USA-CDA-2018-1904-02	Aviones comerciales (AD)	Aviones comerciales de Canadá (AD)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	19/01/2018			Desistido
USA-CDA-2018-1904-03	Madera (DANO)	Productos de madera blanda procedentes de Canadá (DANO)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	19/01/2018	04/09/2019	1.00	Terminado
USA-MEX-2018-1904-04	Residential Washers (AD AR)	Residential Washers (AD AR)	TLCAN-- Capitulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	18/04/2018			Activo

USA-CDA-2018-1904-05	Papel de valor añadido (AD)	Papel de valor añadido a base de pasta mecánica	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	07/09/2018		Desistido
USA-CDA-2018-1904-06	Papel de valor añadido (CVD)	Papel de valor añadido a base de pasta mecánica	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	10/09/2018		Desistido
USA-CDA-2018-1904-07	Groundwood Paper Injury		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	26/10/2018		Desistido
USA-MEX-2019-1904-01	Light-Walled Rectangular Pipe AD	Light-Walled Rectangular Pipe AD	TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	22/05/2019		Activo
USA-MEX-2020-1904-01	Fabricated Structural Steel (AD)		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	28/02/2020		Activo
USA-CDA-2020-1904-02	Fabricated Structural Steel (AD)		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	28/02/2020		Suspendido
USA-MEX-2020-1904-03	Request for Panel Review on behalf of the Government of Mexico		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	02/03/2020		Terminado
USA-MEX-2020-1904-04	USA-MEX-2020-1904-04		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	México	16/04/2020		Activo
USA-CDA-2020-1904-05	Fabricated Structural Steel (IN) 2020-1904-05		TLCAN-- Capítulo 19-- Artículo 1904	Estados Unidos	Canadá	17/04/2020		Activo