



El T-MEC, confrontado con el enfoque del Nuevo Regionalismo de la CEPAL.

Raúl Gustavo Acua Popocatl¹

Rafael Alberto Durán Gómez²

Selene Jiménez Bautista³

¹Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl, Estado de México, Mexico. acuagus@yahoo.com, Av Bordo de Xochiaca S/N, Benito Juárez, 57000 Nezahualcóyotl, Méx. (+52) 5551126372.

²Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl, Estado de México, Mexico. radurang@hotmail.com, Av Bordo de Xochiaca S/N, Benito Juárez, 57000 Nezahualcóyotl, Méx. (+52) 5551126372.

³Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl, Estado de México, Mexico. sejiba22@gmail.com, Av Bordo de Xochiaca S/N, Benito Juárez, 57000 Nezahualcóyotl, Méx. (+52) 5551126372.

Artículo arbitrado e indexado en Latindex

Revisión por pares

Fecha de publicación: julio 2020

Resumen

El objetivo del presente artículo consiste en comparar el resultado de las negociaciones del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC) con las 9 recomendaciones del Regionalismo Abierto (una de ellas especialmente basada en la unión aduanera) planteadas por la Comisión Especial para América Latina (CEPAL), elaboradas como guía para la negociación de acuerdos comerciales internacionales conducentes a la creación de áreas de libre comercio -o uniones aduaneras-, particularmente aquellas en donde se vinculan economías de países en vías de desarrollo con países desarrollados. La hipótesis que se plantea es que el acuerdo negociado se halla lejos de los objetivos de desarrollo sugeridos por la propia CEPAL, y beneficia significativamente al país con mayor desarrollo: los Estados Unidos.

Palabras clave: T-MEC, CEPAL, Nuevo Regionalismo

Abstract

The objective of this article is to compare the negotiated text of the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA) with the 9 recommendations of the Open Regionalism approach suggested by ECLA (United Nations Economic Commission for Latin America), and the customs union integration model. Those economic integration approaches were developed as a guide for negotiating international trade agreements leading to the creation of free trade areas -or customs unions-, particularly those agreements which comprise both developed and developing economies. The arguments is that the USMCA negotiated agreement is far from the development objectives suggested by ECLAC, and by the contrary, the agreement significantly benefits the country with the greatest economic development: the United States.

Key words: USCAM USCAM, ECLA, new Regionalism

1. INTRODUCCION.

La década de los noventas, y la primera década del segundo milenio (año 2000), representaron un auge importante en el número de áreas de libre comercio negociadas a nivel internacional con el fin de integrar mercados regionales más amplios comparados con aquellos mercados unitarios sostenidos y consolidados individualmente por lo estados-nación tradicionales (mercados mucho más pequeños, relativamente) después de la segunda guerra mundial¹. Este auge inició con la reafirmación de la Unión Europea por medio del Tratado de Maastricht en 1992, hasta la negociación del fallido Tratado Transpacífico que culminó en 2016, el que -en la línea de tiempo sugerida-, viene a marcar el punto de declive de estas dos décadas de creación continua de acuerdos de libre comercio².

Las fuerzas que estuvieron detrás de la creación de tales acuerdos comerciales fueron, entre otras: el avance de la tecnología y su impacto en los medios y tiempos de transporte, la reducción de los costos internacionales de los fletes, el fin de la competencia política generada durante la llamada guerra fría, la apuesta de los países a una política comercial basada en la reciprocidad sustentada en una economía mundial cada vez más interdependiente, en donde las políticas económicas de un país afectaban a las empresas y a los ciudadanos prácticamente de todo el mundo.

También se debe mencionar que la presión ejercida por las nuevas formas de producción global (las llamadas cadenas globales de valor), y sus agentes (las grandes empresas transnacionales)³, demandaron políticas públicas ajustadas a una nueva realidad económica internacional, así como también se presentó la necesidad de los gobiernos con economías más débiles y vulnerables por atraer a la inversión extranjera directa, y por llevar a cabo reformas estructurales económicas que requerían de continuidad en su elaboración y aplicación, éstos fueron también factores que influyeron directamente para empujar a todo tipo de gobiernos a participar en las nuevas áreas de libre comercio. Instituciones internacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) a partir de 1994 cambiaron sus recomendaciones de políticas económicas, y las orientaron hacia la creación de mercados integrados, sugiriendo paradigmas como el llamado “Regionalismo

Abierto”, dirigido a países que desearan salir pronto del rezago económico sustentado en bajos niveles de producción e industrialización.

El objetivo del presente estudio consiste en contrastar las 9 sugerencias de regionalización económica recomendada por la CEPAL contenidas en su esquema conocido como Regionalismo Abierto, con el contenido del recientemente aprobado acuerdo México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC). La hipótesis que se plantea es que el nuevo acuerdo comercial no corresponde al modelo sugerido de regionalismo abierto, sino que se trata de un regionalismo cerrado en donde los factores que podrían propiciar la creación de comercio se ven opacados, por aquellos que anticiparían la presentación de desviación de comercio.

2. MARCO TEORICO

En el presente contexto de constante regionalización económica se entiende que algunas instituciones internacionales, que en el pasado apoyaron a la estrategia de sustitución de importaciones (como sucedió en su tiempo con la Comisión Económica para América Latina o CEPAL), como vía para consolidar la industrialización en los países con economías más vulnerables y rezagadas, cambiaran su paradigma y aconsejasen, a partir de los noventas, a sus gobiernos a participar en esquemas de integración que cumplieran las siguientes condiciones, como vía complementaria hacia la industrialización:

- Consolidar la liberalización amplia de sectores, y aplicar períodos de transición para llevar a cabo los ajustes convenientes.
- Facilitar el futuro ingreso de nuevos miembros a los acuerdos comerciales pactados.
- Generar y aplicar normas comerciales claras y transparentes.
- Definir reglas para la minimización de los desequilibrios macroeconómicos.
- Establecer un calendario gradual hacia la creación de una unión aduanera.
- Lograr la reducción generalizada de costos de transacción vía armonización de reglas.
- Facilitar la transferencia internacional de tecnología.
- Permitir procesos de ajuste para los países de menor desarrollo.

- Fomentar la participación de actores sociales⁴.

A partir de mediados de la década de los noventas, la CEPAL incorporó estas 9 recomendaciones a su modelo de integración regional (llamado Regionalismo Abierto), para promoverlo como guía en las agendas de negociación de los acuerdos internacionales tendientes a crear áreas de libre comercio⁵, y generó un conjunto de documentos de trabajo donde se señalaban los beneficios que el modelo aportaría para la industrialización de los países firmantes, sobre todo los países en vías de desarrollo.

Algunas regiones, como Centroamérica, procuraron seguir al pie de la letra estas recomendaciones, y otros países se abstuvieron de hacerlo, pues dejaron que sus necesidades económicas idiosincráticas, y el cabildeo de las grandes empresas en la mesa de negociación, definieran la agenda y el capitulado final de los acuerdos. Un ejemplo de lo anterior fue la integración comercial de América del Norte. Entre los factores que propician la regionalización económica, la literatura identifica a los siguientes:

- a) Crecientes intercambios comerciales entre los países que postularían su formación.
- b) Surgimiento de cadenas regionales de valor que vinculan a las empresas de la región.
- c) La presencia regional *de clusters* de empresas con conexiones que desbordan fronteras en la región
- d) Aparición de un comercio intraindustrial que sobrepasa fronteras también.
- e) Surgimiento de élites económicas y políticas proclives a la creación de la región.
- f) La necesidad de regionalización de los mercados pequeños, para tener más poder de negociación con economías grandes.
- g) Anticipar el comportamiento económico y comercial de países vecinos y socios, que en el pasado mostraban conductas comerciales impredecibles e incluso conflictivas⁶.

En 1990, el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, con pocas alternativas para atraer a México inversiones de Asia y sobre todo de Europa, solicitó negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos⁷. En 1991, el presidente George

H.W. Bush, estuvo dispuesto a negociar con el presidente Salinas un acuerdo comercial bilateral, sin embargo, el gobierno canadiense, temeroso de que los EU y México firmaran un acuerdo más ventajoso entre ellos de lo que fue el Acuerdo Estados Unidos-Canadá (CUSFTA) firmado en 1988 entre esos dos países, decidió participar también en las negociaciones, y aprovechar la ocasión para actualizar el CUSFTA, y crear entre los tres países el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN no se ajustó desde un inicio a las recomendaciones de la CEPAL, de hecho, las recomendaciones cepalinas se diseñaron el mismo año que el TLCAN entró en vigor (1994).

El TLCAN prácticamente fue el primer acuerdo comercial donde prevalecieron los principios de reciprocidad y acceso a mercados entre países con grandes asimetrías en sus capacidades económicas, y en su momento fue un paradigma a seguir en otras negociaciones comerciales internacionales debido a la innovación que significó el abordaje de ciertos temas comerciales, y los no comerciales como los acuerdos laborales y ambientales, el TLCAN tuvo éxito como modelo de tratado comercial debido a los numerosos acuerdos que estuvieron basados en él, por encima del número de acuerdos basados en el paradigma de la CEPAL. Con todo y esto pasaron 25 años y las normas contenidas en el TLCAN quedaron obsoletas y nuevos temas eran necesarios que se renegociaran, lo cual ocurrió en el año 2018 cuando finalizaron las negociaciones que dieron paso a un nuevo acuerdo regional llamado T-MEC (Tratado México-Estados Unidos-Canadá) o USMCA por sus siglas en inglés.

3. METODO.

Se revisará el contenido final del T-MEC disponible en la página de internet del Representante Comercial de los Estados Unidos (versión en inglés), así como la versión en castellano disponible en la página de la Secretaría de Economía de México, y se contrastará el contenido principal del acuerdo poniendo especial énfasis en las innovaciones presentes con respecto al anterior TLCAN, con las 8 recomendaciones -una a una- planteadas por la CEPAL en su documento emitido en 1994.

4. RESULTADOS.

4.1 Liberalización amplia de sectores y períodos de transición.

- a) Recomendación cepal: Garantizar una liberalización amplia de los mercados en términos de sectores, que abarque bienes y servicios, aunque sin excluir los diferentes períodos de transición necesarios para el ajuste gradual.

La liberalización amplia (y podemos agregar de nuestra parte, profunda) fue un tema pendiente en el TLCAN de 1994, pues durante prácticamente todo el tiempo que este acuerdo estuvo en vigor (1994-2019), México y Canadá desafiaron con éxito las políticas de velado proteccionismo de EU sustentadas en políticas que debilitaban ciertos principios de liberalización comercial. Para poder entender los beneficios en materia de liberalización de los mercados contenidas en el nuevo T-MEC (los cuales procuraban superar los errores del TLCAN) es pertinente recordar antes aquellos sectores no abarcados en el previo TLCAN, y que estuvieron muy limitados en su liberalización, éstos fueron: sector energético, algunos productos del sector agrícola, y los servicios financieros⁸. A continuación señalaremos los avances del T-MEC al respecto.

Sector energético: El T-MEC garantiza un "arancel cero" para los productos energéticos comercializados entre los Estados Unidos, México y Canadá. Estas disposiciones permiten que la industria energética continúe expandiendo las exportaciones de gas natural de EU a México sin preocuparse por los aranceles. Además, las refinerías estadounidenses todavía podrán aprovechar algunos de los 3.3 millones de barriles de petróleo que se exportan desde Canadá a diario⁹.

Los compromisos del T-MEC sobre energía requieren que México mantenga -al menos- su nivel actual de apertura a la inversión en el sector con capitales procedentes de EU, y permitir que las autoridades aduaneras de los EU sean flexibles para aceptar la documentación alternativa para certificar que el gas natural -y el petróleo- se originaron en Canadá o México al ingresar a los Estados Unidos. Estas protecciones son especialmente importantes para el mercado energético porque las inversiones

generalmente requieren un tiempo considerable para alcanzar la rentabilidad, como sucede en el proceso de exploración, y luego de producción de petróleo crudo en el Golfo de México.

Los productores de energía estaban sumamente preocupados de que la decisión de interrumpir el TLCAN afectaría drásticamente su capacidad para capitalizar el creciente mercado de gas natural de México. El *American Petroleum Institute* (API por sus siglas en inglés), una asociación en Washington D.C. que representa a las empresas de petróleo y gas, considera tan ventajoso al T-MEC en este tema, que ya está ejerciendo presión en el Congreso de los Estados Unidos para que apruebe el acuerdo (febrero 2019). "Tener a Canadá como socio comercial y ser parte de este acuerdo es fundamental para la seguridad energética de América del Norte y los consumidores estadounidenses", dijo el presidente de API, Mike Sommers, en un comunicado. "dar continuidad a un acuerdo comercial para América del Norte ayudará a garantizar que la revolución energética de Estados Unidos continúe en el futuro"¹⁰.

Acceso a los mercados de productos lácteos y agrícolas: Estados Unidos pudo obtener acceso a los mercados muy protegidos anteriormente de productos lácteos, huevos y aves de Canadá, al tiempo que permitió que Canadá exportara más productos lácteos, cacahuates y azúcar a los Estados Unidos. La apertura del mercado de productos lácteos lograda por los Estados Unidos es un área donde el presidente Donald Trump pudo materializar un acuerdo mejor comparativamente de lo que la administración de Obama logró en las negociaciones de la Asociación Transpacífico (TPP).

El T-MEC otorgará a los Estados Unidos acceso a aproximadamente el 3.6 por ciento del mercado de productos lácteos de Canadá, mientras que el TPP solo le brindó a los Estados Unidos acceso al 3.25% del mercado. Canadá también se comprometió a eliminar su programa de leche de clase 7, que provocó durante mucho tiempo agresivas acciones de contrapeso de la industria láctea estadounidense.

El complejo programa de clase 7 incentivaba artificialmente a los fabricantes canadienses de queso -y alimentos procesados- a utilizar concentrado de proteína de leche de producción nacional en lugar de insumos del extranjero. La

industria láctea canadiense, sin embargo acusó al T-MEC por poner a la industria "en peligro", mientras que el Consejo de Exportación de Productos Lácteos de EU manifestó un apoyo tibio al respecto. Los Estados Unidos también pudieron llegar a un acuerdo sobre la eliminación de las prácticas canadienses que discriminaban contra el vino y el grano de los Estados Unidos¹¹.

Apertura de los servicios financieros: El USMCA abarca disposiciones para garantizar el acceso al mercado para nuevos servicios financieros (Artículo 17.5). Al respecto ninguna parte podrá adoptar o mantener medidas que impongan limitaciones a:

1) el número de instituciones financieras, proveedores de servicios financieros transfronterizos, operaciones de servicios financieros o número de personas físicas empleadas o,

2) El valor total de las transacciones o activos de servicios financieros. Las partes pueden requerir el registro de un proveedor de servicios financieros transfronterizos, o un instrumento financiero.

El T-MEC es una revisión de las disposiciones anteriores del TLCAN sobre nuevos servicios financieros (Artículo 17.7). Las partes deben permitir que las instituciones financieras de otros países del T-MEC proporcionen nuevos servicios financieros dentro de sus territorios, si lo mismo le es permitido a sus propias instituciones financieras, es así que las partes pueden requerir autorización sujeta a las nuevas disposiciones de los servicios financieros¹².

Para garantizar que el proceso sea transparente, de acuerdo con el Artículo 17.13, cualquier medida que una parte implemente con respecto a las instituciones financieras de la otra parte, debe ser razonable, objetiva e imparcial. Al proponer una nueva medida, las partes están obligadas a: publicar las regulaciones propuestas por adelantado, brindar una oportunidad para comentar o debatir, abordar comentarios, permitir un tiempo razonable antes de que la medida entre en vigencia y establecer mecanismos para responder a las personas interesadas. Se requieren pasos adicionales para las autoridades reguladoras financieras, si la parte opta

por requerir una autorización para suministrar un servicio financiero.

En lo referente a los períodos de transición recomendados por la CEPAL en beneficio de los países de menor desarrollo (en este caso México), los años promedio de transición que se plantean son de 3 años para pasar del TLCAN al T-MEC, y no hay discriminación basada en distintos niveles de desarrollo -entre los países miembros- para aplicar el T-MEC. Sin embargo, durante la negociación inicial del TLCAN a principios de los noventa se negociaron interesantes períodos de transición, los cuales poco tuvieron que ver con los criterios sugeridos por la CEPAL como analizaremos a continuación¹³.

El núcleo de toda negociación comercial es el acceso a mercados vía la reducción drástica de las barreras arancelarias y no arancelarias a la libre circulación de mercancías, en este caso, las concentradas en América del Norte. Al comienzo de las negociaciones del TLCAN, las partes acordaron dos puntos esenciales que simplificaron enormemente su tarea de negociación. Primero, no habría ninguna excepción a la eventual eliminación de cuotas y aranceles.

En segundo lugar, las negociaciones arancelarias comenzarían a partir de tasas "aplicadas" (reales) en lugar de "consolidadas" (máximas permisibles), lo que significaría que las negociaciones se derivarían de tasas mucho más bajas. Al inicio de las negociaciones, las partes acordaron clasificar los productos en cuatro categorías (A, B, C y C+) según su "sensibilidad" al aumento de las importaciones, lo que reflejaba el impacto que tendría la liberalización y la fuerza política de sus productores en el resultado final.

En esta clasificación se identifica un criterio aplicado en las negociaciones: cuanto más sensible era el bien, más larga fue la transición negociada para él. De este modo, para los bienes A, los aranceles serían eliminados inmediatamente; para los bienes B, en cinco años; para bienes C, 10 años; y para los bienes C+, el grupo más sensible a la importación, 15 años. Cabe subrayar que fueron los Estados Unidos quien insistió en añadir la categoría C+.

Tanto los Estados Unidos como México reconocieron rápidamente que si México intentaba proteger a sus sectores más sensibles (maíz y frijoles, entre otros), los Estados Unidos estarían bajo una presión extrema para proteger los jitomates, el azúcar y cualquier otro producto que un grupo políticamente influyente quisiera agregar.

La conclusión era que era más fácil para los Estados Unidos y México negociar y publicar un resultado de acceso al mercado sin excepciones, que tratar de negociar y contener una lista de excepciones. Debido a que las negociaciones del TLCAN estaban concluyendo antes del final de la Ronda Uruguay, el Acuerdo "sin excepciones" de los Estados Unidos y México puso a Canadá bajo presión. Si tomamos en cuenta el historial de negociaciones de la Ronda Uruguay, Canadá en aquel tiempo no aceptaba la *arancelización* de las barreras no arancelarias, sino hasta diciembre de 1993, mucho después de la conclusión de las negociaciones del TLCAN.

En consecuencia, Canadá y los Estados Unidos decidieron simplemente incorporar el acuerdo agrícola Canadá-EU en el TLCAN sin cambios, y posteriormente negociar acuerdos bilaterales separados con México. Tras la conclusión de la Ronda Uruguay, los compromisos de acceso al mercado entre Canadá y México fueron casi idénticos a los de Canadá-EU, es decir, un acuerdo para la eliminación gradual de todos los derechos de importación, excepto los relativos a los productos lácteos, aves de corral, huevos y azúcar.

En septiembre de 1991, las partes intercambiaron posiciones iniciales, identificando los productos que querían colocar en cada categoría. México, debido a que tenía aranceles más altos en general, tenía la lista más larga de industrias sensibles, pero los tres países enumeraron varios productos para los que solicitaron una eliminación gradual prolongada.

La lista de los EU incluía calzado y prendas de vestir, artículos de vidrio, escobas y varios otros productos de mano de obra local protegidos. Con las listas en la mesa, la esencia de la tarea de negociación era clara: intercambiar "concesiones" para acortar las transiciones. Aún faltaba negociar un asunto que inclinó la balanza de los períodos de transición aún más en beneficio de los EU. El Programa de Asistencia para el Ajuste de

Transición del Tratado de Libre Comercio de América del Norte bonifica aún en la actualidad a los trabajadores de los EU que son despedidos -o cuyas horas de trabajo se han reducido- como resultado directo del aumento de las importaciones de México o Canadá, o debido a un cambio en la producción de los EU hacia los otros dos países del TLCAN. Este programa autorizado por el congreso de EU y financiado a través de 5 dólares que pagan los pasajeros de México o de Canadá a las aerolíneas que cruzan la frontera con EU, proporciona a los trabajadores de EU afectados una variedad de servicios y programas diseñados para satisfacer las necesidades de la persona, y promover una transición sin problemas de regreso a la fuerza laboral desplazada por en la entrada en vigor del TLCAN¹⁴.

Por último, de los pocos períodos de transición negociados a favor de México en el viejo TLCAN, hallamos un período de transición de 10 años para la eliminación de barreras en el sector bancario. Durante ese período, México acordó permitir que los bancos extranjeros (EU, canadienses y países que no son miembros del TLCAN) aumenten su participación en el mercado bancario mexicano del 8 al 15 por ciento para el año 2000, con todas las limitaciones de participación de mercado eliminadas para el año 2004.

4.2 La facilitación del ingreso de nuevos miembros al T-MEC.

- b) Recomendación cepal: Incluir una liberalización amplia de mercados en términos de países, lo que implica que debiera facilitarse el ingreso de miembros nuevos, especialmente de socios comerciales ("naturales") importantes;

En este asunto el T-MEC no incluye cláusulas para la incorporación de nuevos miembros al acuerdo, lo cual significaría que el T-MEC tendría más características de un regionalismo "cerrado" que abierto. Existe, sin embargo, un acontecimiento histórico que se presentó en el TLCAN cuando en 1997 el gobierno de Chile sometió una propuesta de incorporación al mismo, la cual fue rechazada enérgicamente por el Congreso de los EU (pese al apoyo otorgado por el entonces presidente William Clinton a esta propuesta). Las razones del rechazo del congreso fueron varias a) estaba aún fresca en la memoria de los congresistas la grave crisis

económica que experimentó México en el año de 1994-1995 y que mermó los beneficios económicos para los EU de los intercambios comerciales con México, b) Los magros beneficios económicos que se comenzaban a presentar con la finalización de la Ronda Uruguay, los cuales no fueron suficientes para seguir alentando acuerdos comerciales con otros países, c) la falta del liderazgo interno del presidente William Clinton (indispensable para aglutinar fuerzas a favor del libre comercio) debido a escándalos políticos suscitados en ese momento¹⁵.

El argumento central para entender por qué Chile aceptó el rechazo del Congreso y optó por negociar un acuerdo estrictamente bilateral con los Estados Unidos en lugar de incorporarse al TLCAN se basa en que el gobierno de Chile en aquella época (de corte conservador) difícilmente podría cumplir con el principio bajo el cual se negoció la aplicación de los acuerdos laborales y ambientales entre México y los Estados Unidos en el TLCAN, particularmente la aplicación efectiva de las leyes laborales y ambientales nacionales en los procesos de producción. Esto significa que, en el caso de que Chile hubiese aceptado los acuerdos paralelos del TLCAN, habría tenido que hacer el enorme gasto y esfuerzo de hacer más eficientes sus procesos de producción, incluso a costa de su competitividad en los mercados internacionales¹⁶, por ello la opción de incluir estos temas en la agenda de negociación con el gobierno de los Estados Unidos era prácticamente inviable.

4.3 La aplicación de normas claras y transparentes en el T-MEC.

c) Recomendación cepal: Estar regidos por normas estables y transparentes, que favorezcan las reglamentaciones comerciales acordes con lo dispuesto en el GATT, y armonicen las normas de conformidad con los acuerdos internacionales;

Una vez que finalizó la negociación del T-MEC, existía la preocupación de que los países desarrollados que lo habían firmado (Canadá y los EU) estaban integrando estrechamente sus economías, a costa de las reglas de la OMC, quedando así esta organización marginada y sus reglas comerciales ignoradas por completo. Pero cabe decir que los Estados Unidos han tenido más éxito en alcanzar sus metas económicas por vía de

las negociaciones comerciales bilaterales, que mediante las negociaciones en el contexto de la OMC, pero sostener que la OMC estaría marginada en el corto o mediano plazo es una exageración.

Esto es así porque, por un lado, la OMC alienta y promueve los acuerdos de libre comercio bilaterales y multilaterales. La OMC los apoya, si los miembros están dispuestos a alcanzar un mayor nivel de liberalización y facilitación del comercio a través de ellos, que en el marco regulatorio multilateral de la OMC, y eso es lo que sucede con el T-MEC, sin embargo, parecen haber malas noticias con respecto al tipo de liberalización alcanzado en América del Norte y su compatibilidad con las reglas de la OMC.

Muchos especialistas, después de analizar al T-MEC, concluyen que este acuerdo es selectivamente restrictivo, y sus disposiciones corren el riesgo de estar en desacuerdo con algunas de las normas de la OMC, por ejemplo, las restricciones voluntarias a la exportación prohibidas en virtud del Acuerdo de Salvaguardias que forma parte del T-MEC. Otro ejemplo es que, con las nuevas reglas de origen para automóviles, no está claro si el T-MEC liberaliza "prácticamente todo el comercio", como lo exige el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), el cual es un requisito necesario para que la OMC autorice las áreas de libre comercio como las creadas a través de acuerdos como el T-MEC. De manera similar, el requisito de abasto regional para el acero y el aluminio parece ser una regla inflexible de contenido local, que es difícil de justificar con las obligaciones fundamentales de la OMC de trato nacional, y de nación más favorecida.

Además, el T-MEC también incluye un prerrequisito de notificación, para que las partes avisen cuando comiencen negociaciones comerciales con una economía que no es de mercado. Los críticos del T-MEC han expresado su preocupación sobre si esta disposición, conocida informalmente como la "cláusula de China", podría reducir la soberanía de las partes en el ámbito del comercio.

Pero en otras áreas parece haber más cooperación comercial basada en reglas transparentes como las que la OMC procura promover. El texto del T-MEC incluye normas de origen (ROO por sus siglas en inglés *Rules of Origin*) más estrictas pero también más transparentes, por

ejemplo, en el sector automotriz, el cual abarca una proporción significativa del comercio entre los países del TLCAN; según estas normas, la parte del valor total que se debe fabricar de un auto en América del Norte para obtener los beneficios del TLCAN se eleva a 75% con respecto del actual 62.5% para automóviles y autopartes, con algunas excepciones, como los camiones pesados, para los cuales el requisito es del 70%. Estos nuevos requisitos han sido escalonados en más de cinco años.

En el TLCAN el 62.5 %, permitía los beneficios del libre comercio para bienes con un valor significativo producido en China, y otros países no norteamericanos pero imponiendo topes al mismo. También se incluye una innovación -por primera vez- que requerirá que los trabajadores que ganan US\$16 por hora o más, produzcan el 40% del valor de los automóviles, y el 45% del valor de los camiones ligeros para que el producto terminado califique para un tratamiento aduanero libre de impuestos, en todos estos casos la norma es clara y no deja mucho espacio a libres interpretaciones¹⁷.

Este requisito de Contenido de Valor Laboral (LVC por sus siglas en inglés) es toda una aportación singular del T-MEC que subraya un concepto importante que vincula el acceso al mercado comercial con los niveles salariales, y sienta un precedente importante para los pactos comerciales del futuro (sobre todo, aquellos firmados entre países con grandes asimetrías económicas entre ellos). Pero hasta la fecha ha sido difícil calcular los efectos prácticos del LVC acerca de dónde se ubicarán los trabajos de ensamblaje y piezas de automóviles, y sobre los niveles salariales que terminarán prevaleciendo en los Estados Unidos, México o Canadá¹⁸.

Si bien las ROO del sector automotriz han recibido más atención, el texto del T-MEC tiene otras ROO más altas en otros capítulos, y en sectores muy distintos al automotriz, “el texto negociado mejora el TLCAN original en una serie de formas que deberían aumentar la producción y el empleo en América del Norte”¹⁹. Ejemplos de mejoras son la eliminación de metodologías para calcular el valor de los insumos en un producto que minimiza la contabilización del contenido extranjero, reglas más claras sobre el origen del

acero y el aluminio utilizado para fabricar productos, y un cambio en el enfoque en la determinación del "origen" de un bien, considerando el valor al momento de ingresar a un país, en lugar de si se producen cambios finales o un ensamblaje del mismo bien.

4.4 Reglas para la minimización de desequilibrios macroeconómicos.

d) Recomendación cepal: Suscribirse entre países que han logrado estabilizar sus economías, fortaleciendo las instituciones regionales que aportan financiamiento a la balanza de pagos a fin de minimizar las posibilidades de desequilibrios macroeconómicos;

En este tema, el T-MEC incluye una disposición en donde las partes reafirman su compromiso de que los tipos de cambio sean determinados por el mercado (capítulo 33 del T-MEC), y obliga a las partes a cumplir los artículos de un acuerdo previo establecido con el Fondo Monetario Internacional al respecto²⁰. Además, esta disposición requiere la divulgación por parte de cada país, de las intervenciones gubernamentales mensuales en los mercados de divisas en efectivo y a plazos mediante la elaboración de un informe, y divulgar datos de sus reservas internacionales en divisas, así como de los flujos de capital trimestrales correspondientes a la cartera de pagos, así como estadísticas de las exportaciones e importaciones trimestrales, junto con otro tipo de información pública comprometida con el FMI²¹.

La inclusión de cláusulas en el T-MEC dirigidas a evitar fluctuaciones en los valores de las monedas de la región para obtener beneficios comerciales establece un precedente importante para los acuerdos comerciales futuros. Sin embargo, en un nuevo capítulo, “Políticas macroeconómicas y asuntos del tipo de cambio”, solo los requisitos de información son vinculantes y están sujetos a la solución de controversias. Los compromisos que el acuerdo establece se refieren a abstenerse de las devaluaciones competitivas, y otras malas prácticas, y se enmarcan en términos "obligatorios" no vinculantes, y no están sujetos a la solución de controversias.

En contrapartida, los países están obligados a (el término en realidad es "deberán") divulgar públicamente los datos de las reservas de divisas y las intervenciones de los gobiernos en el mercado de divisas. Pero no existe un mecanismo para disciplinar las acciones que los países pueden tomar para intervenir en la manipulación de sus monedas.

Críticos del T-MEC, sobre todo en los EU, han recomendado una redacción más inflexible de las reglas en este tema para garantizar que las disposiciones estén vinculadas a la acción práctica, en virtud de las leyes comerciales de los EU ya existentes, y para que la manipulación del tipo de cambio, y sus variaciones, se considere una especie de subsidio sujeto a derechos y acciones compensatorios.

En cualquier caso, no existe un solo compromiso asumido en el T-MEC dirigido a invitar la participación de alguna institución de carácter regional, como podría ser el Banco Interamericano de Desarrollo, por citar un ejemplo, para ayudar a estabilizar aspectos macroeconómicos de la región, como lo sugiere la CEPAL.

4.5 Gradualismo hacia la creación de una unión aduanera.

- e) Recomendación cepal: Aplicar niveles moderados de protección frente a terceros competidores y favorecer la introducción de aranceles externos comunes, en forma gradual, si fuera necesario;

Según las teorías de la integración comercial, autores como Bela Balassa sostienen que, después de superarse la etapa del área de libre comercio, los países que deciden integrarse suelen contemplar llevar su relación comercial al siguiente nivel que es la unión aduanera que se caracteriza por el establecimiento de reglas comerciales comunes y un arancel externo común²². El TLCAN mantuvo siempre las características de un área de libre comercio cuyas metas de desgravación se cumplieron quince años después de su puesta en vigor tal y como se pactó de origen (2008), después de ese año los gobiernos firmantes podían comenzar, si había disposición política, a negociar

la siguiente etapa: la unión aduanera, lo cual no ocurrió.

La renegociación del TLCAN en los años 2017-2018 no perseguía objetivos de integración vía una unión aduanera pero en los detalles de la negociación surgieron propuestas para formular algunas limitadas políticas comunes y plasmarlas en el T-MEC. En este sentido, de acuerdo con el artículo 32.10 del T-MEC, cualquiera de los países integrantes de este pacto debe informar a los otros dos si pretende iniciar negociaciones de libre comercio con un país cuya economía "no es de mercado", y debe permitirles a los otros dos revisar el texto completo del acuerdo²³. La cláusula dice que si los otros países revisan el posible acuerdo comercial y deciden que afectará el comercio entre ellos, pueden terminar el T-MEC trilateral con un aviso de seis meses, y reemplazarlo con un acuerdo bilateral²⁴.

Esta cláusula, aparentemente politizada por el tipo de relación comercial conflictiva que los EU (país que la introdujo en las negociaciones) mantiene con países cuyas economías son de esta índole, hace que el T-MEC manifieste ya rasgos de formación de una unión aduanera, en el sentido de que establece una política comercial común hacia los países no miembros. La desesperada o urgente disposición de Canadá y México para lograr un acuerdo, lo cual debilitaba sus poderes de negociación, y la amenaza del Presidente Donald Trump de establecer nuevos aranceles, ayudan a comprender el apalancamiento o chantaje de los Estados Unidos sobre sus vecinos en este tema. Dado que la disposición de "economía no de mercado" podría obligar a Canadá y México a revelar detalles de las negociaciones con terceros países, América del Norte se ve esencialmente obligada a actuar cohesivamente en sus conversaciones comerciales, y en gran medida, de acuerdo con los intereses de los Estados Unidos²⁵.

4.6 Reducción generalizada de los costos de transacción vía armonización de reglas.

- f) Recomendación cepal: Eliminar o armonizar los arreglos institucionales (reglamentos, normas), facilitar la convertibilidad de las monedas o elaborar convenios de pago apropiados y construir

infraestructura, todo ello de modo tal que se minimicen los costos de transacción dentro de los países y entre ellos;

En esta recomendación resulta conveniente definir primero, qué se entiende por armonización de las reglas, y en qué se diferencia de la cooperación regulatoria: la cooperación regulatoria es un concepto amplio que abarca distintas y variadas actividades, que van desde las consultas entre autoridades reguladoras de diferentes países para discutir formas de eliminar las diferencias entre las regulaciones nacionales, o dicho en otras palabras, para discutir los pasos a seguir tendientes a lograr una armonización regulatoria. Uno de los resultados finales de la cooperación regulatoria podría ser un acuerdo de equivalencia, por el cual dos países acuerdan aceptar las regulaciones y el cumplimiento mutuo como "equivalentes", aunque los sistemas reguladores pueden ser muy diferentes en la práctica. La cooperación reguladora puede ser informal y voluntaria, o puede ser una actividad estructurada requerida por un acuerdo internacional.

Por ejemplo, los EU han creado un Consejo de Cooperación Reguladora entre EU y Canadá con planes de trabajo detallados, y cronogramas de acción que cubren muchas áreas del gobierno, en este contexto, el T-MEC requiere que los reguladores estadounidenses, canadienses y mexicanos participen en la cooperación regulatoria para eliminar diferencias en las normas de información de seguridad en el trabajo²⁶.

La cooperación regulatoria no es un tema nuevo en los acuerdos de libre comercio como el T-MEC, de hecho, dentro de la OMC se han creado comités para armonizar las normas desde hace mucho tiempo, lo significativo ahora es que estamos siendo testigos de iniciativas de cooperación nuevas y mucho más integrales tanto dentro como fuera de los acuerdos comerciales internacionales más recientes²⁷. Esto requiere que los países compartan información en las primeras etapas del proceso de reglamentación, que permitan espacios en la mesa de negociación a los gobiernos e industrias reguladas de otros países, y que los reguladores se reúnan en un proceso formal para identificar y eliminar sistemáticamente las

diferencias en las regulaciones, todo esto encaminado a facilitar el comercio.

Después de que el TLCAN original entró en vigor, los EU Canadá y México establecieron grupos de trabajo para discutir la armonización de la regulación y el etiquetado de plaguicidas, entre otras áreas. En el período 2010-11 bajo el gobierno de Barack Obama, este proceso se formalizó bilateralmente con el establecimiento del Consejo de Cooperación Reguladora de los Estados Unidos y Canadá (RCC) y el Consejo de Cooperación Reguladora de Alto Nivel de los Estados Unidos y México. El RCC, en particular, elaboró planes de trabajo extensos en 23 áreas temáticas distintas, que abarcaban la evaluación de riesgos en seguridad química, inspección de carne, acuicultura y transporte de materiales peligrosos. En junio de 2018, la administración de Trump y la administración de Trudeau firmaron un Memorando de Entendimiento que renovó el RCC y estableció una guía para sus actividades. Canadá también está actualmente involucrado en un extenso proceso de cooperación regulatoria con la Unión Europea de conformidad con el reciente acuerdo comercial bilateral firmado por las partes²⁸.

En el T-MEC se negoció un capítulo que abarca las buenas prácticas reglamentarias (GRP, por sus siglas en inglés), que incluye disposiciones que definen qué información y qué tipo de estudios pueden usarse para desarrollar regulaciones nacionales, cómo deberán participar otros países en el proceso de reglamentación, y qué tipo de procedimientos den seguirse para adoptar, revisar y derogar las regulaciones. Estas disposiciones también tienen el objetivo -o el efecto- de preferir el establecimiento de estándares "basados en el riesgo", y la definición de "ciencia" en el tipo de enfoques que puedan servir para proteger la información corporativa necesaria para llevar a cabo la regulación de manera efectiva. El capítulo GRP también incluye muchas disposiciones que promueven la cooperación reguladora y la armonización.

Hasta aquí parece ser que el T-MEC continua un camino muy positivo hacia la cooperación y la armonización regulatoria, pero el problema que señalan los críticos del T-MEC es que -desafortunadamente-, las experiencias del pasado

han demostrado que las actividades de cooperación regulatoria se llevan a cabo a menudo a puertas cerradas, con una agenda de desregulación dirigida por las grandes empresas, y con una participación mínima de la sociedad civil o de las partes interesadas fuera de las industrias reguladas. Ni siquiera se puede consultar a los gobiernos estatales de los EU, a pesar de que puedan ser los principales reguladores. A menudo, el objetivo de la armonización consiste en adoptar estándares internacionales ya previamente negociados, y acordados con mínima participación de las sociedades, y se desarrollan con una significativa participación de la industria y, a veces, por parte de las organizaciones que se encargan de establecer los estándares de la industria privada, en lugar de las agencias públicas. Como resultado de esto, existe una tremenda presión para armonizar las normas hasta el mínimo común denominador, lo que se traduce en una norma que se convierta en un límite regulatorio que impida que la política se termine imponiendo frente a la nueva información disponible, a las tecnologías emergentes o las condiciones cambiantes.

Con respecto a la convertibilidad de las monedas, ya se citó en un apartado anterior la intención de los países firmantes del T-MEC de comprometerse a no devaluar sus monedas con fines de acentuar o reforzar su competitividad comercial (recomendación d). En relación con la creación de convenios de pago apropiados, hay dos elementos dentro del T-MEC que apuntalan los pagos internacionales: el capítulo en donde se describen las reglas aplicadas a los servicios financieros transfronterizos, y el capítulo en donde se abordan la eliminación de obstáculos al libre flujo de información.

En lo relacionado con este tema, en el T-MEC se pactó que todo tipo de información, incluida la información personal, puede ser transferida dentro y fuera del territorio de una parte, de manera electrónica, para la realización de negocios, sujeta al derecho de una de las partes de proteger los datos personales, la privacidad y la confidencialidad. El libre flujo de datos significa la prohibición de medidas proteccionistas, como la localización de datos, y el requisito de que las empresas utilicen instalaciones informáticas específicas en el territorio de un país. Sin embargo, como algunos críticos del T-MEC han señalado, las normas comerciales propuestas pueden correr el riesgo de justificar una mayor localización de datos debido a la inclusión en el texto de "salvaguardas" que

permiten a los países introducir el proteccionismo de datos bajo el pretexto de estar llevando a cabo la "protección de datos". Por el contrario, el T-MEC contiene disposiciones más estrictas sobre los flujos de datos transfronterizos, todo esto nos hace recordar que los flujos de datos son esenciales para la economía moderna de hoy, y las políticas comerciales deben reflejar la importancia de la actividad económica en la era de Internet sin fronteras.

4.7 La transferencia internacional de tecnología.

g) Recomendación cepal: Adoptar acuerdos sectoriales flexibles y abiertos que favorezcan la transferencia internacional de tecnología;

La transferencia de tecnología fue uno de los grandes temas de la agenda pendientes del TLCAN para el fomento de un desarrollo económico integral de América del norte. Desafortunadamente el T-MEC no sólo repite las deficiencias del TLCAN al respecto, sino que las profundiza al proteger las patentes por un tiempo mayor al reconocido por otros acuerdos internacionales. El T-MEC refleja las prioridades de los EU presentes desde hace mucho tiempo en torno a la promoción de su economía basada en el conocimiento, al grado que establece nuevas prioridades desde la perspectiva de la fabricación, por ejemplo, para alcanzar una mayor asignación de la producción en territorio de los EU.

El texto del T-MEC abarca la protección a la propiedad intelectual y otras disposiciones que se extienden más allá de los lineamientos centrales de la Organización Mundial del Comercio, y también más allá de los términos originales del TLCAN, para permitir las políticas ventajosas de los EU que mantienen altos los precios, entre otras mercancías de patente, de los medicamentos de receta, y trasladan esas políticas a México y Canadá. El texto del T-MEC establece al menos 10 años de exclusividad de marketing otorgada por el gobierno, es decir, protecciones monopólicas más largas, para medicamentos biológicos de vanguardia, como es el caso de muchos tratamientos nuevos para el cáncer. El período de exclusividad de 10 años permitiría a los Estados Unidos continuar con su sistema actual que mantiene los precios de los medicamentos contra el cáncer a un nivel elevado y trasladaría ese régimen a México, que no ofrece ningún período de exclusividad adicional para los medicamentos biológicos, y a Canadá, que hoy por hoy tiene un período de ocho años.

4.8 Procesos de ajuste para los países de menor desarrollo.

h) Recomendación cepal: Incluir medidas especiales que favorezcan el ajuste de los países o las regiones de menor desarrollo relativo, incluida la reducción gradual de la protección, brindando al mismo tiempo incentivos fiscales para promover la inversión intrarregional;

En relación con el tema de las medidas de ajuste para que la economía más débil o vulnerable de las 3 que abarca el T-MEC, en este caso la mexicana, la cual pudiera privilegiarse de un período de gracia para ajustarse a las exigencias de un mercado abierto en América del norte, ya mencionamos que tal privilegio es inexistente en el T-MEC como se analizó en la recomendación a).

Por otro lado, en el tema de los incentivos fiscales para promover a la inversión intrarregional como lo sugiere la CEPAL, no se debe perder de vista que los especialistas han señalado que, desde que se firmó el TLCAN original, se ha manifestado una realidad económica de carácter bilateral en América del norte, más que el surgimiento de una economía regional como tal, pese a que desde hace 25 años sí se ha observado la aparición de ciertas cadenas de producción con una base auténticamente regional como sucede con la industria automotriz. Se ha señalado que si las negociaciones del T-MEC hubiesen fracasado, la alternativa que le habría quedado a los 3 países originales del TLCAN habría sido negociar acuerdos bilaterales entre ellos para sustituir al TLCAN mismo (EU-Canadá, Canadá-México, México-EU), lo cual habría significado que, en materia de inversión extranjera directa, el aparente ganador habrían sido los EU por ser la economía mayor.

Los intereses nacionales por atraer egoístamente a la inversión fuera de región a sus respectivos países se vió reflejada en la negociación del T-MEC, por ejemplo, la delegación mexicana (bajo las presiones de EU), estaba dispuesta a que desapareciera el capítulo XIX que contiene los mecanismos de resolución de controversias en materia comercial, mientras que Canadá deseaba que se mantuviera; y Canadá estaba dispuesta a que

desapareciera el mecanismo de solución de controversias contenido en el capítulo XI sobre inversiones, y México deseaba que sólo se le hicieran modificaciones al mismo. El resultado final, y esto se refleja en el trato a las inversiones, fue un acuerdo que aparentemente es regional, pero que sólo es un conjunto de compromisos bilaterales agrupados en un solo texto²⁹. En este sentido, no hay en el T-MEC una política coordinada y comprometida entre los tres países para aplicar criterios fiscales comunes a la inversión.

4.9 Participación de sectores sociales.

i) Recomendación cepal: favorecer mecanismos institucionales flexibles, fomentando la participación amplia de los distintos sectores sociales de los países³⁰.

En relación con el espacio de maniobra permitido por el TLCAN original para las organizaciones de la sociedad civil, si bien este acuerdo no tenía capítulos dedicados a temas ambientales y laborales, los que en su momento dieron espacio para que sindicatos y ONGs ambientalistas pudieran participar en demandas y reclamos relacionados con el comercio, sí contenía reglas paralelas que con el paso del tiempo permitieron que estas agrupaciones tuvieran voz en problemáticas relacionadas con sus ámbitos de acción. Estas reglas se incluyeron en los acuerdos paralelos conocidos como "acuerdos de cooperación", enunciados como el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN), y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN)³¹.

Ambos acuerdos colaterales establecen una serie de actividades de cooperación, además de describir cómo se deberían llevar a cabo las consultas y las controversias en los casos en que una parte supuestamente no haya aplicado sus leyes ambientales o laborales internas relacionadas con el comercio, respectivamente. El ACAAN y el ACLAN también anticipaban la posibilidad de imponer una "evaluación de una aplicación monetaria" en los casos en que la empresa demandada no haya resuelto el problema luego de una revisión de un panel, y establecer un plan de acción.

El T-MEC transforma significativamente las

cosas, al incorporar los temas del medio ambiente y la mano de obra al acuerdo comercial general en sí mismo, dedicando un capítulo completo a cada asunto por separado. También prevé utilizar el propio mecanismo de solución de controversias del T-MEC para juzgar los casos, en caso de que fracasen las iniciativas para resolver los desacuerdos, a través de las consultas descritas en los capítulos específicos del tema.

Para los desacuerdos que surgen bajo el capítulo laboral, el T-MEC primero contempla un proceso de consultas confidenciales para resolver el conflicto, que puede ser elevado a nivel de ministros o secretarios de estado a petición de una de las partes. Cualquier acuerdo alcanzado para abordar el problema se haría público, a menos que las partes involucradas decidan no hacerlo. Con respecto a estas disposiciones laborales, "hay mejoras modestas -pero significativas- en las reglas en comparación con la Asociación Transpacífica (TPP)". Sin embargo, dadas las pésimas normas laborales del TPP, eso no es una medida que cumpla con los estándares para mejorar realmente los derechos laborales, los salarios o las condiciones de trabajo. Con respecto al texto del T-MEC, algunos analistas han señalado que: "Las nuevas reglas abarcan algunas mejoras, que incluyen nuevas disposiciones relacionadas con el uso de la fuerza, los trabajadores migrantes, los pagos de beneficios relacionados con el salario y el derecho de huelga"³².

Sin embargo, el texto se limita a cumplir con la Declaración de Principios y Derechos Fundamentales de 1998, en oposición a los convenios más claros de la OIT (Organización Internacional del Trabajo). Si bien el texto conserva las limitaciones, algunos sectores de los EU rechazan las infracciones laborales que en virtud del acuerdo deban ser "de una manera que afecten al comercio o la inversión" (que probablemente excluye a gran parte del sector público) y que se produzcan en un "curso de acción o inacción sostenido o recurrente".

El capítulo incluye un anexo con disposiciones específicas que detallan cómo México debe reformar su legislación laboral. Sigue habiendo importantes puntos débiles, incluso una nota al pie que dificulta el respeto de las normas internacionales del trabajo (nota 2) y la ausencia de normas que prohíban las prácticas abusivas de

reclutamiento laboral o que requieran el pago de salarios dignos. Lo más importante es que no hay disposiciones específicas de vigilancia o cumplimiento de la legislación laboral³³.

No hay disposiciones específicas para supervisar eficazmente el cumplimiento de la ley laboral (tales como el establecimiento de una secretaría independiente, o requisitos que tengan que cumplir las empresas para obtener la certificación de cumplimiento de las normas laborales) que aseguren que las nuevas reglas se apliquen de forma rápida o segura. Como resultado de todo esto algunas ONGs de los EU tienen serias dudas de que la mejora en las reglas supondrá una diferencia significativa para los trabajadores de América del Norte sin disposiciones adicionales, financiamiento asegurado, y no existe un proceso de implementación.

5. CONCLUSIONES.

Después de analizar las 9 recomendaciones cepalinas aplicadas al T-MEC, conviene sintetizar las ideas en un cuadro en donde se manifiesten el grado de apego de este acuerdo con cada una de las sugerencias, con base en los criterios de mayor cumplimiento, cumplimiento intermedio y menor cumplimiento.

Cuadro 1. *Resumen de las 9 recomendaciones de la CEPAL sobre el Regionalismo Abierto.*

Tema	Nivel de cumplimiento (- menor, + mayor, / intermedio)
Liberalización amplia de sectores y períodos de transición	/
La facilitación del ingreso de nuevos miembros al T-MEC	-
La aplicación de normas claras y transparentes en el T-MEC	+
Reglas para la minimización de desequilibrios macroeconómicos.	/
Gradualismo hacia la creación de una unión aduanera.	-
Reducción generalizada de los costos de transacción vía armonización de reglas.	/
La transferencia internacional de tecnología.	-
Procesos de ajuste para los países de menor desarrollo.	-

Fuente: cuadro formulado por el autor.
 Si deseásemos ponderar cada nivel de cumplimiento del siguiente modo:
 - = 1 pt.
 / = 2 pts.
 + = 3 pts.

El resultado final sería 13 pts. sobre 24 pts. totales (24 pts. significaría el apego completo a los principios del Regionalismo Abierto), lo cual sería un indicador cuantitativo de que el T-MEC apenas

está a poco más de la mitad del camino por cumplir con tales principios. Se reitera que en la mente de los funcionarios que negociaron el T-MEC no estaba como una prioridad que este acuerdo siguiera los principios de ese modelo de Regionalismo Abierto, como apunta atinadamente Bradley Condon, el objetivo de estos negociadores era darle a un conjunto de relaciones comerciales y económicas predominantemente bilaterales, un cierto orden regional o trilateral, en todo caso.

REFERENCIAS

- Baldwin, Richard E. (1997) *The Causes of Regionalism* (Blackwell, 1997).
- Balme Richard (1996), "Pourquoi le gouvernement change-t-il d'échelle?", en idem, *Les Politiques du Néo-Regionalisme. Action Collective Régionale et Globalisation Economica*, Collection Politique Comparée (Paris: 1996),
- Bauer, Scott (2018), "North American Energy Markets Will Benefit From USMCA", <https://seekingalpha.com/article/4219200-north-american-energy-markets-will-benefit-usmca>, (consultado 12 de enero, 2019).
- Bernal, Richard L. (1997), "Vías hacia el Área de Libre Comercio de las Américas", *Revista Capítulos*, número dedicado "Tendencias de la Integración de América Latina y el Caribe", no. 49, enero-marzo de 1997,
- Blomstrom, Magnus (1997), "Regional Integration and Foreign Direct Investment: A Conceptual Framework and Three Cases", Working Paper no. 6019 del National Bureau of Economic Research, en <<http://www.nber.org/papers/w6019.pdf>>.
- Bull, Benedicte (2002) "Regionalization and the «Privatization» of the Latin American States", *Centre for Development and the Environment*, University of Oslo, abril de 2002,
- Burfisher Mary E. et. al. (2004), Sherman Robinson y Karen Thierfelder, "Regionalism: Old and New, Theory and Practice", *mtid discussion paper no. 65*, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Canis, B., Villarreal, A., & Jones, V. C. (2017). *NAFTA and Motor Vehicle Trade* (pp. 25): Congressional Research Service.
- CIA Factbook. (2017a). Percentage of trade with NAFTA partners Retrieved 14-08-2018, from CIA FACTBOOK
- CIA Factbook. (2017b). Trade and GDP of NAFTA Countries 2017 CIA Factbook Retrieved 14-08-2018, from CIA The World Factbook
- CISE (2018) Foreign Trade Information Center, en <http://www.sice.oas.org/tradee.asp> (consultado noviembre 2018).
- Condon, B. J. (2018). Captain America and the Tarnishing of the Crown: The Feud between the WTO Appellate Body and the USA. *Journal of World Trade*, 52(4), 535-556.
- Condon, B. J., & Sinha, T. (2003). *Drawing lines in sand and snow : border security and North American economic integration*. London, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Dade, C., Ciuriak, D., Dadkhah, A., & Xiao, J. (2017). *The Art of the Trade Deal: Quantifying the benefits of a TPP without the United States*, Canada West Foundation (pp. 40).
- Dattu, R., Sathanathan, G., & Schappert, T. (2017). *The Trump administration takes aim at Chapter 19 of NAFTA*. Retrieved Dec. 1, 2017, from <https://www.osler.com/en/resources/crossborder/2017/international-trade-brief-trump-administration-ta>
- Doern, G. B., & Tomlin, B. W. (1991). *Faith and Fear: The Free Trade Story*. Toronto: Stoddart Publishing Co.
- Estevadeordal, Antoni (2003), "What Is New in the New Regionalism in the Americas?" (Working Paper 6, Inter-American Development Bank, Integration and Regional Programs Department),
- Fernández, Raquel (1997), "Returns to Regionalism: An Evaluation of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements", *World Bank Report # 1816*, Program on Regionalism and Development, agosto de 1997, en

- <<http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1800series/wps1816/wps1816.pdf>>.
- Fuentes, Juan A. (1994), “El regionalismo abierto y la integración económica” en Revista de la CEPAL, no. 53, agosto 1994, Santiago de Chile, pp. 84-87.
- González-Barrera, A. (2015). More Mexicans Leaving Than Coming to the U.S. Retrieved Nov. 6th, 2018, from <http://www.pewhispanic.org/2015/11/19/more-mexicans-leaving-than-coming-to-the-u-s/>
- Government of Canada. (2017). Factsheet: Mexico. from http://www.canadainternational.gc.ca/mexicomexique/fs_mexico-fd_mexique.aspx?lang=eng
- Haggard, Stephan (1995), *Developing Nations and the Politics of Regional Integration* (Washington, D.C.: The Brookings Institution, 1995).
- Hveem, Helge (1999), “Political Regionalism: Master or Servant of Economic Internationalization?”, en Bjorn Hettne, Andras Inotai y Osvaldo Sunkel, eds., *Globalism and the New Regionalism* (Londres: St. Martin’s Press & Macmillan, 1999),
- Hudec, R. E. (1990). *The GATT legal system and world trade diplomacy*: Butterworth Legal Publishers. Lester, S. (2017). USTR’s NAFTA Chapter 20 Proposals. Retrieved from <https://worldtradelaw.typepad.com/ielpblog/2017/09/nafta-chapter-20-proposals.html>
- Langenhove, Luk Van, et. al. (2003) “From Multilateralism to Multiregionalism. What Role for Regional Integration in Global Governance?”, *onu/cris Ocasional Paper 0-2004/5*, noviembre de 2003,
- Leycegui, Beatriz, coord. (2022) *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, Miguel Angel Porrúa, Cd. de Mex. 2012. 424 pp.
- Lighthizer, Robert (2017). *Trade Policy Priorities: Robert Lighthizer*, Unites States Trade Representative [Retrieved from <https://www.csis.org/analysis/us-trade-policy-priorities-robert-lighthizer-united-states-traderepresentative>.
- Lipsey, R. G. (1994). *The NAFTA : what's in, what's out, what's next* / Richard G. Lipsey, Daniel Schwanen, Ronald J. Wonnacott. Toronto: C.D. Howe Institute.
- López, L. A. (2012). La necesidad de crear un Órgano de Apelación para arbitrajes Inversionista-Estado en CIADI. *Revista de Derecho Económico Internacional*, 3(1), 20.
- Macrory, P. (2002). *NAFTA Chapter 19: A Successful Experiment in International Trade Dispute Resolution*. The Border Papers, C.D. Howe Institute, 168, 27.
- Mariscal, Nicolás (2203), *Teorías políticas de la integración europea*, Madrid: Tecnós, 2003.
- Maurer, N. (2006). Was NAFTA Necessary? Trade Policy and Relative Economic Failure since 1982 HBS Working Paper, 43(06), 36.
- Mavroidis, P. (2018). From Roosevelt to Reagan to Trump: the Decay of US Internationalism. <https://worldtradelaw.typepad.com/ielpblog/2018/09/guest-post-from-roosevelt-to-reagan-to-trump-the-decay-of-us-internationalism.html>
- Miranda, J. (2018). Whither NAFTA? (Part VII: Why Chapter Nineteen is not Worth the Three Amigos Becoming the Two Amigos). 2018, from <http://regulatingforglobalization.com/2018/09/13/whither-nafta-part-vii-chapter-nineteen-not-worth-three-amigos-becoming-two-amigos/>
- OECD. *Multilateral Agreement on Investment*. Retrieved Nov. 6, 2018, from <http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/multilateralagreementoninvestment.htm>
- Office of the Chief Economist. (2016). *Economic Impact of Canada’s Potential Participation in the Trans-Pacific Partnership Agreement*. 2018, from http://international.gc.ca/economisteconomiste/analysis-analyse/tpp_ei-re_ptp.aspx?lang=eng
- Schott, Jeffrey J. (1989) *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1989),
- Viner, Jacob (1950) “The Customs Union Issue”, capítulo iv (Londres: Stevens, 1950), reproducido íntegramente en Miroslav Jovanovic, *International Economic Integration. Critical Perspectives on the World Economy*, vol I “Theory and Measurement” (Londres: Londres, 1998).
- WTO, (2018) “World Trade Report 2018”, www.wto.org (consultado noviembre 2018).