

# FRENAR LAS DISPUTAS

La resolución de controversias es ya una piedra angular para los conflictos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá.

**POR:** Tzuara De Luna / Pekín, China

J

Jesús Seade afirma que uno de los principales logros en las negociaciones del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) radica en la implementación de un sistema de resolución de controversias. Él fue el principal representante de México en las

negociaciones y tiene ejemplos concretos que respaldan su afirmación.

Uno de ellos es el conflicto comercial que México enfrentó con Estados Unidos en 2021. Ambos países tenían diferencias en la forma de calcular el valor de contenido regional (VCR) de los vehículos automotores producidos y vendidos en América del Norte.

Después de un proceso de consultas, que se llevó a cabo durante la segunda mitad de 2021, la Secretaría de Economía presentó una solicitud para establecer un Panel de Solución de Controversias contra Estados Unidos en enero de 2022, argumentando que el vecino país mantenía una postura que estaba en desacuerdo con los términos establecidos en el tratado comercial.

Poco después, Canadá se unió a la solicitud, bajo el razonamiento de que esta perspectiva también afectaría a su industria. El panel emitió un fallo a favor de México y Canadá, lo que evitó una amenaza seria para la industria automotriz de ambos países.

“Si Estados Unidos hubiera logrado imponer los cambios que exigía en las reglas de origen, habría hecho prácticamente inviable la industria automotriz de México. Si no hubiéramos tenido una defensa contra eso, la

**EXPERTISE.** Jesús Seade fue un líder en las negociaciones del T-MEC y ve este mecanismo como un hito.



industria automotriz de México, que actualmente es una de las más fuertes del mundo, estaría en riesgo”, comenta Seade.

### BLINDAJE COMERCIAL

El sistema de solución de controversias se ha consolidado como un elemento fundamental en el contexto del comercio internacional entre México, Estados Unidos y Canadá. Este sistema brinda a los inversionistas de estos tres países la oportunidad de presentar reclamaciones o resolver disputas que surjan en el contexto del T-MEC.

Una de las figuras destacadas en la promoción y desarrollo de este sistema fue Jesús Seade, quien previamente se desempeñó como subsecretario para América del Norte en la Secretaría de Relaciones Exteriores de México y actualmente ocupa el cargo de embajador de México en China.

Seade recuerda que precisamente uno de los

mayores desafíos durante la negociación del T-MEC, sucesor del antiguo Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), estuvo en lograr la implementación efectiva del sistema de resolución de controversias, especialmente, durante las conversaciones con la Cámara Baja de Estados Unidos, que transitaron del Partido Republicano al Partido Demócrata.

En una entrevista desde su oficina, en Pekín, el diplomático explica la importancia del sistema de resolución de controversias en los acuerdos comerciales. Señala que, a diferencia de la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en la que se estableció un sistema de resolución de controversias vinculante y obligatorio, en el caso del TLCAN, a pesar de que se negoció la inclusión de un mecanismo similar al de la OMC, nunca se

implementó debido a la falta de consenso por parte de Estados Unidos.

El doctor en Economía, egresado de la Universidad de Oxford, recuerda que durante los poco más de 25 años en los que estuvo en vigor el TLCAN, surgieron diversas disputas. Pero en ese periodo, las controversias se resolvieron de manera arbitraria.

“¿Cómo se podría abordar el problema? No parecía haber una vía clara; era cuestión de solicitar ‘un favor’. Sin embargo, ahora todo ha cambiado. Se ha vuelto algo natural: nos hacen reclamos en un tema y nosotros presentamos reclamos en otros”, agrega el mexicano de ascendencia libanesa.

El sistema actual de resolución de controversias, contenido en el Capítulo 31 del T-MEC, busca constantemente llegar a un acuerdo sobre la interpretación y la aplicación del tratado, promoviendo la cooperación y las consultas para encontrar soluciones satisfactorias en cualquier asunto que pueda afectar el funcionamiento del acuerdo.

### EN ACCIÓN

A más de tres años de la entrada en vigor de este tratado, México, Estados Unidos y Canadá han recurrido a este mecanismo para resolver disputas en los sectores energético y automotriz. Hoy, el sistema de resolución de controversias está en el centro de la disputa entre México, Estados Unidos y Canadá por el maíz transgénico.

Desde el año 2020, el gobierno de México ha implementado medidas para restringir el uso de maíz genéticamente modificado. Esta decisión se basa, principalmente, en la protección del maíz nativo y la salud de la población, argumentando la amenaza de los agroquímicos.

El presidente Andrés Manuel López Obrador emitió un decreto el 13 de febrero que prohíbe el uso de maíz transgénico en el consumo humano. Sin embargo, esta medida ha suscitado tensiones a nivel internacional al poner en riesgo un flujo anual de más de 5,000 millones de dólares en exportaciones de maíz proveniente de Estados Unidos hacia México. La secretaria de Economía, Raquel Buenrostro, expresa confianza en que el veredicto final, que se espera para el próximo año, resultará favorable para México.

A casi 13,000 kilómetros de distancia, Jesús Seade destaca que los alcances de este recurso incluso se han convertido en uno de los factores que motivan al país asiático a elegir a México como socio comercial. En un momento en el que China busca expandir su presencia en América del Norte, contar con un mecanismo legal como el sistema de solución de controversias es un atractivo adicional para las inversiones chinas.

“No nos engañemos, México es un ‘amigo cercano’ de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, pero esto no significa que no seamos amigos de China y socios comerciales. Hoy, el país asiático es nuestro segundo socio comercial a nivel global”, detalla.

“ SE HA VUELTO ALGO NATURAL. NOS HACEN RECLAMOS EN UN TEMA Y NOSOTROS PRESENTAMOS RECLAMOS EN OTROS. ”