

PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LOS TLC

La Convención de Viena 69 hace referencia a “Estado negociador” en varios de sus artículos (12, 14, 15, 20, 24, 25, 47, 49, 50 y 76). Además de una interpretación integral del tratado, podemos ver que hay principios generales de los tratados que indudablemente se aplican al proceso de negociación, como la buena fe y la prohibición de que cualquiera de las partes en la negociación recurra al dolo, corrupción del representante de un Estado; coacción sobre el representante de un Estado; coacción sobre un Estado por la amenaza o el uso de la fuerza, y aún más, podemos decir que hay prohibición de negociar tratados que vayan contra el *jus cogens* internacional, bajo la sanción de declarar nulo un tratado. Hay un orden público internacional que establece limitaciones a los Estados desde la negociación de los Estados, y, por supuesto, en su aplicación posterior, cuando el tratado tenga vida.

Además de este marco jurídico que podemos encontrar en el derecho convencional, hay disposiciones en el derecho internacional de *lege ferenda*, que están destinadas directamente a regular la negociación internacional. La Asamblea General de la ONU, mediante su Resolución A/RES/53/101, del 20 de enero de 1999, denominada “Principios y directrices para las negociaciones internacionales” establece reglas de las negociaciones, en el entendido de que las resoluciones no tienen valor jurídico vinculante; sin embargo, algunas disposiciones ya son parte de Viena 69.

En principio, la resolución hace una definición de lo que es una negociación internacional: “...un medio flexible y eficaz de lograr, entre otras cosas, el arreglo pacífico de las controversias entre Estados y de crear nuevas normas internacionales de conducta”. La definición se enmarca en el capítulo VI de la Carta de la ONU, y, por otra parte, deja clara la idea de la creación normativa en que desemboca la negociación.

Los **principios** “que tienen importancia para las negociaciones internacionales podrían contribuir a lograr que las negociaciones fueran más previsibles para las partes en la negociación, a reducir la incertidumbre y a promover una atmósfera de confianza en las negociaciones”, son los siguientes:

- a) La igualdad soberana de todos los Estados, pese a sus diferencias de orden económico, social, político o de otra índole;
- b) Los Estados tienen la obligación de no intervenir en los asuntos que son de la jurisdicción interna de los Estados, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas;

PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LOS TLC

- c) Los Estados tienen la obligación de cumplir de buena fe las obligaciones que han contraído en virtud del derecho internacional;
- d) Los Estados tienen la obligación de abstenerse en sus relaciones de recurrir a la amenaza o al uso de la fuerza contra la integridad territorial o la independencia política de cualquier Estado, o en cualquier otra forma incompatible con los propósitos de las Naciones Unidas;
- e) Será nulo todo acuerdo cuya celebración se haya obtenido mediante la amenaza o el uso de la fuerza en contravención de los principios de derecho internacional incorporados en la Carta;
- f) Los Estados tienen el deber de cooperar entre sí, independientemente de las diferencias de sus sistemas políticos, económicos y sociales, en las diversas esferas de las relaciones internacionales, a fin de mantener la paz y la seguridad internacionales y de promover la estabilidad y el progreso de la economía mundial, el bienestar general de las naciones y la cooperación internacional libre de toda discriminación basada en esas diferencias;
- g) Los Estados arreglarán sus controversias internacionales por medios pacíficos de tal manera que no se pongan en peligro ni la paz y la seguridad internacionales ni la justicia. Todos estos principios están reconocidos en otros documentos jurídicos, como la Carta de San Francisco, Viena 69 y, en la costumbre internacional.

Las **directrices**, a las que hace referencia el texto son:

- a) Las negociaciones se habrán de realizar de buena fe;
- b) Los Estados deberían tener debidamente en cuenta la importancia de lograr la participación en las negociaciones internacionales, en una forma apropiada, de los Estados cuyos intereses vitales resulten afectados directamente por los asuntos en cuestión;
- c) El propósito y el objeto de todas las negociaciones deberán ser plenamente compatibles con los principios y las normas de derecho internacional, incluidas las disposiciones de la Carta;
- d) Los Estados deberían atenerse al marco mutuamente convenido para la realización de las negociaciones;
- e) Los Estados deberían procurar mantener un ambiente constructivo durante las negociaciones y abstenerse de cualquier comportamiento que pudiera dificultar las negociaciones y sus avances;
- f) Los Estados deberían facilitar la realización o la conclusión de las negociaciones manteniendo en todo momento centrada la atención en los objetivos principales de las negociaciones;
- g) Los Estados deberían hacer todo lo posible por seguir avanzando hacia una solución justa y mutuamente aceptable en caso de que se llegue a un punto muerto en las negociaciones.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LOS TLC

Actualmente, la negociación de un tratado internacional es un proceso bastante complicado y sofisticado. Por supuesto, depende del tipo de tratado y el impacto que tendrá. De acuerdo con Barrera Flores, experto en negociación internacional, las acciones que se toman dentro de las negociaciones internacionales se pueden agrupar en tres subprocesos:

- a) **Preparación** previa a la negociación, en la cual los participantes del PN definen sus objetivos, fortalezas y debilidades, estudian la(s) contraparte(s) y analizan sus posibles reacciones a las propuestas que les hagan. Con esta información fijan su estrategia o línea general de acción a seguir durante el proceso, así como las tácticas que utilizarán en el siguiente proceso.
- b) **Negociación** frente a frente, que se materializa cuando las partes intercambian propuestas verbales o escritas, presentan argumentos y debaten con el fin de llegar a un acuerdo. Si las propuestas son escritas, sirven como referencia directa para intercambiar opiniones e ideas sobre sus bondades, costos, ventajas y desventajas, dificultades de ejecución, etcétera. Así, con base en las propuestas hechas, las partes tratan de converger en objetivos o ideas comunes, lo que eventualmente daría como resultado un convenio verbal o escrito.
- c) **Evaluación** de las acciones realizadas durante la negociación frente a frente, que es la última actividad de este ciclo o ronda. Una vez que la evaluación se ha llevado a cabo, cada parte decide si continúa en el proceso a través de otra ronda, o concluye la negociación.

En la preparación de la estrategia hay una diferencia en lo que se refiere a la consulta de los interesados, si estamos en un gobierno o sistema más o menos democrático en donde se consulta o no a la población. Por supuesto, cuando se trata de la negociación de un tratado internacional que puede tener un gran impacto en la economía de la población, como puede ser un tratado de comercio, lo normal en un sistema democrático es que se consulte; no basta que la firma del tratado se dé *ad referéndum*, y que el Legislativo sea el que lo apruebe; es necesaria una mayor consulta.

También hay que mencionar que las negociaciones internacionales desembocan en una forma de los tratados, que está compuesta de “...**Preámbulo**, donde se especifican, entre otras cosas, el título, el nombre y el objeto del tratado; la **Sustancia**, que son las obligaciones medulares contraídas por las partes; las **Cláusulas administrativas**, que incluyen la fecha, idioma, lugar, ratificación, vigencia, denuncia, y en general, la forma como las partes darán seguimiento o ejecutarán los acuerdos; y los anexos”.

PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE LOS TLC

Este es el contenido general de los tratados, aunque en la práctica pueden contener cláusulas de solución de controversias y sistemas de control de aplicación del tratado internacional. La redacción del clausulado en la parte sustantiva puede ser autoaplicativa o heteroaplicativa, pues su redacción puede consistir en normas redactadas que sean aplicadas directamente (por supuesto, también depende del sistema de recepción de derecho interno que tenga el Estado), o bien que requieran un acto del Estado; por ejemplo, legislar en tal o cual dirección, dependiendo de lo que establezca la cláusula.

Un ejemplo actual de negociación puede ser el del Tratado de Libre Comercio de América del Norte 2 (TLCAN-2) en su versión 2018, y que ha recibido el nombre de Acuerdo Comercial México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), nombre propuesto por el presidente de los Estados Unidos Donald Trump.

La negociación de este tratado trilateral fue bastante compleja, ya que involucra el libre comercio de los tres países, y con ello partes de su economía. La negociación duró más de un año, y durante ella, el Estado más fuerte, Estados Unidos, recurrió a la “mano dura”, pues aumentó las tarifas aduaneras del acero, como una medida de presión (la legalidad o no de estas medidas se podría sustanciar ante el sistema de solución de controversias. De hecho, México y Canadá lo hicieron, pero dada la lentitud no son efectivas ante la dinámica de una negociación en curso).

Referencia:

Becerra Ramírez, Manuel; Ávalos Vázquez, Roxana. (2020). Derecho de los tratados. Teoría y práctica. México. UNAM Instituto de Investigaciones Jurídicas. Recuperado de: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/13/6167/8.pdf>