

## ACUERDO TRANSPACÍFICO (TPP): UNA VISIÓN CRÍTICA

Rodolfo CRUZ MIRAMONTES\*

SUMARIO: I. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)*. II. *El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)*. III. *De concretarse el TPP ¿qué cuestiones plantearía en general y en particular para México?* IV. *México y el TPP*. V. *Conclusiones*.

### I. TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN)

El TLCAN marcó definitivamente para México un cambio de rumbo en su política de comercio internacional.

Tradicionalmente habíamos observado un sistema proteccionista, que a partir de 1970 dio señales de apertura, pero en forma prudente, lenta, y no dejó de seguir dando señales de que aún no se consideraba en actitud de dar un salto al rumbo contrario.

Por lo tanto, en 1990, cuando se decidió a negociar el TLCAN, se incorporó ya a la corriente aperturista iniciada con el ingreso al GATT en 1986.

La negociación del nuevo tratado fue un acontecimiento trascendente, pues por vez primera se vislumbró la posibilidad de una integración regional que ya habían iniciado Canadá y los Estados Unidos poco antes con la firma de su tratado bilateral denominado Free Trade Agreement (FTA).

Sin embargo, el TLCAN superó en mucho a sus antecedentes, y además interrumpió la Ronda Uruguay, que se había iniciado en 1986.

Debemos consignar que nuestro TLCAN se enmarca en las normas multilaterales del GATT y de la ALADI, pretendiendo alcanzar metas muy claras, a saber:

1. Incrementar el comercio mediante la desgravación arancelaria total y la regulación técnica, objetiva y transparente de las no arancelarias.

\* Doctor en derecho por la Universidad de Madrid y licenciado en derecho por la Facultad de Derecho de la UNAM.

2. Atraer inversiones productivas que necesariamente conllevarían tecnología de punta.
3. Asegurar un acceso al mercado norteamericano, firme y permanente.
4. Fortalecer y ampliar la competitividad de México.
5. Establecer un sistema de solución de controversias justo, claro y eficiente.

De esta manera se delimitó la finalidad del Tratado, y, desde luego, se desglosaron cada uno de estos propósitos en fines derivados, pero no menos importantes.

A mediados de 1990 se planteó la interrogante de cómo llevar a cabo las negociaciones y, por ende, de la indispensable participación del sector privado mexicano, sin cuyo concurso activo sería impensable lograr un buen tratado.

Las dificultades y los escollos a vencer eran múltiples, e iban desde una natural desconfianza al sector público, la indolencia y falta de interés de los particulares al dejar de estar protegidos en lo que aún estuvieren, la ignorancia de todo este universo de temas a tratar, los costos que significaría la negociación y, desde luego, el temor a tratar con quien es mucho más fuerte y avezado, con quien compartimos una historia común.

Dado que la situación era irreversible, hubo que actuar con diligencia, claridad y precisión.

Para ello, se constituyó en el seno del CCE un foro de consulta y acción al que se denominó “Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior” (COECE), que no intentó ser más que eso.

Para conocer la opinión de todos los afectados —tarea nada fácil— fue indispensable armar las coordinaciones sectoriales, y así, se crearon las siguientes:

- Agropecuaria
- Comercio y servicios
- Industrial
- Banca
- Seguros
- Casa de bolsa

Al frente de cada una de ellas se designó un coordinador responsable, quien tuvo que establecer un mecanismo para conocer los puntos de vista de cada uno de los subsectores de su área.

Por razones meramente circunstanciales acepté ser coordinador del Sector Industrial, así como de la Mesa de Solución de Controversias.

Por ser de justicia debo consignar que ni en Estados Unidos ni en Canadá tuvieron esta capacidad de organización, y menos de acción.

Se elaboraron aproximadamente 174 monografías conforme a una matriz preparada entre la COECE, la Concamin y la Secofi, y con base en ellas se llevaron a cabo negociaciones internas para definir las posiciones a seguir.

Una vez concluida la tarea, que se complicó al solicitar Canadá que se le incorporara a la negociación, lo que sucedió el 5 de febrero de 1991, en el mes de abril se concluyeron los trabajos preparatorios.

Hubo que esperar la autorización al presidente norteamericano, por parte del Congreso, del denominado *fast track*, o vía rápida, para negociar conforme al sistema, por un lapso determinado de dos años, y esto se logró el 1 de mayo de 1991, por lo que se debía terminar la negociación, la preparación de las leyes respectivas para lograr su aplicación y demás antes del 1 de junio de 1993.

Formalmente, el banderazo se dio el 12 de junio en Toronto, Canadá, por los secretarios del sector comercio internacional de los tres países, y se establecieron seis mesas de trabajo acordes con los temas troncales, que fueron:

1. Acceso a mercado
2. Reglas de comercio
3. Servicios
4. Inversiones
5. Propiedad intelectual
6. Solución de controversias

Cada uno de los temas, salvo los tres últimos, se desglosaron en subtemas, que fueron cambiando cuando fue menester, y se concluyó con diecinueve en total.

Dado que el sector privado, pese a tener concluida su tarea, consideró indispensable estar presente en las negociaciones, pero al no poder hacerlo por impedirlo la ley, hubo que echar mano una vez más de la imaginación, y así se creó el llamado “cuarto de junto”.

El propósito era estar siempre a la mano de los negociadores, conocer de los avances de la negociación y desahogar las consultas que se tuvieran.

Así, se aceptó la propuesta, para lo cual se conformaron mesas “espejo” por cada tema, integradas por seis expertos, sin perjuicio de que su coordinador sectorial estuviera presente.

Durante catorce meses, el grupo se reunió cuantas veces fue necesario en Washington, D. C., Quebec, Toronto y en la ciudad de México.

La coyuntura política norteamericana provocó que las negociaciones formalmente se cerraran el 12 de agosto de 1992, habiéndose elaborado el texto definitivo en los tres idiomas oficiales de los países miembros.

Los días 17 y 23 de noviembre de 1993 fue aprobado por las cámaras integrantes del Congreso norteamericano, que fue el hueso duro de roer, y en las mismas fechas por los respectivos poderes legislativos de los otros dos países, no sin provocar, en el caso de los Estados Unidos, constates críticas y ataques sin razón y en todos los tonos, contra México.

Estimo muy necesario, por ser inusitado, que se negociaron varios mecanismos alternativos de solución de controversias, lo que es sumamente original, al grado que los posteriores tratados comerciales que tenemos en vigor, y que suman 13, ya no contienen estos mismos sistemas de solución de controversias, o bien de prevenirlas.

Si durante la negociación del TLCAN se estimó que se presentarían problemas, los hechos han confirmado y, con creces, la prevención, ofreciendo temas, plantando interrogantes, dudas y algunas lagunas que invitan a la reflexión y obligación a presentar soluciones, no sólo con el propósito de mejorar el sistema, sino de plantear en los futuros acuerdos internacionales de comercio en puerta, un sistema que sea útil, eficiente y expedito, que no sólo buque respetar los postulados de libre comercio, sino cuidar y cubrir con justicia, sobre todo con equidad, los intereses legítimos de la planta productiva nacional, evitando su sacrificio en aras de la vigencia rígida y ortodoxa de principios que solamente aprovechen a los intereses de los fuertes.<sup>1</sup>

Conocer la historia de esta transacción, sobre todo a la luz de las negociaciones actuales que nos han convocado,<sup>2</sup> alcanza relieves de gran importancia y provocan cuestionamientos que no existiendo en nuestros antecedentes, surgen ahora, dado el cambio de situaciones generales en el comercio internacional, particularmente por el “gran atorón de la OMC” y por la notoria diversidad de los actores del TPP.

---

<sup>1</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, *El TLC. Controversias, soluciones y temas conexos*, México, McGraw-Hill, 1997, p. 45.

<sup>2</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, “La importancia del TLC en el comercio exterior de México”, *Ars Iuris*, núm. 27, Universidad Panamericana, 2002. Véase asimismo, los trabajos contenidos en las mesas redondas que se llevaron a cabo en el Departamento de Derecho de la Universidad Iberoamericana, y que contienen diversas aportaciones de profesores del Departamento de Derecho de la misma, algunos de los cuales participaron en las negociaciones bien como negociadores oficiales o como representantes del sector privado, como fue el caso del autor, habiéndose publicado sendas memorias de dichas mesas redondas por la misma Universidad los años 1992 y 1993.

## II. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP)

### 1. *Introducción general a guisa de presentación*

Para comprender debidamente el Tratado que es por ahora objeto de nuestras inquietudes será pertinente recordar su historia que conforman los antecedentes del mismo y su evolución, para luego ubicarlo en el ámbito de los acuerdos comerciales regionales (ACR), como son denominados en la OMC, cuyo marco jurídico general abarca al presente.

A. El punto de partida lo constituye el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, conocido en la jerga cotidiana como el “Pacific Four” o “P4”, llamado así por el hecho de que fueran cuatro sus fundadores: Brunei Darussalam (Brunei), Chile, Nueva Zelanda y Singapur.

De origen, en septiembre de 2003 solamente fueron socios los tres últimos países, y posteriormente en 2004 se unió Brunei. Todos ellos estuvieron conformes en apoyar a los miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en sus tareas de liberalización del comercio y de inversión, conforme las pretensiones convenidas en la Declaración de Bogor fijados desde 1994.

A efectos de comprender mejor la importancia de la zona del Pacífico que constituye el espacio de trabajo, tengamos presente que los países interesados son aquellos que bordean a la cuenca del océano Pacífico, por lo que comprenden subregiones noroeste y sudeste de Asia, así como Oceanía, formada por Australia, Nueva Zelanda y los países isleños independientes del Pacífico sur.

Debemos añadir a los países más lejanos que también colindan con dicho océano ubicados en el continente americano, empezando por Canadá, Estados Unidos de América, México, los países centroamericanos y varios de Sudamérica, como Perú y Chile, que ha sido pionero en unirse al “P-4”. Posiblemente en breve también Colombia se sume a estos Estados, ya que ha mostrado interés en hacerlo, mas no lo han hecho aún la mayor parte de los mencionados.

Según estadísticas aportadas por diversos analistas, la participación actual en el PIB mundial es del 30%; además el 19% de las exportaciones y el 22% de las importaciones mundiales se da en la zona.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> “Informe a la Cámara de Senadores... sobre el inicio de negociaciones formales del... (TPP)... entre México y los países del TPP”, Subsecretaría de Economía, Secretaría de Economía, noviembre 2012, p. 10.

Algunos analistas hacen hincapié en el hecho de que el TPP para los Estados Unidos implicará que entre un 40% y un 50% estaría comprendido en un TLC único,<sup>4</sup> lo que necesariamente repercutirá en México como socio proveedor de insumos en forma preferencial, de las exportaciones que llevarán a cabo, según podamos deducir fácilmente de ser correcta dicha afirmación, como seguramente lo es.<sup>5</sup>

De lo anterior estimamos la importancia innegable del TPP y la trascendencia de la negociación que a la fecha lleva 16 reuniones, de las que nuestro país sólo ha estado presente en las dos últimas Auckland y Singapur, pues hasta el 8 de octubre 2012 fuimos invitados a participar en las mismas.

En varios estudios efectuados por analistas tanto nacionales como norteamericanos se explayan en desarrollar hipótesis sobre la importancia y los efectos que producirá el TPP al consolidarse, pero por tratarse de supuestos, los dejaré de lado por ahora, para desahogar los siguientes temas de la agenda, pues éstos pueden variar en el futuro.

## 2. Perfil actual del TPP

### A. Actores y propósitos

Primeramente mencionaremos, sin dejar de repetir algún dato ya expuesto, que los actuales países participantes en las negociaciones son:

- Australia
- Brunei
- Canadá
- Chile
- Estados Unidos de América
- Malasia
- México
- Nueva Zelanda
- Perú
- Singapur
- Vietnam

Suman así un total de once negociadores, y a la fecha son dieciséis las reuniones celebradas.

---

<sup>4</sup> “Inteligencia comercial”, *IQCOM*, febrero de 2013.

<sup>5</sup> *Idem*.

Dichas reuniones cada vez son más complicadas, pues cada país sugiere, propone, se opone, matiza y demás, a las pretensiones de los demás, “congelando” entre paréntesis o corchetes lo que no sea acordado por todos.

Dichos corchetes desaparecerán hasta que surja una opinión unánime, la cual no es fácil.

Otros países ya manifestaron su interés en ser acogidos en las reuniones de trabajo, como Colombia y Tailandia; otros más, por razones entendibles, lo harán en breve, como Corea del Sur,<sup>6</sup> y Japón coquetea con la idea.<sup>7</sup>

### B. *Temas que comprende la negociación y su estado actual*

Cabe preguntarnos, siguiendo el patrón observado en las negociaciones que hemos tenido anteriormente, en las que hemos participado ¿cuál es la temática a cuyo alrededor giran las intervenciones de los países?

Habiendo detallado al inicio del presente estudio las que sirvieron de rutas de impulso en el TLCAN, que suman 19, entre temas troncales y subtemas de los mismos, ahora son más, pues llegan a 27 troncales.

Ellos son:

1. Acceso a mercado de bienes
2. Administración aduanera y facilitación del comercio
3. Agricultura
4. Asuntos legales e institucionales
5. Coherencia regulatoria
6. Comercio electrónico
7. Comercio transfronterizo de servicio
8. Comercio y medio ambiente
9. Competitividad y facilitación de negocios
10. Compras de gobierno
11. Cooperación y desarrollo de capacidades
12. Comercio y trabajo
13. Desarrollo
14. Entrada temporal de personas de negocios
15. Inversiones
16. Medidas disconformes
17. Medidas sanitarios y fitosanitarias
18. Obstáculos técnicos al comercio

---

<sup>6</sup> *Idem.*

<sup>7</sup> *Ibidem*, p. 4. Asimismo, World Trade on Line, march 7, 2013, y Canacero, “Lecturas sobre economía internacional”, *Reporte Semanal*, núm. 120, 18 de marzo de 2013.

19. Pequeñas y medianas empresas
20. Políticas de competencia
21. Propiedad intelectual
22. Reglas de origen
23. Remedios comerciales
24. Servicios financieros
25. Telecomunicaciones
26. Textiles
27. Transparencia

### III. DE CONCRETARSE EL TPP ¿QUÉ CUESTIONES PLANTEARÍA EN GENERAL Y EN PARTICULAR PARA MÉXICO?

#### 1. *De carácter general*

Anteriormente advertimos que se han dado a conocer estudios y comentarios que evalúan la importancia del TPP, de sus posibles efectos de concretarse y otras consideraciones, pero gran parte de ellos surgen de la hipótesis de que el Tratado se apruebe y entre en vigor.

Por esta circunstancia no los he considerado por ahora, pero sí debo hacerlo sobre los efectos que ya se han producido tanto en lo general sobre lo que se considera está sucediendo como lo que particularmente le afecta a México.

Pasamos a lo primero.

- A. La negociación constituye por ahora un pilar de un área de libre comercio del Asia Pacífico (FTTPA) de acuerdo con lo expresado por los líderes de los 21 países integrantes del APEC en Vietnam en 2006. De lograrse, provocará en principio un crecimiento económico de gran importancia, de empleo y de comercio mundial, sin mencionar el peso político que tendrá.
- B. Establecerá “un modelo moderno y amplio de asociación económica como alternativa más realista y concreta a un acuerdo de proporciones globales” como se afirma por nuestras autoridades de Comercio.<sup>8</sup>

Constituye sin duda por ahora, al menos, una respuesta cabal al fracaso de la Ronda Doha, y con ello a la misma OMC, estancada desde 2001, y a su incapacidad para encontrar un nuevo derrotero

---

<sup>8</sup> Informe a la Cámara de Senadores, *op. cit.*, p. 9.

surgido de una revisión profunda de sus pretensiones aceptando “que ya no funciona el principio toral de nación más favorecida”, como lo hemos venido sosteniendo en la forma que fueron concebidos en los años de 1946 y 1947.<sup>9</sup>

Lo atestiguan 546 ACR creados con base en la excepción propuesta en artículo XXIV del GATT 47, vigente a la fecha al artículo I del mismo ordenamiento, que pretende en su párrafo 1 la aplicación “inmediata e incondicionalmente” del susodicho principio.

Esta situación es a mi ver un hecho incontrovertible. El responsable de la USTR RON KIRK, en su gestión, lo dijo con precisión ante los nueve miembros en Big Sky (Montana) el 19 de mayo de 2011: “...instó a los asistentes a considerar si es momento de abandonar los intentos para llegar a un acuerdo en la Ronda Doha o de abordar una nueva estrategia”.<sup>10</sup>

Dichos propósitos fueron detallados por el presidente Barak Obama en su discurso a la nación 2012, al que tituló “An America Built to last”, pronunciado el 24 de enero,<sup>11</sup> de los que se desprende la creación del ITEC (Centro Intersecretarial para el Cumplimiento del Comercio Internacional), integrado por seis secretarías o “departamentos”, como se titulan, en una curiosa mezcla de áreas de competencia, como son las financieras, agrícolas, comercio interior y de protección, junto con los componentes de las dependencias de Justicia, Seguridad Nacional e Inteligencia, que fuera creado días después, el 28 de febrero siguiente, por decreto presidencial.

C. Los países de la zona del Pacífico, incluyendo a los que participan en las negociaciones que conforman la ASEAN, anunciaron su propósito de crear una Asociación Económica Integral Regional (CRPE), sin proporcionar detalles.<sup>12</sup>

Apoyan este propósito Australia, China, India, Japón, Nueva Zelanda y Corea del Sur.

---

<sup>9</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, “El comercio de México a 15 años del TLCAN. Recomendaciones hacia una nueva visión del Tratado”, en Oropeza, Arturo (coord.) *TLCAN. Reflexiones y propuestas 15 años de su firma*, Cámara de Diputados, Consejo Editorial-Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, 2011; Cruz Miramontes, Rodolfo, “El derecho del comercio internacional y los acuerdos comerciales regionales (ACR’S). Experiencia mexicana”, *El Ilustre y Nacional Colegio de Abogados de México*, 2012.

<sup>10</sup> *El Financiero*, 20 de mayo 2011, p. 17.

<sup>11</sup> Nuestro propio gobierno así lo reconoce. Véase el “Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica TPP”, noviembre 2011, p. 8.

<sup>12</sup> Ellos son Brunei, Burma, Cambodia, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Es de resaltarse la presencia de China y de Japón, los grandes tigres del Pacífico, así como la India. Igualmente, que el eje de la misma será China.

Esta última consideración por su importancia nos lleva al siguiente apartado.

D. El TPP ¿acuerdo comercial o algo más?

En este panorama compuesto de países identificados en dos grupos muy claros: asiáticos y americanos, compuestos este segundo, principalmente por grupos étnicos mayoritarios, como son norteamericanos e hispanoamericanos, donde privan varios intereses fuertes, todos ellos, con problemas económicos graves. El más importante de ellos lo sufre Estados Unidos, y le está costando la hegemonía mundial detentada desde la II posguerra mundial, así como otros elementos más públicamente conocidos. Esto explica la búsqueda de nuevos caminos, nuevas políticas para recuperar su liderazgo, y de ahí resulta evidente que el mero propósito comercial no es el incentivo que mueve principalmente a la actividad norteamericana.

Hay una sombra que desde hace más de una década se proyecta sobre el desarrollo y presencia de los Estados Unidos, y es China. Los intentos por frenar su expansión comercial al llevarla a incorporarse a la OMC no han resultado como se deseaba.

Internamente, en los sectores económicos y políticos, las inquietudes han subido de tono; las presiones conservadoras que siguen encerradas en el *american dream* y en la grandeza de su país, los discursos y programas de acciones expresadas por el presidente Obama y su viaje en el pasado mes de noviembre a Birmania<sup>13</sup> sólo se explica por el deseo de volver a magnificar la presencia norteamericana como antaño para modificar la geopolítica a su favor.

La creación de los organismos protectores y promotores de su economía agresiva se entienden en gran parte por el temor al gigante asiático.

Las negociaciones emprendidas recientemente de los Estados Unidos por concluir tratados con los países asiáticos de carácter bilateral se ubican en esta estrategia, así como también su incorporación en 2005 a los esfuerzos integracionistas del TPP.

Nos referimos concretamente a Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam.

---

<sup>13</sup> Este país tiene varios nombres: Myanmar, que es el oficial, y Burma, en inglés.

Ya lo había advertido el entonces representante para negociaciones internacionales, Ron Kirk, en la reunión Big Sky, ya mencionada, al afirmar que "...EU busca delinear una nueva relación con los 20 socios de ese organismo (APEC) para plantar cara a China".<sup>14</sup>

Nuestros temores se van confirmando, pues, por lo dicho, se ubica y engrandece el problema al ubicarlo en la casilla de seguridad nacional. Sólo así se entiende que el ITEC incluya a tales dependencias, que poco tienen que ver con los acuerdos comerciales, como seguridad nacional, inteligencia y justicia, según lo comentamos ya.<sup>15</sup>

Nuestro país debe tomar nota de lo anterior, pues mi preocupación no es fruto de una prevención personal meramente subjetiva; lo dicho lo acredita, y otros analistas ya lo han señalado, coincidiendo con este punto de vista.

No es pertinente ignorar este componente de gran peso e irnos con la finta de formar parte de un gran tratado comercial-económico y financiero, pero que encierra un propósito más que político para los Estados Unidos, sino de carácter vital para su sobrevivencia como líder mundial buscando la prolongación de su imperio a toda costa. Conviene recordar lo que puntualmente y sin tapujos sostiene Zbigniew Brzezinski en su obra titulada *The Grand Chessboard. American Primacy and its Geostrategic Imperatives*, en cuanto que los Estados Unidos están decididos a proyectar su hegemonía mundial por mucho tiempo, lo que están dedicados a lograr a toda costa.<sup>16</sup>

Unirse a la gran y medrosa potencia puede abrir la puerta o portón a un sinnúmero de pretensiones que estimen de utilidad para su protección y defensa. No pequemos de ingenuos ni timoratos ¿o casi pacatos?

En otras ocasiones ya he abordado esta inquietud derivada de la estrecha vinculación que une a los dos países desde hace muchos años, pero de mayor envergadura ahora como consecuencia del TL-

---

<sup>14</sup> *Op. cit.*, p. 17, el paréntesis lo incluí para facilitar la comprensión del organismo al que se refería. Curtis, Mallet Prevost Colt y Mosle LLP la conocida y tradicional firma de abogados de Nueva York también se suma a esta apreciación: "From NAFTA To TPP and beyond: understanding the changes and what they mean for México", February 2013, pp. 5 y 10.

<sup>15</sup> Será suficiente traer a la memoria que la creación del ASPAN, el 23 de marzo 2005, parte del mismo título "Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte". Véase en mi estudio "El año primero de la zona de Libre Comercio de América del Norte: retos planteados", en particular la parte III, dedicada al ASPAN, en el *Anuario Mexicano de Derecho Internacional. Décimo aniversario*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2012.

<sup>16</sup> Nueva York, Basic Books, 1997.

CAN, pues se rebasan las fronteras meramente económicas y se tocan áreas financieras, y particularmente políticas. Por lo tanto, no debemos descuidar cualquier actividad de nuestro vecino de esta naturaleza, pues nos afectará indudablemente, y no necesariamente para bien.<sup>17</sup>

Estamos adelantando el apartado siguiente; en compensación trataremos un tema que puede situarse a horcajados en ambos.

## 2. De carácter particular especialmente para México

Siendo el TPP un tratado multilateral situado entre los abarcados en el GATT-OMC, ¿cómo se manejaría frente a los tratados vigentes *inter partes*, sean bilaterales o plurilaterales?

El tema encierra un cuestionamiento de gran envergadura, y es de carácter jurídico, pues juegan múltiples derechos y obligaciones que se han creado, zonas de libre comercio ya establecidas, como la de América del Norte, merced al TLCAN o uniones aduaneras, en las que algunos miembros actualmente participan en el TPP, así también las expectativas legítimas contenidas en dichos compromisos.

El contenido de esta compleja armazón jurídica es de contenido económico y financiero, amén de otras áreas de vinculación entre sus miembros, y requiere de una solución cabal y puntual, que evite los conflictos que pueden surgir, y que aparecerán de no actuar con habilidad y justicia.

No hacerlo y salir con actitudes como las que están presentes en la aplicación del principio de nación más favorecida agravarán la injusticia que encierra el artículo I.1 del GATT 47, como ya indicamos anteriormente.

Los intereses metajurídicos de los Estados Unidos de América no deben imponerse sobre los económicos, financieros y comerciales que pretenden alcanzar los ahora diez miembros restantes y los que se añadan en el camino.

Aparentemente la forma que adoptará el TPP no tendría mayores problemas, pues encajaría en lo previsto en el artículo XXIV, párrafos 5, 8 y 9 del GATT-47.

Pero nos hemos preguntado desde un principio ¿y qué va a suceder con nuestro TLCAN, que tanto esfuerzos nos costó negociar? Asimismo, ¿qué pasará con los tratados similares que tenemos en vigor con Chile y con Perú?

---

<sup>17</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, “El año primero de la zona de libre comercio de América del Norte. Retos plantados”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional, Décimo Aniversario*, México, UNAM, 2012, p. 268.

Señalo que antes de participar en el TPP; es más, meses antes de lograr que se nos invitara a ello, me permití plantear el asunto a nuestras más altas autoridades, afirmando que no se debía afectar nuestra situación actual, y que solamente se entendería nuestra participación en este supertratado comercial, como lo he denominado, si era para ganar y mejorar lo ya obtenido.

Lo contrario sería absurdo, ya que significaría volver a situaciones ya superadas, y contravendría frontalmente el principio esencial del comercio internacional de la reciprocidad, consagrado en los dos ordenamientos multilaterales más importantes en la materia. Recordemos los párrafos terceros coincidentes de los preámbulos en ambos, que establecen:

GATT-47: “Deseosos de contribuir al logro de estos objetivos mediante la celebración de acuerdos... a base de reciprocidad y de mutuas ventajas...”.

OMC, Acuerdo de Marrakech: “Deseos de contribuir al logro de estos objetivos, mediante la celebración de acuerdos... sobre la base de reciprocidad y de mutuas ventajas...”.<sup>18</sup>

Si se obliga a las partes a poner sobre la mesa todos los aranceles y negociar partiendo de que no existe el TLCAN, sería una gran afrenta, no solamente contra nuestro país, y vulneraría todo el esquema comercial armado desde octubre de 1947.

Esta situación se agrava si adicionalmente tomamos en cuenta el anuncio que hiciera el presidente Obama en su discurso anual reciente, en enero de este año, en el sentido de que se ha convenido con la Unión Europea celebrar un acuerdo de libre comercio.

¿Cómo quedaría el marco jurídico multilateral de comercio? La aprobación del TPP comprende diversas situaciones jurídicas, como vimos, donde estarán presentes tratados concluidos, acuerdos en vigor y otras situaciones particulares, pese a que eventualmente las partes no lo manifiestan.

Estimo indispensable, para efectos de precisar esta situación, recordar que conforme a la doctrina y a la práctica internacionales tradicionales, los tratados internacionales, entendiendo como tales los que define la Convención de Viena, sólo pueden concluir por los siguientes motivos:

- Por la extinción del plazo cuando se sujeta al término de duración concreta.
- Por denuncia.
- Por cambio de circunstancias que hagan imposible su observancia (*rebus sic stantibus*).

---

<sup>18</sup> Organización Mundial de Comercio, *Los textos jurídicos* —2003—, Ginebra, pp. 518 y 6, respectivamente.

- Por convenio expreso de las mismas partes sobre los mismos temas.
- Por extinción de una de las partes.
- Por haber alcanzado los propósitos y fines del tratado.<sup>19</sup>
- Por la celebración de un nuevo tratado “entre las mismas partes sobre el mismo objeto”

Resumiendo: los tratados internacionales, sin importar su denominación o materia de la que se ocupen, terminan por diversas causales que se han enlistado, conforme lo establecido en los dos grandes campos que se ocupan de ellos: la Convención de Viena y la costumbre y la práctica internacionales o *jus cogens*, en la medida en que no se haya incorporado al primero de dichos órdenes.

Cabe precisar que no todos los Estados miembros de la comunidad internacional han suscrito la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, del 23 de mayo de 1969; nuestro país desde sí lo hizo.<sup>20</sup>

El resultado será igual, pues no existen otras formas diversas de extinguir un acuerdo internacional.

En nuestro tema tenemos que, según expertos, existen diecinueve acuerdos comerciales que afectarán a un número mayor de Estados signantes del futuro TPP.

Cada acuerdo exige una revisión cuidadosa para precisar primeramente si aún está cumpliéndose o ya alcanzó el fin para el que fue creado.

De ser así, ¿cuál es la posición preferencial que tienen sus miembros en sus respectivos tráficos comerciales relativa a los derechos adquiridos, las obligaciones existentes, las expectativas legítimas presentes y tantas cosas más?

Se ha dicho que la pretensión de los Estados Unidos de América y demás participantes es que se pongan sobre la mesa todas las partidas arancelarias existentes, como ya hemos advertido anteriormente.

Es difícil imaginar los problemas que esto acarreará. La simple revisión comparativa de cada una de ellas en los diecinueve tratados llevará un tiempo no breve, y luego ajustarlas a los resultados que vayan obteniendo

---

<sup>19</sup> Artículo 42.2 de la Convención de Viena. Estas causales son plenamente aprobadas por la doctrina y opinión de los más destacados internacionalistas; por su orden: Accioli, Hildebrando; Becerra, Manuel; Bishop, William W. Briery; Feenwick, Charles; G., Fitzmaurice, Gerald, Oppenheim; Ortiz, Loreta; Sepúlveda, César; Sorensen, Max; Verdross, Alfred, entre otros.

<sup>20</sup> Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados. México lo firmó y publicó en el *Diario Oficial* del 14 de febrero de 1975, habiendo entrado en vigor en la comunidad internacional el 27 de enero de 1980.

en la negociación buscando que no se disminuyan sus logros presentes y los previstos, mucho más.

En varias ocasiones públicas y privadas he planteado a nuestras autoridades encargadas de las negociaciones, como ya advertí, el problema, y encareciendo que no se acepte renegociar el TLC, pues eso sería aceptar que una preferencia lograda se perdiera en el TPP.

La respuesta en ambos casos ha sido clara y enfática en el sentido de impedir cualquier afectación negativa en este sentido, coincidiendo además con mi petición de que el TPP debe significar para México un plus, como se acostumbra decir, o algo más de lo obtenido en TLCAN, dicho de otra forma.

Existen además otros elementos que están presentes, y no podemos dejar de lado, entre otros, por ejemplo:

- A. La condición de desarrollo económico, social, cultural, el flujo comercial y además de cada uno de los países negociadores. Por un momento pensemos en Brunei y en los Estados Unidos de América, por señalar alguno. Especialmente nos preocupa Vietnam, pues no es un país que promueva el libre mercado y pretenda que ahora se le reconozca como tal sin serlo, lo que no puede aceptársele.
- B. Su condición política real, pues no basta tener formalmente un sistema político similar enunciado en su Constitución que practicarlo de manera igual.

Pregunto: ¿Singapur, Vietnam, Malasia, entienden por democracia poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial lo mismo que Canadá, México, Chile o Nueva Zelanda? No lo sé, pero cuenta la diferencia.

- C. El fenómeno cultural aquí es de gran relevancia, pues se pretende que culturas milenarias con sistemas piramidales compaginen de alguna forma sus relaciones comerciales con países demócratas, tal como se entiende en el concepto del Estado moderno en su ejercicio actual, derivado del respeto al entorno jurídico fundamental del ciudadano, según surgió de la Revolución francesa y del liberalismo consecuente.
- D. ¿Y la relación con la OMC?

Una cosa es la existencia de los 546 ACR<sup>21</sup> convenidos conforme a las reglas del GATT-OMC y la creación —tal vez— de otro entre comercial regional conformado por países de Asia y de América que pretenda por su complejidad regirse por reglas distintas.

Esta pregunta comprende muchas otras, y dudo que se tenga una respuesta correcta.

---

<sup>21</sup> OMC, Acuerdos comerciales regionales, 19 de marzo de 2013.

Cualquiera que sea, debe fundarse jurídicamente, pues ya no es permisible que solamente se atienda a preocupaciones, intereses, temores, inquietudes, ¿caprichos?, por una parte, y se desconozcan los demás.

Se abre, a mi ver, una gran oportunidad de enmendar deficiencias de fondo profundo y provocar acuerdos realmente equitativos, en donde acepte la situación real y presente de cada miembro, remediando así la injusticia existente en la OMC, en donde se supone, y de ahí se parte de la falacia de que todos sus miembros son iguales, consagrando el principio de nación más favorecida, como ya lo comenté anteriormente, cuyo ejercicio es absurdo, pues se indica que será en forma inmediata e incondicional.

La igualdad de las partes se da, pero sólo frente al derecho.

No es correcto que la pretensión norteamericana de concluir el TPP ya, este mismo año, suceda, pues obedecería a su preocupación fundamental de seguridad nacional frente al afianzamiento de China como una gran potencia, según así lo entendemos.

Si las inquietudes que he manifestado en este orden son aceptadas, cabe preguntarnos ¿por qué no se resuelven mediante acuerdos o alianzas, como tradicionalmente se les llama, de contenido de prevención, protección y colaboración en casos de amenazas o de acuerdos bélicos?

Su negociación y armado sería para los interesados más sencillo, ya que sería una responsabilidad solamente del Poder Ejecutivo o, más aún, del presidente norteamericano, y su forma observaría la del acuerdo ejecutivo (*executive agreement*), como tradicionalmente lo ha sido.<sup>22</sup>

A mayor abundamiento, en abono a esta sugerencia, valdría la pena reflexionar si otros Estados con intereses en la zona, como Gran Bretaña, Francia, Japón y otros, no tendrán las mismas inquietudes que los norteamericanos y verían con simpatía esta alianza.

Suena fantasioso, sin duda, pero no exento de razón; revisemos la historia de las guerras recientes, en donde las preocupaciones y los intereses similares básicamente han coincidido: y en todos ellos ha estado presente la misma inquietud hegemónica, como ha sucedido con la guerra del Golfo, Irak, Libia, Afganistán...

Pasemos ahora a ocuparnos de los efectos, de situación y de la participación de México.

---

<sup>22</sup> El Departamento de Defensa norteamericano elaboró un interesante estudio sobre el tema demostrando que así se había venido actuando tradicionalmente.

#### IV. MÉXICO Y EL TPP

Al ingresar al TPP y provocar inquietudes diversas, el gobierno norteamericano lo hizo individualmente, fortaleciendo nuestro enfoque de que se mueve por razones no estrictamente comerciales.

No hay lógica que una parte, la de mayor importancia, sin duda, en el TLCAN, haya dejado de invitar a sus socios para acompañarle en una aventura comercial de relevancia en Asia.

Canadá y México no estuvieron conformes y ejercieron en lo posible, presiones para que se les abrieran las puertas de las negociaciones. Lo han logrado siete años después, pero su actitud no ha sido igual. Canadá se ha mostrado reservado, cauto y reflexivo (¿por qué?), y nosotros decididos y entusiastas, como si fuera una gran oportunidad.

No hay que olvidar lo anterior.

La actitud señalada podría explicarse ingenuamente en razón de que desde 1991 estamos en el “tobogán de los acuerdos comerciales”, como lo expresé en Denver, Colorado, cuando estábamos iniciando nuestra presencia en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que nunca lo vimos con simpatía. Afortunadamente no prosperó.<sup>23</sup>

Tengamos presente que apenas habíamos concluido el TLCAN y aún no estaba en vigor; era demasiado pronto, y poco ofrecía, máxime cuando formábamos parte de la ALADI y teníamos convenios preferenciales bilaterales con sus miembros.

Hemos negociado trece acuerdos comerciales de libre comercio y/o complementación económica y abierto puertas a nuestros productos en forma preferencial a los mercados más importantes del mundo.

¿Por qué entonces el TPP?

Repasemos las supuestas ventajas que nos ofrece según opinión de nuestras autoridades y algunos analistas particulares que han elaborado y dado a conocer, que de paso son muy pocos.

Cedamos la batuta, en primer término, a la Secretaría de Economía, que ha circulado algunos documentos y ha presentado al Senado de la República un informe, que ya citamos, y lo haremos de nueva cuenta en este punto en lo que estimo pertinente.

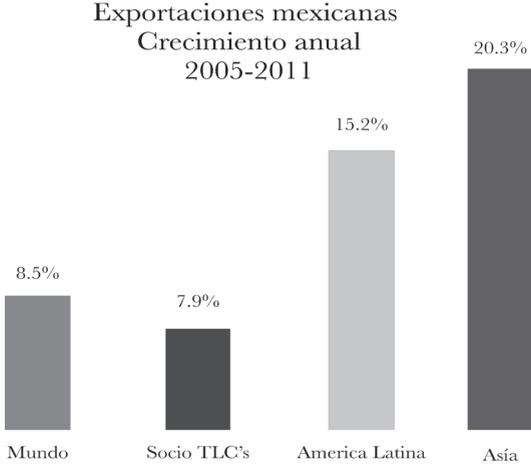
---

<sup>23</sup> Cumbre de las Américas para el Comercio Internacional, celebrada del 30 de junio al 2 de julio de 1995, Denver, Colorado.

1. *Importancia del TPP para México: beneficios y ventajas que se esperan obtener de la negociación.*

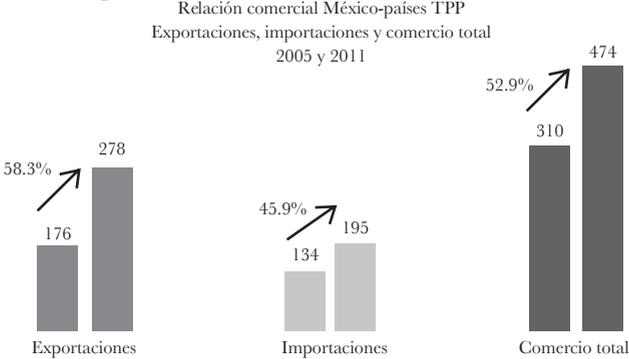
A. *Comercio de México con la región Asia-Pacífico y el TPP*

La región asiática es la que en años recientes ha mostrado un mayor dinamismo económico. Ello se refleja en la tendencia positiva que muestran las exportaciones mexicanas a esta región, cuyo crecimiento está por encima del crecimiento de nuestras exportaciones a otras partes del mundo.



Fuente: Secretaría de economía

En 2011, con los diez países del TPP, México registró en el agregado un superávit comercial de 83 mil millones de dólares. Además, en los últimos once años las exportaciones mexicanas a estos países han crecido dos veces más que nuestras importaciones.



Valor en miles de millones de dólares  
Fuente: Secretaría de economía

## B. *Valor estratégico*

### i. Apertura de mercados con gran potencial

El TPP es una iniciativa de negociación para la liberación del comercio y la inversión, que abre la puerta del mercado mexicano a importantes oportunidades de exportación en sectores como el automotriz, eléctrico y químico, a nuevos mercados.

De acuerdo con los análisis preliminares con que cuenta la Secretaría de Economía, estas oportunidades están presentes en mercados de países como Vietnam y Malasia, cuyo nivel arancelario es alto, y presentan mercados con crecimiento significativo. Resulta relevante notar el caso de países como Australia y Nueva Zelanda, que también cuentan con cierto nivel de proteccionismo arancelario (si bien no tan alto), pero con un alto poder adquisitivo.

En ese sentido, se contempla un mercado de cerca de 600 millones de habitantes, lo cual representa una gran oportunidad para México, y que puede ser vista desde el panorama norteamericano y a través de nuestras exportaciones directas a Asia.

### ii. Dos perspectivas: norteamericana y asiática

Siendo México un eslabón clave en la cadena de producción entre Asia y Norteamérica, la negociación del TPP tiene importantes implicaciones estratégicas a corto y largo plazo:

#### — *Perspectiva norteamericana*

Dado que la estructura productiva de México está altamente vinculada a Norteamérica, el TPP implicará una mayor oportunidad para México en el mercado tanto de Estados Unidos como en el resto de los países miembros del TPP, a través de mecanismos de insumos mexicanos incorporados en exportaciones de Estados Unidos a países del TPP.

#### — *Perspectiva asiática*

La iniciativa del TPP abre la posibilidad de una mayor integración de la producción mexicana a las exportaciones de Estados Unidos a Asia, abandonando a los esfuerzos de diversificación de nuestros mercados.

Se evitará la erosión de nuestras preferencias en el mercado norteamericano.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Actualmente, los miembros del TPP que no tienen TLC con Estados Unidos (Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam) enfrentan el pago de aranceles en el mercado estadounidense.

Se obtendrá reciprocidad de parte de los países integrantes del Acuerdo, cuyo interés es tener acceso preferencial al mercado norteamericano.

La participación en el TPP evitará quedar en desventaja frente a Estados Unidos y Canadá como destino para atraer futuras inversiones.

### iii. Otras consideraciones

Algunos de los beneficios y ventajas adicionales a tenerse en cuenta al participar en el TPP:

Los bienes producidos en nuestro país que se incorporen a productos manufacturados en Estados Unidos y que sean posteriores exportados a cualquiera de los miembros del TPP gozarán de preferencias arancelarias. Ello no sucedería si México estuviera excluido del TPP.

México contará con acceso preferencial a diez de las economías más importantes del mundo.

Se contará con un instrumento para diversificar nuestras exportaciones y para nuestra proveeduría de insumos.

Se incrementará el atractivo de México como destino de inversión.

El TPP podría ser la instancia más importante para impulsar la integración regional en Asia-Pacífico, y México formaría parte de una plataforma de diálogo e interlocución (en caso contrario, México hubiera sido el único país latinoamericano miembro de APEC que no participaría en la negociación del TPP, limitando su interlocución económica y política).<sup>25</sup>

A continuación me referiré a otros estudios formulados por particulares conocedores del tema.

¿Qué bienes y productos ofrecen un mercado interesante para México?

La Secretaría de Economía afirma que ha identificado una “oferta” interesante en los sectores agroindustrial, automotriz, autopartes, acero, químico, eléctrico y electrónico, perfumería y cosmético, valuando dicha oferta en un monto de 179 mil millones de dólares.

Asimismo, nos informa, con base en la información proveniente del Banxico, que las exportaciones hacia los países del TPP han sido estables o han descendido en algunos casos, o inclusive no hay comercio, como encontramos en los sectores pecuarios y pesqueros en los últimos años.

---

dense; sin embargo, un TLC les permitirá contar con preferencias arancelarias. Si México va a enfrentar mayor competencia de esos países en nuestro mercado natural (hoy nuestro país no paga arancel en sus exportaciones a Estados Unidos), será conveniente al menos obtener acceso preferencial a sus mercados.

<sup>25</sup> *Op. cit.*, pp. 12-15.

Veamos los casos en seis países:

AGROPECUARIO

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Monto (miles de dólares)</i>
Brunei	2009	0
	2010	0
	2011	0
Nueva Zelanda	2009	15,205
	2010	15,164
	2011	19,108
Singapur	2009	12,146
	2010	9,469
	2011	12,283
Australia	2009	98,659
	2010	107,976
	2011	129,466
Vietnam	2009	19,964
	2010	9,308
	2011	10,160
Malasia	2009	2,783
	2010	4,208
	2011	4,129

PESCA

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Monto (miles de dólares)</i>
Brunei	2009	0
	2010	0
	2011	0
Nueva Zelanda	2009	218
	2010	214
	2011	85
Singapur	2009	3,886
	2010	1,882
	2011	4,699
Australia	2009	145

<i>País</i>	<i>Año</i>	<i>Monto (miles de dólares)</i>
	2010	0
	2011	0
Vietnam	2009	13,216
	2010	9,812
	2011	10,633
Malasia	2009	6,785
	2010	5,131
	2011	12,656

## V. CONCLUSIONES

Comercialmente hablando, no presenta el TPP mayor interés para México,<sup>27</sup> conforme estos datos oficiales. Sin embargo, a los números fríos debemos añadir otros componentes que conforman el entorno del tráfico comercial que no debemos dejar de estimar.

En el Informe al Senado, que no al Congreso, como erróneamente se asienta en el documento de noviembre de 2012 en la página 17, hay un rubro que transcribo textualmente, que a la letra dice:

### B II. IMPORTANCIA DEL TPP EN LA ECONOMÍA GLOBAL.

a) Razones para negociar.

i. El paso del TPP como sistema de integración a futuro.

El TPP tiene el objetivo de crear una plataforma para la potencial integración económica de la región Asia-Pacífico.

Sin duda, el TPP modificará el panorama de la integración en Asia-Pacífico al brindar una nueva perspectiva en distintas dimensiones, tal como crear un modelo moderno y amplio de asociación económica como alternativa más realista y concreta a un acuerdo de proporciones globales. Asimismo, este Acuerdo es relevante, toda vez que abordará varias de las áreas que no son cubiertas o no han presentado avances considerables dentro de las negociaciones de la Ronda de Doha, entre ellas servicios, inversión, competencia y coherencia regulatoria, las cuales serán clave para los acuerdos de siguiente generación.

<sup>26</sup> Secretaría de Economía, Consejo Nacional Agropecuario, Acuerdo de Asociación Transpacífico y el caso del Tomate con Estados Unidos, 27 de julio de 2012.

<sup>27</sup> Salvo algunos sectores importantes, como pueden ser compras de gobierno, productos químicos y otros reglones. Desde luego, si Japón decide participar, la situación se haría más atractiva, pues podríamos mejorar nuestro acuerdo comercial bilateral con ese país.

Otros aspectos en los que el TPP influiría de manera positiva son, por un lado, la promoción de una mayor integración en Asia-Pacífico, lo que propiciará la conformación de una región sólida en la que se concentre un tercio del comercio mundial. Por otro lado, contribuirá a consolidar otros acuerdos y de esta manera reducir los traslapes en reglas de origen provocados por el fenómeno del “tazón de fideos”.<sup>28</sup>

Asimismo, estudios recientes han señalado que los beneficios de la integración podrían verse reflejados en un crecimiento de 2.7% en el PIB de los actuales países participantes del TPP para 2015.<sup>29</sup>

Los participantes del TPP representan el 30% del PIB mundial, el 19% de las exportaciones mundiales, el 22% de las importaciones globales, y concentran el 10% de la población del mundo.

Los países que integran el TPP proponen diseñar un acuerdo incluyente y de alta calidad, que sienta las bases para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo.

A su vez, se pretende que el Acuerdo sea el pilar para una futura Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés) de conformidad con el objetivo aspiracional que se han fijado las 21 Economías de APEC.<sup>30</sup> La conclusión exitosa del TPP resultaría beneficiosa para todas las Partes, ya que su importancia va más allá de la capacidad de liberalizar el comercio:<sup>31</sup> se crearán sinergias de largo plazo, debido al incremento preventivo en el comercio de la región Asia-Pacífico.

Es importante subrayar que desde la perspectiva de Estados Unidos, esta iniciativa es clave para lograr revitalizar su economía, generar mayores empleos y aumentar su comercio.

#### ii. México y su integración a la región Asia-Pacífico

Como se ha mencionado, Asia-Pacífico representa una gran oportunidad para la estrategia mexicana de diversificación de mercados, dado que esta región es una de las más dinámicas en términos económicos y en donde, además nuestro principal socio comercial está presente, por lo que resulta natural que México se integre a los procesos de comercio e inversión que en ella se desarrollan.

---

<sup>28</sup> Este fenómeno se refiere a la complicación que surge de la aplicación de reglas de origen en la firma de tratados de libre comercio entre países, y resulta en políticas comerciales discriminatorias, debido a que el mismo bien es sujeto a distintas tarifas y trayectorias de reducción arancelaria. Véase Petri, Peter; Plummer, Michael y Zhai, Fan, *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment*, East-West Center, Working papers, Honolulu, octubre de 2011, p. 6.

<sup>29</sup> *Ibidem*, p. 15.

<sup>30</sup> Declaración de Líderes Económicos de APEC, Vietnam, 2006.

<sup>31</sup> Meltzer Josua (septiembre 30, 2011), “The Trans-Pacific Partnership – Its Economic and Strategic Implications”, The Brookings Institution.

Para México, el TPP es un vehículo para concentrar y dar sentido a los esfuerzos de afianzar una integración efectiva en la región Asia-Pacífico. Si bien ya hemos abierto el diálogo, generando confianza y mostrando lo que nuestro país puede aportar a través de la cooperación en el marco de APEC, es necesario que México ahora participe en el establecimiento de compromisos en materia económica para la creación de un proyecto regional en beneficio de nuestra población.

En este sentido, las principales ventajas del TPP radican en su valor estratégico, debido al enorme potencial de sus mercados para los productos mexicanos. Asimismo, México debe sacar el mayor provecho de su papel como eslabón clave entre las porciones norteamericanas y asiática de la cadena de producción de Asia Pacífico. Se ahonda más sobre estos beneficios en la sección III.<sup>32</sup>

Los anteriores documentos oficiales se han presentado ante un foro público como es el Senado de la República o ante organizaciones privadas, por lo que los interesados tienen acceso a dicha información.

Para acabar de animar a los escépticos y remisos, la misma Secretaría de Economía nos advierte en cada uno de los documentos citados cuáles serían las consecuencias de no participar en el TPP, y estas serían:

#### Consecuencias de no hacerlo

El hecho de no haber participado en la negociación del TPP pondría a México en desventaja frente a las tendencias actuales de integración a nivel global, al desaprovechar los beneficios de comercio e inversión que derivan de la negociación y menoscabar la posición comercial de nuestro país en relación con quienes de manera competitiva participan en dichas tendencias.

De manera específica, México hubiera perdido la oportunidad de participar, desde su fundación, en el esquema de integración regional que crearía el TPP. Ello se traduciría en costos implícitos de una posterior adhesión, principalmente por la desventaja de la obligación de aceptar de manera contractual las disposiciones cuando éstas que habrán sido acordadas.

De igual manera, México hubiera desaprovechado la coyuntura de entrar a mercados con gran potencial, debido al tamaño de las economías de los países de esta región en conjunto; el tamaño de su población; y su poder adquisitivo; elementos sobre los cuales se profundiza en la sección III.

Adicionalmente, en un escenario a mediano plazo, los principales costos de que México no hubiera formado parte del TPP serían:

---

<sup>32</sup> *Op. cit.*, pp. 9 y 10.

Se dificultarían los esfuerzos de integración regional en América y se profundizaría la erosión de las preferencias de México en el mercado norteamericano.

Dos países de América Latina (Chile y Perú), podrían obtener mejores condiciones de acceso a Estados Unidos que México.

México perdería la oportunidad de obtener reciprocidad de los países integrantes del Acuerdo, cuyo interés es tener acceso preferencial al mercado norteamericano, lo que minaría las oportunidades para productos mexicanos en el mercado tanto de Estados Unidos como del resto de los países miembros del TPP. México estaría en desventaja frente a Estados Unidos y Canadá como destino para atraer futuras inversiones.

Si México no participase en el proceso del TPP ahora que puede influir en el diseño de los términos del acuerdo, y decidiera hacerlo una vez que este haya cerrado nuestro país tendría que negociar su ingreso con un bloque que tendría la fortaleza de un posible derecho de veto.<sup>33</sup>

Desde una óptica meramente académica y de gabinete, pueden ser válidas las razones esgrimidas para participar como lo estamos haciendo.

Otros puntos de vista

Como siempre, hay peros cuyo conocimiento resulta pertinente. Debemos traer para ilustrar lo dicho algunos de ellos.

El reconocido experto en estos temas, Arnulfo R. Gómez, dice en un comunicado particular por internet:

Sin duda alguna, el TPP fomentará la integración de cadenas productivas como lo ha hecho hasta ahora los otros TLC's que hemos firmado pero en el extranjero pues, la poca competitividad de México generada por la improvisación y carencia de una política industrial y de comercio exterior coherentes, ha provocado que el porcentaje de valor agregado en nuestro país sea decreciente, que cada día tengamos déficit con un mayor número de países y de que disminuya el número de empresas exportadoras, lo que refleja plenamente en la reducida creación de riqueza y empleos en nuestro territorio y que, consecuentemente, se incremente la delincuencia por la falta de oportunidades para enormes núcleos de la población que no pueden satisfacer sus necesidades más básicas.<sup>34</sup>

Este tema de la competitividad o de su ausencia en los productos mexicanos es muy grave y recurrente. La falta de una política sólida de apoyo a

<sup>33</sup> *Op. cit.*, p. 11.

<sup>34</sup> "TPP fomentará integración de cadenas productivas ¡en el extranjero!", A7, 23 de julio de 2012.

los productores nacionales para incorporarse a los flujos de comercio exterior nunca se dio como se esperaba a partir de 1994.

Pero no solamente eso, se tuvieron cuando se abrieron nuestras fronteras unilateralmente en diciembre de 2008, a cambio de nada sin reciprocidad ¡alegando por la autoridad encargada de esta parcela de la Secretaría de Economía que así serían más competitivos nuestros productores al pagar menos por los insumos importados!

El efecto fue muy negativo. El actual gobierno está tratando de corregir los errores y los caprichos de quien tendía en realidad como meta única abaratar las importaciones, lo que según parece tampoco lo logró.

La diferencia está entre quien no conoce del comercio exterior y actúa y quien sí sabe y trata de poner orden en la casa.

Otro argumento que se invoca es que nuestras preferencias para acceder a los mercados de nuestros socios se han “erosionado” y que es hora de renovarlas.

Por simple lógica, y sin ser expertos en el tema, sino interpretando gramaticalmente dicho término, diría que no sólo se han erosionado, sino las preferencias ya se terminaron, pues desde 2008 ya no tenemos aranceles que pagar, por lo que el trato mejor que el de nación más favorecida ya no existe, al alcanzar la meta fijada en el artículo 101 del TLCAN: crear una zona de libre comercio.

Otra aseveración que formulan nuestras autoridades es que accederemos a los mercados del TPP con reciprocidad preferencial.

Nuevamente acotamos que siempre y cuando la obtengamos, pues ya vimos que se les olvida enviarla a veces a nuestras autoridades.

Adicionalmente, al ejemplo anterior añadido el sucedido en 1987 con el GATT, cuando habiendo logrado una desgravación a nuestros productos de un 50% promedio nos pusimos flamencos, y de un día para otro decidimos abatir un 20% más de lo aceptado en las negociaciones ¡sin reciprocidad!

¿Por qué? Averígüelo Vargas.

Las observaciones anteriores parten de una visión crítica, derivada tanto de las negociaciones efectuadas en el TLCAN y en todos los demás en que hemos participado, como de los resultados obtenidos y de lo que se ha hecho o dejado de hacer para aprovecharlos.

Hemos insistido en que antes de meternos en más tratados tenemos que aprovechar las ventajas logradas; pero poco, en verdad se ha hecho.

Debimos, y aún hoy, debemos elaborar un programa completo de comercio exterior con la participación conjunta de todas las entidades públicas y privadas que sean involucradas, para que nuestros productos elabora-

dos conforme los mismos estén presentes en dichos mercados, y no suceda que nuestros propios socios, como Israel, Japón, la UEA, nos cuestionen por no vernos activos en la ejecución de los respectivos acuerdos.

Sin embargo, con todo y estas deficiencias, considero que en este caso debemos estar presentes.

¿Por qué debemos hacerlo pese a contradecir lo anterior?

La razón a mi entender más válida es que no debemos dejar solos a los Estados Unidos de América, pues puede, como ya advertí líneas anteriores, despacharse, como se dice coloquialmente, con la cuchara grande, y sacrificar algunas ventajas que tenemos si no estamos ahí presentes.

Esta postura es básicamente de protección y defensa, más que de aprovechamiento de los mercados que se abran.

Tal como se ha dicho en algunos foros interesados, México no puede dejar de ser parte del TPP debido a su inserción en la economía norteamericana.

A mayor abundamiento, es muy probable que Estados Unidos inicie una negociación con la Unión Europea para obtener un acuerdo comercial que supere la llamada relación estratégica que ha mantenido.

De ser así, la afectación, y seguramente las oportunidades que se presenten para México, serán muy atractivas, y así llegará a realizar lo que no se ha hecho en el pasado.

Nuestro país se adelantó, y ya tenemos nuestro propio acuerdo con la Unión Europea desde 1991.<sup>35</sup> Mas no le hemos podido sacar las ventajas que nos propusimos.

Estimo en lo personal que este futuro acuerdo puede ser de gran importancia para nosotros, pues si se arguye que en el TPP “acompañaremos” a los Estados Unidos con sus exportaciones, con mayor razón lo haremos a las que envíe a la Unión Europea. De suceder así, considero que lo que no se ha hecho para aprovechar al nuestro en cuanto a los cambios internos necesarios, ahora sí sucederá para fabricar y producir competitivamente dichos insumos.

Podríamos continuar revisando algunos aspectos más particulares, pero con lo dicho por ahora es suficiente.

Concluimos formulando *grosso modo* las siguientes

---

<sup>35</sup> Cruz Miramontes, Rodolfo, *Las relaciones comerciales multilaterales de México y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea*, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Universidad Iberoamericana, 2003.

## RECOMENDACIONES

I. Tener presente al TLCAN como punto de partida, defender lo alcanzado y mejorar lo obtenido.

II. Excluir los productos más sensibles, como azúcar, lácteos, carnes y otros.

III. Desmantelar los subsidios de cualquier naturaleza, particularmente en azúcar (si no se logra su exclusión), otorgados por los países del TPP, vinos, semillas, pescado y productos de mar.

IV. Lograr mecanismos de solución de controversias en los capítulos más importantes, amén de uno general, siguiendo el patrón del TLC, tales como en prácticas desleales, servicios, inversiones y otros, fundamentalmente arbitrales, para que sus decisiones no sean meras recomendaciones, sino obligatorias.

V. Lograr, con la participación activa del sector privado, una forma justa, y sobre todo equitativa, de armonizar todos los tratados vigentes.

VI. Tener siempre presente que el principio toral del comercio, y especialmente del internacional, es el de reciprocidad, como lo consagran el GATT-47 y la OMC, pues sin ella no hay comercio.