



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE DERECHO

POSGRADO DE LA FACULTAD DE DERECHO

“ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO”

TESINA QUE PRESENTA:

RODRÍGUEZ CHÁVEZ FERNANDO

PARA OBTENER EL TÍTULO DE ESPECIALISTA EN DERECHO DEL
COMERCIO EXTERIOR

TUTOR:

DRA. NATIVIDAD MARTÍNEZ AGUILAR

CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO, 2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Índice

	Tema	página
	Introducción	4
1	La política de comercio exterior y los tratados de libre comercio	7
1.1	Los tratados de libre comercio	9
1.2	La política mexicana de comercio exterior	12
2.	Aspectos generales sobre el TPP	16
2.1	Antecedentes	16
2.2	Marco geopolítico	17
2.3	Avances en su formalización	21
3.	Negociaciones	30
3.1	Sector agrícola	30
3.2	Propiedad intelectual	31
3.3	Sector industrial	33
3.4	Medio ambiente	35
3.5	Inversión extranjera	36
4.	México y el TPP	44
4.1	El comercio de México en el TPP	44
4.2	Ventajas y retos para México	46
4.3	Asimilación de los compromisos del TPP en el ordenamiento	49

	legal mexicano	
4.4	Redes de dobles tratados de preferencias arancelarias	57
4.5	Tratado de Libre Comercio de América del Norte	60
	Conclusiones	64
	Fuentes de Información	67
	Anexo	

Introducción

Los tratados de libre comercio se han convertido en el instrumento por excelencia para promover el intercambio de bienes y servicios alrededor del mundo, como lo demuestra su proliferación en las últimas décadas. Su diseño, objetivos y alcances, no obstante, difieren sustancialmente, pues mientras algunos se centran en el comercio y ofrecen opciones de liberalización, otros están motivados por objetivos políticos y diplomáticos, planteando incluso retos para otras áreas de la esfera pública como medio ambiente y derechos humanos, entre otros.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), que reúne a doce economías de la región más dinámica del mundo, se inserta de una manera particular en el contexto de intensificación de los instrumentos comerciales, pues sus alcances, métodos de negociación, temáticas abordadas, potencial económico y, especialmente, el marco geopolítico en el que se desarrolla, lo convierten en la negociación comercial multilateral más relevante y ambiciosa a nivel internacional. Su trascendencia obliga a un análisis multidimensional que parte necesariamente de una base jurídica comercial.

En este sentido, el presente trabajo de investigación sostiene la siguiente hipótesis:

El TPP es una propuesta de integración comercial que, de acuerdo con los análisis publicados y a la escasa documentación que ha sido filtrada por algunos medios, impactará en otras áreas del espacio público, como los derechos humanos y el medio ambiente, entre otras. México, al decidir formar parte del acuerdo, experimentará algunos beneficios derivados del acercamiento a la región económica con mayor dinamismo del mundo, sin embargo, algunos sectores presentarán desafíos mayores como respuesta a la intensificación de la competencia y el acceso a mercados preferenciales, de igual forma, habrá que realizar algunos cambios en su legislación interna, tal como se efectuó con el ingreso al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Considerando la hipótesis sugerida, el presente documento tiene como objetivo general realizar un análisis del instrumento a partir de los avances en su formalización, el contexto geopolítico en el que se inserta y las negociaciones sostenidas en temáticas claves para la economía internacional como agricultura, industria, propiedad intelectual y medio ambiente, todo ello considerando que su desarrollo se ha caracterizado por el resguardo de información. Especial atención merecerá el papel que desempeña México en relación con los demás miembros y las posibles ventajas y desventajas de adherirse a un acuerdo de esta naturaleza.

De este objetivo general se desprenden otros particulares, éstos son: plantear un marco general en torno a la política de comercio exterior y los tratados de libre comercio, enfatizando la política mexicana; presentar el desarrollo de las negociaciones del TPP, sus antecedentes y el marco geopolítico en el que se encuentra inmerso; analizar el contenido de las negociaciones en áreas clave del comercio internacional (sector agrícola, propiedad intelectual, sector industrial, medio ambiente e inversión extranjera); considerar las ventajas y retos que México enfrentará con la firma del acuerdo, así como esbozar el proceso de asimilación de los compromisos adquiridos en el ordenamiento legal mexicano.

Para cumplir con estos objetivos, durante la investigación se utilizó el método sistemático, que se ocupa de ordenar los conocimientos agrupándolos en sistemas coherentes. Este método permite identificar claramente las formas en que los conocimientos son ordenados, de manera que resulten claras las relaciones y dependencias recíprocas de las partes componentes del todo. Como es usual, el método sistemático fue combinado con el método deductivo, para separar estas partes y realizar una jerarquización, así como el método inductivo, que considera una serie de fenómenos o conocimientos particulares para llegar a conclusiones generales. En cuanto a las técnicas utilizadas, éstas fueron primordialmente la captura y sistematización de datos y procesos y la presentación de la información recabada en la investigación bibliohemerográfica. Resulta necesario destacar que, debido a la estricta confidencialidad en la que se han mantenido los contenidos del tratado, se recurrió al análisis de la literatura

especializada existente, así como a los textos que han sido filtrados por la organización Wikileaks.

El trabajo consta de cuatro capítulos. El primero de ellos expone a los tratados de libre comercio como instrumentos esenciales para el cumplimiento de los objetivos de la política de comercio exterior, su definición, sus componentes, así como sus alcances y límites. Al final de este capítulo, se hace una breve síntesis de las etapas por las que ha atravesado la política mexicana de comercio exterior, ello con el fin de comprender la importancia de la firma del TPP.

El segundo capítulo realiza una descripción detallada del TPP. Para ello, se describen brevemente las instituciones que sirvieron de base para comenzar con las negociaciones del acuerdo, el marco geopolítico en el que se encuentra inserto, básicamente dominado por Estados Unidos, y los avances que hasta el momento pueden ser identificados para su formalización. En este sentido, se resumen los principales resultados obtenidos en las 30 rondas de negociación.

Con base en la información obtenida de los documentos filtrados por algunas instituciones y a los análisis planteados en la literatura especializada, el capítulo tres desarrolla los contenidos de los capítulos agrícola, de propiedad intelectual, industrial, ambiental y de regulación de inversión extranjera. En el desarrollo de las temáticas se pretendió analizar las implicaciones para México ante la firma del acuerdo.

Finalmente, el capítulo cuatro se centra en las ventajas y retos a los que habrá de enfrentarse México al formar parte del TPP. Para ello, se describe la importancia económica de la región, los volúmenes comerciales que México intercambia con los países que forman parte de las negociaciones y se esbozan algunos cambios en la legislación interna que podrían esperarse de ser aprobado el acuerdo, ello a la luz del proceso experimentado con la firma del TLCAN.

Capítulo 1. La política de comercio exterior y los tratados de libre comercio

En la actualidad, se acentúa la vocación de los Estados a relacionarse económicamente con el exterior, superando situaciones de autonomía económica. El comercio internacional ha permitido la especialización y, por ende, el aumento de la productividad con la subsiguiente mejora de las posibilidades de consumo. La especialización se consigue a través del comercio internacional al permitir el desarrollo de las posibilidades de producción y de consumo que, sin su existencia, quedarían relegadas a lo producido al interior de las fronteras; sin la existencia del comercio internacional no sólo se limitaría el consumo de los Estados, sino que supondría una significativa reducción de los mercados y un posible freno del desarrollo tecnológico.

De acuerdo con Fernández Rosas, el comercio internacional ofrece tres consecuencias de singular importancia: la interdependencia en el mercado de productos, con el consiguiente aumento de las exportaciones y de las importaciones; la interdependencia en el mercado de trabajo, con su secuela de desplazamientos de trabajadores y de profesionales a través de las fronteras; y la interdependencia en el mercado de capitales, que implica que los recursos económicos pueden invertirse a escala internacional, donde se generen mayores rendimientos. Cualquier economía está relacionada con el resto del mundo por medio de dos manifestaciones relevantes: el comercio de bienes y servicios y las finanzas. El comercio internacional comprende al mundo entero otorgando beneficios diferenciados.

En la internacionalización del comercio se destacan algunos factores que afectan la conducta de los actores que participan en el proceso, destacando los siguientes:

- 1) Economías de escala. La ampliación del mercado y la plena utilización de la capacidad productiva existente, permiten producir un mayor número de unidades reduciendo los costos unitarios e incrementando las ganancias de las empresas. Estas economías se dan en las empresas con elevados

costos fijos que podrán repartirlos en un mayor número de unidades de que es capaz de absorber el mercado interno.

- 2) Aumento de la competencia entre las empresas, facilitando y estimulando la mejora en los procesos productivos y la innovación, induciendo a producir mejores productos y más baratos.
- 3) Facilita la transferencia de tecnología en forma directa (licencias) e indirecta, a través del aprendizaje que puede resultar de la adquisición de productos con la tecnología que no se dispone.
- 4) Permite una diversificación de productos, dotando a los consumidores de una gama más amplia de productos, incrementado la utilidad de su consumo.¹

Como puede observarse, los factores anteriores describen un modelo económico básico en el que el comercio tiene buenas consecuencias porque deja que cada país se especialice en los bienes que produce eficazmente. Este principio de “ventaja comparativa” fue establecido en el siglo XIX por el economista David Ricardo y complejizado más adelante. Además de las ventajas de especialización, según la ventaja comparativa, el comercio puede entregar prestaciones y expensas a través de cuatro canales: la liberalización comercial abre al público mercados extranjero, expande la demanda de los bienes de empresas doméstica, les permite servir un mayor mercado y se percata de las escalas de diferentes economías.²

No obstante los beneficios mencionados, el proceso de liberalización comercial también puede afectar las condiciones de un país, esto significa que tiene que exportar menos por las importaciones que recibe. La liberalización también puede introducir más competencia entre empresas extranjeras para la economía

¹ Millet, Montserrat, *La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC*, la Caixa, Barcelona, 2001, pp.16-17.

² Stiglitz, Joseph y Andrew Charlton, “Fair trade for all” en *World Ark*, Heifer Project International, marzo-abril, 2006, pp. 3-4.

doméstica, lo cual puede cambiar la eficiencia de producción local. Finalmente, la liberalización comercial puede afectar la tasa de crecimiento económico. La mayor parte de las discusiones para el libre comercio no se basan en el crecimiento sino en la eficiencia, quiere decir, los cambios de liberalización y el nivel de bienestar de un país en vez de cualquier cambio en la tasa a largo plazo de crecimiento.

1.1. Los tratados de libre comercio

Debido a la intensificación del proceso de globalización y el subsecuente aumento de los intercambios comerciales, los tratados, en general, y los tratados de libre comercio, en particular, han adquirido una importancia significativa desde mediados del siglo pasado. Prueba de ello es que en 1949 la Comisión de Derecho Internacional de la Asamblea General de las Naciones Unidas decidió codificar la materia de tratados internacionales. Como producto de este proceso se obtuvo la Convención de Viena de 1969, la cual define en su artículo 2, párrafo 1 a los tratados internacionales de la siguiente manera:

“Se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados, entre Organizaciones internacionales y Estados, o entre Organizaciones internacionales, y regido por el Derecho Internacional, que conste en un instrumento único o en varios, y en cualquiera que sea su denominación particular.”³

De acuerdo con la definición anterior y lo expresado por Jorge Palacios Treviño, es posible identificar los siguientes elementos en la definición de tratado:

- 1) Un acuerdo. Este elemento puede describirse como la aceptación de algo o conformidad con algo por dos o más personas o sujetos. Aquí se hace hincapié en la necesidad de que el acuerdo se haga patente en alguna forma, es decir, no basta estar de acuerdo, sino hay que manifestarlo.

³ *Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.* UN Doc A/ConfCONF.39/27(1969), 1155 U.N.T.S., 331. Publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de febrero de 1975.

- 2) Los sujetos de derecho internacional. Por mera definición, las partes de un tratado deben de ser al menos dos sujetos de derecho internacional, a fin de que se produzca un acuerdo que es un elemento esencial de esta figura jurídica. Los sujetos de derecho internacional que tienen la capacidad para celebrar un tratado (*ius tractati* o *ius contrahendi*) son: los Estados, por derecho propio derivado de su condición soberana; las Organizaciones Internacionales, por delegación de la comunidad internacional de Estados a través del derecho internacional; y en algunos casos los grupos rebeldes, incluidos los movimientos de liberación nacional y los individuos, como los parlamentarios.

Para Dominique Carreau también tienen la capacidad de celebrar tratados algunas empresas transnacionales y algunos individuos. El autor señala que “algunas personas privadas en representación de sus empresas generan normas de derecho internacional que se aplican a otros actores de la sociedad internacional incluyendo a los propios Estados, las cuales constituyen verdaderas normas consuetudinarias, a tal punto que dan origen a un verdadero orden internacional económico privado que llena las lagunas del orden público convencional.”⁴

- 3) El nombre. Los tratados pueden tener una diversidad de nombres – no sólo en español sino también en otros idiomas -; afortunadamente, la denominación que ostenten no es relevante para el derecho internacional, incluso la propia Convención de Viena, después de definir lo que debe entenderse por tratado, añade “cualquiera que sea su denominación”. Para Palacios Treviño en el lenguaje común existen diversos nombres para designar los tratados que se llevan a cabo entre personas o entre instituciones, esos tratados presentan características muy diversas, según el asunto a que se refieren, las partes que intervienen en su celebración, la forma en que se concluyen, etcétera, por lo que puede pensarse que los

⁴ Carreau, Dominique, *Droit International*, Pedone Paris, 1999, p.30

diferentes países, a través del tiempo se les ha dado el nombre genérico de tratados por considerarlo más apropiado.

- 4) Que conste en un cuerpo, dispositivo único o en varios instrumentos complementarios o conexos. Indistintamente es posible que el compromiso de los Estados se celebre a través de varios instrumentos independientes, aunque conexos, procedimiento frecuentemente utilizado. Para López Zamarripa debe rechazarse la tendencia a considerar que el Acuerdo está constituido por la parte principal y articulada del mismo, por lo que debe tenerse en cuenta igualmente cualquier tipo de acto relativo al mismo, ya revistan la forma de declaraciones, cartas anexas u otra, así como cualquier otro elemento anexo o complementario al mismo.⁵
- 5) Celebrado por escrito. Si bien es cierto que los Estados pueden asumir obligaciones internacionales mediante acuerdos no escritos, comportamiento mutuo o el acto unilateral de un solo Estado, el tratado implica una manifestación formal de voluntad, que ha de realizarse por escrito.
- 6) Regido por las normas del derecho internacional. Esta regla supone la exclusión de aquellos acuerdos que se sometan a un ordenamiento jurídico interno o a normas sustantivas elaboradas por las partes. De acuerdo con la Corte Permanente de Justicia Internacional “todo contrato que no es un contrato entre Estados en su calidad de sujetos de derecho internacional se rige por el derecho interno de algún país. La cuestión del cual sea ese derecho forma parte de la rama denominada derecho internacional privado o teoría de conflicto de leyes. Sus normas pueden ser comunes a varios Estados e incluso pueden establecerse mediante convenciones o costumbre internacionales, y en ese último caso pueden tener el carácter de auténtico derecho internacional que regula las relaciones entre Estados.

⁵ López Zamarripa, Norka, *Nuevo Derecho Internacional Público*. Teoría, doctrina, práctica e instituciones, Porrúa, México, 2008, p. 205.

Pero al margen de esto ha de considerarse que estas normas forman parte del derecho interno.”

De acuerdo con lo expresado líneas arriba, se considera a los tratados de libre comercio como acuerdos contractuales establecidos entre dos o más países que se conceden mutuamente el acceso preferencial a un Estado que incluye también a los productos sensibles. Mediante un tratado de libre comercio se reglamentan las relaciones comerciales de dos o más sujetos de derecho internacional, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social.

1.2 La política mexicana de comercio exterior

México se caracterizaba desde mediados del siglo pasado por una economía cerrada con áreas económicas específicas. El objetivo de este modelo era promover las exportaciones sin dejar de proteger el mercado doméstico. Sin embargo, en los últimos 25 años, México ha transitado por un proceso de liberalización comercial. Según Martínez Trigueros, pueden identificarse cuatro etapas en el proceso de liberalización mexicana:

- i) La economía cerrada en México (1950-1980). Durante la década de 1950, siguiendo las recomendaciones de la CEPAL, México implementó el modelo de sustitución de importaciones. Se incrementaron los aranceles a las importaciones con el propósito de desarrollar a la industria nacional, buscando utilizar al mercado doméstico como una plataforma que permitiera alcanzar escalas eficientes para poder exportar al resto del mundo. En este periodo se facilitó la importación de bienes de capital e insumos con el propósito de impulsar el desarrollo industrial de bienes de consumo, privilegiando a la industria sobre otros sectores. Finalmente, en este periodo se restringió la inversión extranjera. El resultado de este esquema logró detonar un crecimiento en los sectores beneficiados a costa de restringir la competencia al exterior, sin embargo, tras las crisis económicas de 1976 y 1982 se

evidenciaron los desequilibrios macroeconómicos que había acumulado la economía mexicana y se demostró la necesidad de transitar hacia un nuevo modelo de crecimiento.

- ii) Liberalización unilateral y multilateral (1984-1994). Como respuesta a la crisis que atravesaba la economía mexicana, se implementaron una serie de mecanismos cuya finalidad era estabilizar la economía. A la estricta austeridad fiscal y mecanismos de negociación para estabilizar precios se le agregó una intensa apertura comercial, que incluía dos etapas: 1) reducciones unilaterales y reducción de permisos previos de importación y 2) apertura multilateral mediante la incorporación al GATT. La liberalización de comercio, aunado a la reducción del precio del petróleo y a la devaluación de tipo de cambio, contribuyó al incremento y diversificación de las exportaciones.
- iii) Liberalización bilateral (1994-2006). Con la firma del TLCAN comenzó una fase de avance en el proceso de liberalización a través de la firma de tratados comerciales, que se consolidarían con la ampliación de la red de tratados comerciales, que incluía América del Sur, Asia, la Unión Europea y a otros países. Durante esta etapa se crearon y ampliaron también los programas de excepción arancelarios, cuyo objetivo fue no restar competitividad a las empresas que requerían insumos importados de nacionales con las que no se tenían tratados de libre comercio. Como consecuencia de este tipo de medidas, México fortaleció su posición como exportador de manufacturas de alta tecnología con un alto contenido de insumos asiáticos. Por otro lado, se generó un esquema arancelario con un alto nivel de complejidad y altos costos de operación, entre otras distorsiones.
- iv) Liberalización unilateral, facilitación comercial y consolidación de acuerdos regionales (2007-). Aprovechando los beneficios geográficos del país y el acceso preferencial a mercados, se llevó a cabo una reducción arancelaria unilateral que fue complementada por un

programa de facilitación al comercio internacional basado en tres pilares: 1) simplificación arancelaria y replanteamiento de esquemas de excepción; 2) facilitación aduanera y de la operación del comercio exterior; y 3) fortalecimiento institucional, centrado en el fortalecimiento de la Comisión de Comercio Exterior. A la par de la liberalización unilateral y la facilitación comercial, México impulsó una política de consolidación de los acuerdos regionales a través de su participación en negociaciones multilaterales como la Alianza del Pacífico y el TPP.⁶

Como puede observarse, la política de comercio exterior mexicana combina la apertura unilateral con un programa activo en el marco de las negociaciones multilaterales de la OMC, la conclusión de acuerdos comerciales preferenciales con socios estratégicos, una mayor promoción y diversificación de sus exportaciones, así como la atracción de inversión extranjera.⁷ México ha negociado acuerdos de libre comercio que proporcionan un acceso preferencial a más de 1,000 millones de posibles consumidores y a tres cuartas partes del PIB mundial. El TLCAN representa alrededor del 67% de su comercio, sin embargo, se han firmado acuerdos de libre comercio con la Unión Europea y Japón, así como acuerdos bilaterales con países de América latina y Asia oriental. No obstante, Miguel Ángel Gurria advierte que “sin bien el país hoy cuenta con una de las redes más amplias y más modernas de libre comercio global, una parte importante de esta apertura no se ha logrado explotar”.⁸

A fin de aumentar los beneficios del proceso de liberalización en el marco de la ampliación de los acuerdos de libre comercio, México ha intensificado su política comercial internacional, en particular mediante la búsqueda de

⁶ Martínez Trigueros, Lorenza, “La relevancia del comercio internacional en el desarrollo económico de México” en Martínez Trigueros y Hernández Ochoa (Coordinadores), *La política del Comercio Exterior*. Regulación e Impacto, Secretaría de Economía – Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, 2012, pp.18-33.

⁷ Lamy, Pascal et al “Apreciaciones sobre la política comercial internacional de México” en Beatriz Leycegui (Coordinadora), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, ITAM-SE. México, 2012.

⁸ Gurria, Miguel Ángel, “La consolidación del proceso mexicano de liberalización comercial: Beneficios y desafíos de la apertura.” en *ibid*, p.39

negociaciones de nuevos acuerdos comerciales que le permitan acceder a nuevos mercados y consolidar sus relaciones bilaterales con aquellos socios estratégicos. Es dentro de esta política que el gobierno mexicano ha decidido participar intensamente en las negociaciones del TPP.

Capítulo 2. Aspectos generales sobre el TPP

2.1 Antecedentes

La zona de Asia Pacífico se ha caracterizado por su alto grado de interdependencia y rápido crecimiento económico, sin embargo, hasta el establecimiento del Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) en 1989, la comunicación entre estas naciones carecía del grado de institucionalidad necesaria para impulsar la liberalización del comercio y la inversión, la realización de negocios y la cooperación económica y técnica. Pese a los avances logrados, entre los que destaca la Declaración de Líderes en Bogor de 1994, que estableció los objetivos a largo plazo de comercio e inversión libre y abierta para los miembros desarrollados en 2010 y en 2020 para los países en desarrollo,⁹ su carácter de foro multilateral de carácter voluntario le ha impedido alcanzar sus objetivos.

Ante los pocos avances alcanzados en el marco de APEC, los países de la región optaron por transitar hacia esquemas vinculantes de carácter bilateral o multilateral. En 1998 Estados Unidos realizó una propuesta para la negociación de un Acuerdo de Libre Comercio que congregara a Australia, Nueva Zelandia, Chile, Singapur y a él mismo, ello con el fin de lograr avances en torno a la Declaración de Bogor. Por diferentes razones, Australia, Chile y los propios Estados Unidos decidieron no proseguir en la negociación, resultando esto en la firma de un acuerdo bilateral entre Nueva Zelandia y Singapur. Poco después Chile mostraría su interés en firmar acuerdos bilaterales con estas economías, por lo que durante la décima reunión de ministros de APEC en 2002, se acordó el *Pacific Three Closer Economic Partnership* (P3), que proyectó eliminar 90% de las tarifas arancelarias en 2006 y suprimirlas nueve años después, en 2015.

Las negociaciones de este acuerdo comenzaron en 2003 y, previo a la ronda final en 2005, Brunéi pidió formar parte de ellas. El producto fue el Acuerdo

⁹ Martínez, Jason, "TPP: ¿El mejor camino para la integración regional de Asia Pacífico?" en Revista Portes, Vol. 6, Núm. 11, 2012, p. 57.

Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, mayormente conocido como P4, que entró en vigor en 2006. Como señalan Capling y Ravehill, el impacto del P4 en términos económicos se esperaba poco prometedor, en tanto los países firmantes tenían ya un sistema abierto al comercio internacional y los flujos comerciales serían relativamente pequeños, no obstante, la importancia de este instrumento radicó en ser deliberadamente diseñado para convertirse en un modelo que, a diferencia de la mayoría de los acuerdos preferenciales de Asia, contemplaba la adhesión de otros miembros.¹⁰

El P4, contrario a la mayoría de los Tratados de Libre Comercio, contempló la casi completa liberalización de bienes, incluyendo los de la agricultura. Chile, Nueva Zelandia y Singapur debían reducir a la tarifa cero todos los productos para el 2017, mientras Brunéi lo haría exceptuando una pequeña cantidad. El acuerdo no incluyó a los servicios financieros ni a la inversión, aunque prometía incluirlas en futuras negociaciones, como sucedió un par de años después.

Conociendo la trascendencia del P4, la administración del presidente Bush señaló en 2008 su intención de formar parte de las negociaciones. Australia, Perú y Vietnam siguieron el mismo camino. A pesar del entusiasmo mostrado en este año, la crisis económica mundial se encargó de alentar el proceso, mismo que recobraría su intensidad hasta 2010, cuando el gobierno de Obama se comprometió a participar en el ahora conocido como Acuerdo de Asociación Transpacífico y tomó el liderazgo en el diseño y conformación de todos los contenidos del renovado instrumento. En este mismo año Malasia presentó su solicitud de integrarse a las negociaciones.

2.2 Marco geopolítico

Aun cuando la participación de Estados Unidos en las negociaciones para conformar el TPP fue propuesta por la administración Bush, fue el presidente Obama el que, dentro de su política mundial de comercio, decidió darle un nuevo

¹⁰ Capling y Ravenhill, “*Multilateralising regionalism: what role for the Trans-Pacific Partnership Agreement?*” en *The Pacific Review*, Vol. 5, Núm. 24, 2011, p. 558.

impulso. “El TPP emergió como una prioridad para Estados Unidos algunos años atrás, sin embargo, ha sido recientemente identificada como un intento de ‘balancear’ la política exterior americana y asegurar su presencia en Asia.”¹¹

Prueba de este renovado interés, como lo sugiere Eugenio Anguiano, es la publicación en noviembre de 2011 del ensayo escrito por Hilary Clinton en la revista *Foreign Policy*, entonces al frente del departamento de Estado, titulado *America’s Pacific Century*. En éste llama la atención sobre la necesidad de que Estados Unidos incremente su inversión en Asia Pacífico en materia diplomática, económica y estratégica. Agrega que la recuperación económica estadounidense depende de las exportaciones y de la capacidad de sus empresas para incursionar a este gran mercado, mismas que sólo pueden darse en un ambiente de paz y seguridad regional.¹²

El TPP representa entonces para Estados Unidos una forma de equilibrar la arquitectura comercial trazada en el sureste asiático, en la cual no tiene participación, y que se encuentra representada por la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) en sus versiones +3 y +6, pues las posibilidades de que China se favorezca con estos acuerdos comerciales puede afectar sus intereses en la región. Como señala Arturo Oropeza, “en este marco referencial China-Estados Unidos, que va desde la rivalidad económica hasta la ‘posible’ contienda bélica durante la 1ª parte del siglo XXI, es que se presenta la firma y operación del TPP.”¹³

Por su parte, Fergusson y Vaughn, del Servicio de Investigación del Congreso de los Estados Unidos, señalan que la participación de este país en el TPP le brinda la oportunidad de ajustar la arquitectura económica regional de Asia

¹¹ Petri y Plimmer, “*The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integrations: policy implications*”, en Policy Brief, Peterson Institute for International Economics, Núm. PB12-16, Junio 2012, p. 2.

¹² Anguiano, Eugenio, “El Acuerdo Transpacífico: una visión geopolítica” en Arturo Oropeza (coordinador), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?*, IIJ-CEPAL, México, 2013, pp. 468-480.

¹³ Oropeza, Arturo “El Acuerdo de Asociación Transpacífico: ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico” en *Ibid.*, p.192

Pacífico a los estándares comprensivos impulsados por él en sus Tratados de Libre Comercio. Argumentan también que el TPP es una iniciativa que, en combinación con otras iniciativas de carácter diplomático, puede mejorar no sólo las relaciones comerciales transpacíficas, sino también ayudar positivamente a cambiar la percepción que los países asiáticos tienen sobre el compromiso de Estados Unidos hacia esa región.¹⁴

Sobre este último argumento cabe recordar que, al término de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos afianzó su poder en el Pacífico Asiático de manera contundente, creando acuerdos económicos, de seguridad y asistencia recíproca e incluso, con la construcción de algunas bases militares. No obstante, al término de la Guerra Fría, con el repunte económico de China, la actitud contestataria de Corea del Norte y el estallido de la crisis económica mundial, por mencionar sólo algunos hechos emblemáticos, la participación del país norteamericano en la región se ha visto minada, pero su peso específico dentro del contexto del comercio mundial y de la seguridad internacional obligan a diseñar estrategias para reconsolidar su poder, siendo el TPP uno de los mejores mecanismos.

De acuerdo con lo expresado, Leonardo Curzio reconoce que:

“(…) existe un consenso en Washington entre la élite política, académica, empresarial e incluso militar de que el eje estratégico y económico se ha desplazado al Pacífico y que ese país debe reequilibrar sus prioridades para atender los nuevos desafíos que se presentan ahora y que no harán otra cosa que profundizarse en los años por venir.”¹⁵

Ante la estrategia transpacífica de Estados Unidos, China ha mostrado también su preocupación, aunque ésta se encuentra dividida en dos posibles posturas que debería asumir. La corriente que considera al TPP como un

¹⁴ Fergusson y Vaughn, *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*, Congressional Research Service, Washington, 2009, p. 5.

¹⁵ Curzio, Leonardo, “El TPP y la hegemonía de los Estados Unidos: el síndrome del declive y el dilema chino” en Arturo Oropeza (coordinador), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico... Op. Cit.*, p. 232.

instrumento de Estados Unidos para contener el ascenso de China, propone como solución que el país asiático opte por mecanismos alternativos, como el ASEAN, en los que no participa aquél. Por otro lado, existe un grupo que valora la experiencia china previa y posterior a su adhesión a la Organización Mundial de Comercio y, por tanto, propone la adhesión al TPP, pues consideran que los altos estándares de exigencia son una oportunidad para impulsar las necesarias reformas pendientes en China.¹⁶

Debido a la importancia estratégica del TPP, China debe definir una clara ruta de acción tan pronto sea posible. Ignacio Niño sugiere que ésta podría pasar por el siguiente marco temporal:

- a) A corto y mediano plazo, China se abstendría de participar en el instrumento y seguiría fortaleciendo sus actuales procesos de integración en curso con vistas a seguir promoviendo el llamado *Regional Comprehensive Economic Partnership for East Asia* (RCEPEA), formado por los diez países de ASEAN más China, Corea, Japón, Australia, India y Nueva Zelanda. En paralelo deberá impulsar con mayor determinación las reformas económicas y de su marco regulatorio comercial, incluyendo lo relativo a sus empresas estatales, lo que le permitirá acercarse de forma progresiva a los estándares del TPP-
- b) En el largo plazo, con los acuerdos comerciales consolidados y la mayoría de las reformas en ejecución, China se encontrará en posibilidad de sumarse al TPP.¹⁷

De acuerdo con lo expuesto líneas arriba, la relación entre China y Estados Unidos a través del TPP gravita entre un juego suma cero y un posible mecanismo de cooperación, por lo que habrá que esperar acciones más determinantes de

¹⁶ Tso, Chen-Dong, "The Trans-Pacific Partnership and China-Japan-Korea FTA: Implication for Taiwan", *Working Papers, National Taiwan University*, Taiwan, Diciembre 2012, 11 pp.

¹⁷ Niño, Ignacio, "China ante el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP): riesgos, alternativas y oportunidades" en *Observatorio de la Política China*, disponible en línea: <http://www.politica-china.org/nova.php?id=4096&clase=26&lg=gal>

ambas partes para realizar un análisis más detallado, sin embargo, las señales mostradas hasta este momento parecen estar más cercanas a la primera postura.

2.3 Avances en su formalización

Tras el renovado interés mostrado por Estados Unidos para impulsar el instrumento, varias economías decidieron formar parte del mismo. En noviembre de 2011, Canadá, Japón y México expresaron oficialmente su interés por adherirse a este esquema. Tal como tuvieron que hacerlo los demás Estados para incorporarse, los tres iniciaron procesos internos de consulta así como de manera bilateral con los miembros. Con la ampliación a doce miembros se cuestionó la rapidez con la que podrían lograrse resultados concretos para la conclusión de los diferentes capítulos, lo que parece no carecer de sentido si se considera que de 2010 a 2015 se han desarrollado 29 rondas de negociación y, hasta el momento, sólo han sido revelados dos capítulos terminados de los posibles veintisiete.

La información de los resultados de cada una de las rondas es por demás escasa, en tanto el proceso de negociación se ha mantenido en un alto grado de confidencialidad, incluso para los propios gobiernos de las partes. La información obtenida sobre los avances de la formalización se resume en el cuadro siguiente.

Cuadro 1. Resultados por ronda de negociación

Ronda	Lugar y fecha	y Principales resultados
1	Melbourne, 15-19 marzo 2010	Pláticas para el diseño del acuerdo en materia de coherencia de reglamentación, competitividad, transparencia y participación de pequeñas y medianas empresas en el comercio.
2	San Francisco, 14-18 junio 2010	Se propuso que el diseño del TPP facilitara el ingreso de nuevos países, ofreciera flexibilidad para evolucionar incorporando nuevos temas y estuviera basado en una estructura administrativa flexible. Se habló sobre el

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados
		desarrollo de un capítulo sobre cooperación y la posibilidad de establecer un arancel base.
3	Bandar Seri Begawan, 4-10 octubre 2010	Se alcanzó el consenso para incorporar a Malasia como miembro pleno en el proceso de negociación. Se discutieron temas de última generación como competitividad, coherencia regulatoria, PyMEs y desarrollo. Igualmente, se lograron acuerdos respecto de la arquitectura de acceso a mercados y la manera de presentar las ofertas iniciales de desgravación.
4	Auckland, 6-10 diciembre 2010	Los temas centrales de negociación fueron los derechos de propiedad intelectual, inversión, servicios financieros, barreras técnicas al comercio, telecomunicaciones, comercio electrónico y empleo. A la reunión asistieron una serie de grupos de interés para intercambiar puntos de vista con los negociadores.
5	Santiago, 14-18 febrero 2011	Comenzó a considerarse el desarrollo de una regla de origen TPP, que apoya el desarrollo de un acuerdo comercial regional. Contempló además el desarrollo de actividades para el sector privado y la sociedad civil, como un seminario sobre temas laborales.
6	Singapur, 27 marzo-1 abril 2011	Destacó el inicio del trabajo de las ofertas y solicitudes de acceso a mercados intercambiadas con anterioridad a la ronda. En materia de reglas de origen se efectuó el intercambio de requisitos específicos de origen y se profundizaron las conversaciones sobre el concepto de acumulación de origen.
7	Ho Chi Minh, 21 junio 2011	Se sostuvieron reuniones con respecto a los compromisos que asumirán en materia de acceso a mercados para mercancías, servicios y contratación

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados
		pública. Se revisaron propuestas en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, así como de medio ambiente.
8	Chicago, 9-15 septiembre 2011	Se presentaron los avances de los textos consolidados de las diversas áreas, destacando los temas de aduanas, barreras técnicas al comercio, telecomunicaciones, compras del sector público y los temas de última generación: coherencia regulatoria, competitividad y desarrollo.
9	Lima, 20 octubre 2011	Los trabajos se centraron en la preparación para la reunión de líderes de APEC en Honolulu, en donde los jefes de estado del TPP plantearían los siguientes pasos para profundizar la integración. En el marco de esta negociación se realizó el Foro “Haciendo negocios con el Asia-Pacífico”
10	Kuala Lumpur, 5-9 diciembre 2011	Entre los temas más destacados de la reunión se encontraron el comercio transfronterizo de servicios, la inversión, los derechos de propiedad intelectual y reglas de origen. En seguimiento a los resultados de la reunión de líderes, se dio especial énfasis a los mecanismos de protección del empleo.
11	Melbourne, 3-9 marzo 2012	Fue discutido el estado que guarda el ingreso de nuevos miembros interesados en formar parte de la negociación: Canadá, Japón y México, en particular el proceso de consultas internas para determinar la conveniencia de expandir el esquema.
12	Dallas, 10-16 mayo 2012	Entre los grupos con mayores avances destacaron el de comercio de servicios, trabajo, aduanas, propiedad intelectual, temas legales e inversión.
13	San Diego,	Se dijo que algunos grupos de trabajo, entre los que se

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados
	2-10 julio 2012	encontraban el de servicios, procedimientos aduaneros, competencia, medidas sanitarias y fitosanitarias y cooperación, se acercaban a su fase final, de acuerdo al mandato entregado por los Líderes de APEC logrado en Honolulu.
14	Leesburg, 6-15 septiembre 2012	Los negociadores avanzaron esfuerzos en alcanzar acuerdos sobre los 29 capítulos del acuerdo. Los miembros de las delegaciones continuaron en la construcción de compromisos en torno a las tarifas y otras aperturas en el comercio, en específico de temas como bienes industriales, agricultura, textiles y compras gubernamentales.
15	Auckland, 3-12 diciembre 2012	Esta es la primera vez que Canadá y México asisten a una ronda formal del TPP. Uno de los temas centrales fue la necesidad de tomar medidas adicionales firmes para acortar las brechas económicas existentes entre las economías que forman parte del acuerdo.
16	Singapur, 4-13 marzo 2013	Importantes avances fueron alcanzados en los grupos de trabajo sobre coherencia regulatoria, telecomunicaciones y desarrollo. Se reconoció que en áreas como propiedad intelectual, medio ambiente y competitividad se requerían mayores esfuerzos para su liberalización.
17	Lima, 15-24 mayo 2013	Se anunció la intención de Japón de formar parte de las negociaciones, estableciendo que en la próxima ronda habría de incorporarse. Entre los temas en los que se reconoció mayores avances se cuentan medidas sanitarias y fitosanitarias, comercio electrónico, comercio transfronterizo de servicios y reglas de origen.
18	Kota	Se hizo oficial la incorporación de Japón a las

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados
	Kinabalu, 15-25 julio 2013	negociaciones. Adicionalmente, se lograron avances en los capítulos de acceso, reglas de origen, servicios financieros, inversiones, comercio electrónico y transparencia.
19	Bandar Seri Begawan, 22-30 agosto 2013	Las áreas de particular interés en esta reunión fueron el acceso al mercado para bienes, servicios e inversión, servicios financieros y compras gubernamentales. Los textos de propiedad intelectual, competencia y medio ambiente también fueron abordados.
20	Salt Lake City, 19-24 noviembre 2013	Los alcances se describen más ampliamente en los párrafos posteriores a este cuadro
21	Ho Chi Minh, 12-15 mayo 2014	Se buscó avanzar en los temas que mayores dificultades han presentado, en particular los relacionados con empresas estatales, agricultura y propiedad intelectual. Entre lo más destacado se encuentra la negativa de Japón dar libre acceso a su mercado a los productos agrícolas y el impulso de Nueva Zelandia para la inclusión de los mecanismos de solución de controversias en la relación estado-inversionista
22	Singapur 20 de mayo 2014	Se analizaron diversos puntos relacionados con el tema de acceso a mercados y también sobre aquellos temas pendientes de reglas, en un esfuerzo por ir reduciendo diferencias.
23	Hanoi, Vietnam 1-10 septiembre	Reunión de grupos técnicos a fin de revisar temas relacionados con los avances en los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Laboral y de servicios

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados
24	Sídney, Australia 25-27 octubre 2014	Reunión de ministros de comercio de los países que negocian el TPP en la que se discutieron diversos puntos relacionados con la inversión extranjera y el acceso a mercados
25	Beijing, China 8 noviembre 2014	Reunión de ministros de Comercio de los países que negocian TPP. En esta ocasión Chile mantuvo expectativas en cuanto a la búsqueda de un camino para alcanzar un acuerdo balanceado que regule las disciplinas comerciales del siglo XXI. Chile participó activamente con ánimo de alcanzar acuerdos de manera constructiva.
26	Washington, EE.UU. 12 diciembre 2014	Reunión de ministros de Comercio de los países que negocian TPP para sesión de los grupos de acceso a mercados, reglas de origen, medio ambiente, empresas del Estado y asuntos legales.
27	Nueva York, EE.UU. 26 de enero- 1 de febrero 2015	Reunión de negociaciones con avances en temas de acceso a mercados. También se discutieron diversos puntos relacionados con la propiedad intelectual, inversión extranjera, reglas de origen, medio ambiente y servicios financieros.
28	Hawai, EE.UU. 9-15 de marzo de 2015	Reunión de negociaciones a fin de avanzar en puntos técnicos pendientes. Acceso a mercados, propiedad intelectual, reglas de origen y textiles fueron los temas que se discutieron.
29	Hawai, EE.UU. 28-31 de julio de 2015	Reunión de ministros de Comercio en Maui, Hawai a fin de discutir puntos pendientes. Aunque se especulaba que se podrían concluir las negociaciones esta ronda de negociaciones concluyó únicamente con “progresos

Ronda	Lugar y fecha	Principales resultados significativos”.
30	Atlanta, Estados Unidos. 4 de octubre 2015	Concluyen las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico.

Fuente: elaboración propia con base en el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos. [http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP Fecha de consulta 17 de octubre de 2015]

Sin embargo, después de reunión sostenida entre el 19 y 24 de noviembre de 2013 en Salt Lake City, la organización Wikileaks filtró un documento en el que se muestra de manera general el avance que se tenía hasta ese entonces en una serie de capítulos.¹⁸ Este documento fue acompañado con una tabla en la que se observa la postura de cada una de las partes con respecto a los temas más importantes del tratado. La traducción de ésta se anexa al final de la tesina.

Los avances más importantes se describen a continuación.

Propiedad intelectual. La reunión sirvió para confirmar las grandes diferencias existentes con la mayor parte del capítulo. Fue de importancia estratégica para algunos países hacer valer su posición para evitar que Estados Unidos diseñara todo el texto. Estados Unidos y Japón presentaron sus propuestas con respecto a la industria farmacéutica pero se consideró que no había consenso ni elementos suficientes que indicaran que el texto podía ser tomado como válido. Por último, comenzaron a observarse algunas rupturas en el grupo que sostenía la propuesta estadounidense.

¹⁸ Wikileaks, *TPP state of play after Salt Lake City 19-24 November 2013 round of negotiations*. Disponible en <https://wikileaks.org/Second-release-of-secret-Trans.html> [Consulta 20 de septiembre de 2015]

Anexo de transparencia en medicinas. Estados Unidos introdujo nuevamente este anexo que ya había sido trabajado con Australia y Japón. Las demás partes mostraron su descontento por la forma en la que se volvió a introducir un texto que había sido enérgicamente rechazado por tratar cuestiones tendientes a eliminar la “oposición previa a otorgamiento”, mediante la cual se salvaguarda el acceso a medicinas y se evitan monopolios farmacéuticos.

Inversión. El tema más importante fue la propuesta de Estados Unidos de aplicar mecanismos de solución de controversias entre inversores y Estados a los acuerdos y autorizaciones de inversión. Como en las anteriores rondas, los negociadores estadounidenses se mostraron inflexibles a cambios en la propuesta, siendo una de las más importantes barreras para poder cerrar el capítulo. Sólo Estados Unidos y Japón apoyan la propuesta.

Acceso al mercado de mercancías. Mientras la mayoría de las cláusulas se encuentran cerradas, en materia de agricultura Estados Unidos continúa con su evidente rechazo. Sumando, además, una serie de productos, este país planea hacer frente a la cuestión por medio de un anexo en el que se reconozcan productos de interés para cada una de las partes.

Textiles. Se dio una especie de crisis en el tema después de que México notificó que no aceptaría el cúmulo de 187 productos incluidos en una lista de proveedores puesto que sus intereses no habían sido considerados por los demás estados, en particular por Vietnam. Hubo una impresión que esta actuación había sido negociada con anterioridad con Estados Unidos.

Estándares sanitarios y fitosanitarios. El único punto sobresaliente fue el relativo a la solución de controversias, pues Estados Unidos sugiere que apliquen a todos los acuerdos del tratado. Todas las partes, con excepción de Australia, mostraron su disposición para revisar la propuesta.

Subsidios a la exportación en agricultura. Todos los miembros del TPP exceptuando Estados Unidos se comprometieron a eliminarlos.

Comercio de productos tecnológicos y de información. Todos los países reafirmaron el ser parte de un acuerdo multilateral que establece la concesión de tarifas a una serie de productos tecnológicos.

Capítulo 3. Negociaciones

3.1 Sector agrícola

A diferencia de la mayoría de los Acuerdos de Libre Comercio existentes entre los miembros del TPP, este instrumento sí incluye un capítulo específico sobre productos agrícolas. Esto se debe principalmente a que los primeros países firmantes, entre ellos Singapur y Brunéi, no son importadores netos de productos agrícolas ni cuentan con sectores internos que reclamen la protección estatal ante la liberalización de este tipo de bienes. Adicionalmente, Estados Unidos tiene ya acuerdos con Chile y Australia que consideran a la agricultura y, de acuerdo a los hábitos de consumo de las poblaciones de los Estados parte, el número de productos agrícolas que pueden ocasionar disputas son muy reducidos.

Con la entrada de México en 2012 a las negociaciones y un año después de Japón, la situación comenzó a complicarse, pues ambos cuentan con productos como el arroz y el maíz que les interesa proteger. Aun cuando ambos manifestaron sus posturas con respecto a estos bienes, para cuando ellos ingresaron la mayoría de las reglas para el comercio habían sido ya establecidas y las provisiones de acceso a mercados ya estaban agendadas, por lo que su margen de maniobra ha sido limitado.¹⁹

De acuerdo con Deborah Kay, el azúcar y los lácteos han sido los productos que mayores complicaciones han presentado en el seno de las negociaciones del TPP. El azúcar es un producto sensible para casi todas las partes, aunque especialmente para Estados Unidos, que desde la Segunda Guerra Mundial ha mantenido un apoyo para la producción, y para México, que en el marco del TLCAN pidió catorce años para la liberalización de este producto. Además, Estados Unidos, tras una larga negociación para el Acuerdo de Libre Comercio con Australia, decidió excluir al azúcar del instrumento, por lo que incluirlo en el TPP sería negar los términos previos pero, si decidiera excluirlo, significaría abrir

¹⁹ Kay, Deborah, “*The Trans-Pacific Partnership: market access in goods*” en Arturo Oropeza (coordinador), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico...*, op. Cit., p. 398.

la puerta para exclusiones más importantes en otros bienes de mayor trascendencia.

Los lácteos, por su parte, se han convertido en otro reto, fundamentalmente porque en Nueva Zelanda una sola firma –Fonterra- controla el 90% del mercado, convirtiéndose en una barrera sustancial para el ingreso a ese mercado y, en caso de que las demás economías permitieran el acceso de esta compañía, se le estarían dando ventajas injustas con respecto a los productores nacionales. La inclusión de los lácteos potenciaría el ingreso de Nueva Zelanda a mercados como el peruano y el mexicano, con los cuales Estados Unidos tiene una amplia relación, y podría debilitar el sistema de protección canadiense diseñado para evitar el ingreso de productos estadounidenses.

3.2 Propiedad intelectual

Durante 2011, dos propuestas del capítulo de propiedad intelectual realizadas por Estados Unidos fueron filtradas y, con base en ellas, se han realizado un sinnúmero de análisis, entre los que destacan el de la *American University* de Washington, que concluye que “las propuestas están basadas principalmente en el Tratado Internacional celebrado entre Estados Unidos y Corea, mejor conocido como KORUS, y el Acuerdo Comercial de Lucha contra la Falsificación (ACTA por sus siglas en inglés),²⁰ o el de Carolina Botero, que señala que “en el capítulo de propiedad intelectual parecen imponerse a las partes reformas legislativas nacionales muy precisas y modelos de implementación que dejan poco juego al ejercicio democrático local”.²¹

En general, lo que se observa de la lectura de estos análisis es que, más que promover la innovación y una protección de los derechos de autor en consonancia con un mundo globalizado donde la información y el conocimiento fluyen a una velocidad sin precedentes, el TPP refleja un adelgazamiento de

²⁰ Flynn et al., Public interest analysis of the US TPP proposal for and IP Chapter, University of Washington, Estados Unidos, 2011, p. 134.

²¹ Carolina Botero, “El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP)” en *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 13, Núm. 2, 2011, p. 34.

requisitos de patentabilidad y de divulgación, un reforzamiento a los estándares mínimos internacionales para las regulaciones locales con efectos en áreas ajenas a la propiedad intelectual, supone además una estandarización de la forma de regular el derecho de autor y deja poco espacio para la implementación de los países socios.

Después de una severa crítica tanto en los círculos ajenos a las negociaciones como en el seno de ellas, algunas de las partes han realizado contrapropuestas y se han opuesto de manera directa a las iniciativas estadounidenses, como puede ser identificado en la nueva versión del capítulo de propiedad intelectual filtrado por Wikileaks el 13 de noviembre de 2013.²² Desde el apartado de objetivos es evidente esta discrepancia pues en ellos Nueva Zelandia, Chile, México, Malasia, Perú, Vietnam, Brunéi, Singapur y Canadá pretenden que éstos sean el promover el rol de la propiedad intelectual en el desarrollo económico y social, mantener un balance entre los poseedores de los derechos de propiedad intelectual y los intereses legítimos de la comunidad de usuarios, y proteger la disponibilidad de las partes para identificar, promover el acceso y preservar el dominio público. Estados Unidos, Japón y Australia se han negado rotundamente a esta propuesta.

Los desacuerdos son visibles en prácticamente todo el texto. Estados Unidos y Australia, por ejemplo, han propuesto que todas las partes deben haber ratificado o accedido, antes de la entrada en vigor del TPP, a acuerdos tan trascendentes como la Convención de París sobre Protección de la Propiedad Industrial, el Protocolo del Acuerdo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas, el Tratado de Singapur sobre Propiedad Intelectual, el Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Propiedad Intelectual y el Tratado de la OMPI sobre Interpretaciones y Fonogramas, por mencionar los más importantes. Esta intención ha sido rechazada por todas las demás partes.

²² Wikileaks, *Secret TPP treaty: Advanced Intellectual Property chapter for all 12 nations with negotiating positions*, disponible en <https://wikileaks.org/tpp/>

En la lectura del texto es evidente la conformación de dos grupos de países, aunque no actúan siempre de manera conjunta. Por un lado están Estados Unidos, Japón, Australia y, en ocasiones, México, que sostienen una posición más orientada a la no promoción de la innovación y el endurecimiento de las medidas en torno a los derechos de autor. Como ejemplo se encuentra la patentabilidad de inventos con plantas y animales; métodos quirúrgicos, terapéuticos y de diagnóstico; y los procesos esencialmente biológicos para la producción de plantas y animales, sostenido por Estados Unidos y secundado por Japón, aunque rechazado por todas las demás partes.

El objeto del presente documento no permite la discusión puntual de cada uno de los apartados del texto filtrado, sin embargo, debido a su trascendencia, resulta importante destacar la posición de México con respecto a algunos temas clave. En general, se observa un respaldo a la mayoría de las propuestas estadounidenses, en particular en términos de registro de marcas, patentes y derechos de autor, aunque también demuestra una clara intensión porque se reconozca la importancia del conocimiento tradicional, las expresiones culturales tradicionales y la diversidad de desarrollos económicos, sociales y culturales.

3.3 Sector industrial

Una de las áreas que mayores dificultades han presentado en el seno de las negociaciones del TPP ha sido el sector industrial, específicamente en lo relacionado a textiles y calzado. Esto no se debe precisamente a que los países que forman parte de las negociaciones, en particular Australia, Brunéi, Nueva Zelandia y Singapur sean grandes productores de calzado o exportadores de textiles, ni tampoco unos importadores de gran trascendencia en el mercado mundial. El principal problema se debe a la existencia de tres grupos de países con demandas especiales.

- 1) Grupo 1. Se encuentra representado por Estados Unidos, que históricamente ha mostrado una respuesta reacia a la entrada de textiles y calzado. De hecho, la mayoría de las dificultades que se han

presentado en las negociaciones del TPP pueden ser atribuida directamente al complejo sistema de reglas con las que cuenta este país para proteger a su industria local, entre las que se cuentan: altas tarifas y complejas reglas de origen.

- 2) Grupo 2. Lo conforman Vietnam y Malasia, países que no cuentan con un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Ambos países han intentado conseguir acceso preferente al mercado estadounidense, en particular, y al de los demás miembros del TPP, en general. Esta actitud se debe a que para Vietnam, la exportación de textiles hacia el país norteamericano representa alrededor del cincuenta por ciento del total. Malasia no es tan dependiente del mercado estadounidense pero espera grandes oportunidades de expansión por esta vía.
- 3) Grupo 3. El último grupo lo integran México y Perú, ambos con acceso preferencial al mercado estadounidense. Para ambos países resulta preocupante que se llegue a un acuerdo que reduzca las tarifas para el ingreso de los textiles vietnamitas y malayos.²³

Dada la existencia de estos tres grupos, Estados Unidos ha optado porque el tema no se discuta en sesiones con todos los representantes de los países que integran el TPP, sino que éstas sean de carácter bilateral. Especial atención ha puesto en aquellos países con los cuales no tienen un Tratado de Libre Comercio para determinar las condiciones de acceso a su mercado, entre otros temas prioritarios. Con aquellos con los que ya cuenta con un Tratado, Estados Unidos pretende simplemente transferir los acuerdos alcanzados al marco del TPP.

²³

Kay, Deborah "The Trans-Pacific Partnership: market access in goods" en Arturo Oropeza (coordinador), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico*, op. Cit., pp. 402-403.

3.4 Medio ambiente²⁴

De acuerdo con las organizaciones internacionales que forman parte de las intensas negociaciones alternas para la elaboración del capítulo ambiental del TPP, la necesidad de incluir éste dentro de un instrumento de promoción del comercio y la inversión es la de salvaguardar la biodiversidad de los países miembros y asegurar que los intercambios se den con un respeto a los bienes y servicios ambientales que todas las naciones necesitan para su pleno desarrollo. El texto filtrado, no obstante, presenta serias ambivalencias.

Entre los principales objetivos del capítulo ambiental se señalan el promover el apoyo mutuo en materia de comercio y medio ambiente, la protección ambiental a través de mecanismos para asegurar el cumplimiento de la legislación ambiental y la cooperación para el desarrollo sustentable. Dichos objetivos son retomados posteriormente en el apartado de compromisos generales, donde se establece que las partes reconocen como inapropiado el impulso al comercio y la inversión mediante el debilitamiento o la reducción de la protección al ambiente que las leyes internas en vigor de cada país ya establecen, por tanto, ningún Estado debe intentar derogar u ofrecer derogar sus instrumentos de protección ambiental con tales fines.

A pesar de estas cláusulas, el tercero de sus objetivos, que parece ser el central, como lo demuestra prácticamente todo el texto, enuncia que “las partes reconocen ampliamente como inapropiado utilizar sus respectivas legislaciones ambientales o medidas de este tipo de tal forma que se constituya una restricción disfrazada para el comercio o la inversión entre las partes”. De esta forma, el texto otorga amplias facilidades, por ejemplo, en materia de recursos genéticos, pues establece únicamente la obligación de informar sobre su uso y de compartir los beneficios de manera justa y equitativa.

²⁴ Análisis realizado con base en el capítulo ambiental del TPP filtrado por Wikileaks el 15 de enero de 2014. Disponible en <https://wikileaks.org/tpp-enviro/>

Otra de las disposiciones que parecen confirmar la centralidad del tercer objetivo en el capítulo ambiental es la referente a la obligación de notificar a todos los miembros sobre cualquier subsidio contenido en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en lo referente a la pesca. Con esta medida se busca además eliminar cualquier tipo de subsidio que promueva la sobrepesca que, a pesar de ser una medida ambientalmente bien estructurada, no recaea en los daños que esto podría ocasionar al comercio interno o la seguridad alimentaria.

Por último, el instrumento señala que las partes, de acuerdo con sus circunstancias nacionales, deben haber eliminado todos los derechos de aduana antes de la entrada en vigor del TPP para un amplio rango de bienes ambientales. Adicionalmente, los países deben esforzarse por eliminar cualquier barrera potencial al comercio identificada por cualquiera de las otras partes.

3.5 Inversión Extranjera

Las negociaciones del TPP han abordado la regulación internacional de la inversión extranjera, una cuestión clave para todos los países participantes. A pesar de que las leyes y políticas nacionales siguen constituyendo la parte más concreta y detallada de la estructura legal de la inversión extranjera, el sistema actual ha pasado a depender cada vez más sobre los acuerdos internacionales de inversión, tratados que sirven de instrumentos para la promoción, protección y liberalización de la inversión extranjera, mediante el establecimiento de estándares de protección y tratamiento.

Hoy existen acuerdos internacionales de inversión en tres formas: los tratados bilaterales de inversión firmados por dos Estados; los tratados de inversión firmados por grupos de Estados en una misma región; y los capítulos de inversión integrados en los acuerdos de libre comercio que pueden ser firmados a nivel bilateral o regional.

El primer acuerdo P4, firmado por Nueva Zelanda, Singapur, Chile y Brunei de 2006 no contenía un capítulo de inversiones, aunque su artículo 20.1 establecía la necesidad de negociarlo a más tardar dos años luego de su entrada en vigencia. Lo anterior significa que las negociaciones sobre esta materia con el grupo ampliado de países que negocian el TPP partieron desde cero. Fue a partir de la Segunda Ronda de Negociaciones que el grupo de trabajo de inversiones se estableció en San Francisco, el 17 de junio de 2010. Desde entonces, en las negociaciones han aparecido numerosos intercambios con organizaciones no gubernamentales invitadas a participar durante las rondas. El primer intercambio de propuestas tuvo lugar en la Sexta Ronda en Singapur, en abril de 2011.

Al parecer, el TPP estará basado esencialmente en el modelo de tratados bilaterales de inversión de los Estados Unidos de América en lugar de los actuales Tratados de Libre Comercio firmados por países de Asia, lo que es concordante con la importancia de dicho país norteamericano, como pionero en la regulación de esta materia en el Capítulo 11 del TLCAN en 1994, y como el mayor Estado receptor de Inversión Extranjera Directa.

En cuanto el ámbito de protección de la inversión extranjera, existen preocupaciones acerca de su amplitud, las que se ven reflejadas en una carta abierta que un importante número de abogados, académicos, jueces y miembros de poderes legislativos, del servicio público, de empresas y otras comunidades legales en Asia y la Cuenca del Pacífico suscribieron el año de 2012²⁵. En dicho documento plantean que la definición amplia de inversión que contendría el TPP, no requiere que un inversionista extranjero haga una contribución a la economía del país receptor de la misma, extendiéndose mucho más allá de la inversión en bienes inmuebles, para incluir instrumentos financieros especulativos, permisos gubernamentales, contratos públicos, derechos contractuales, propiedad intelectual y participación en el mercado.

²⁵ TPP Legal. "An Open Letter from Lawyers to the Negotiators of the Trans-Pacific Partnership Urging the Rejection of the Investor-State Dispute Settlement (18 May 2012)"

En ese contexto, el capítulo de inversiones del TPP reconocería el derecho de inversionistas extranjeros a ser protegidos de expropiaciones arbitrarias; a la compensación por las pérdidas debidas a conflictos armados, disturbios civiles o estado de emergencia; a la libre transferencia de los pagos relacionados con una inversión cubierta; y el compromiso con estándares de protección conforme al derecho internacional de las inversiones, como son el trato nacional, la cláusula de la nación más favorecida (NMF), el trato justo y equitativo y la protección y seguridad plenas.

Al respecto, se ha observado que las disposiciones NMF que existen en otros Acuerdos Internacionales de Inversión suscritos por los países negociadores del TPP, permitirán extender los beneficios del nuevo capítulo de inversiones del Acuerdo de Asociación Transpacífico a terceros países con los que ya cuentan con acuerdos internacionales de inversión, pero que no forman parte del TPP.

Ello ocurriría, por ejemplo, con Tailandia y China (excepto en lo referido a la solución de controversias y a ciertas obligaciones específicas), ya que ambos países han celebrado varios acuerdo internacionales en materia de inversión extranjera con los países negociadores del TPP. Lo mismo ocurriría con el TLCAN y varios acuerdos internacionales de inversión de Estados Unidos que contienen cláusulas de NMF. Por esta razón, debe considerarse que el alcance del compromiso NMF en el TPP tiene una dimensión sistémica.

Para algunos, las disposiciones de NMF en el TPP crearán el efecto que los derechos de los inversores y las obligaciones del Estado se extiendan mucho más allá de lo que está establecido en el capítulo de inversiones que hoy se negocia. El alcance, la escala y los efectos de esta expansión es imposible de predecir. Por ejemplo, antiguos tratados bilaterales en materia de inversión extranjera no contenían mecanismos de salvaguardia en materia de regulación financiera o una clara definición de qué se entiende por expropiación indirecta. La cláusula de NMF podría interpretarse para permitir que los inversionistas de Estados signatarios del TPP puedan demandar ese mismo tratamiento que deja menor margen de maniobra al Estado receptor de la inversión en ambas materias.

Un acuerdo acerca de ciertos aspectos sustantivos de tratamiento y protección de las inversiones también puede ser un reto. Ello por cuanto la definición del principio de trato justo y equitativo contenida en los tratados bilaterales en materia de inversión de algunos países negociadores del TPP tiene mayor alcance que en otros, que consideran el trato justo y equitativo como un mero nivel mínimo de trato, tal como ocurre con los acuerdos internacionales suscritos por Estados Unidos. Asimismo, se identifican discrepancias significativas entre los países negociadores del TPP en materia de expropiación indirecta y países como Nueva Zelanda o Singapur, no siempre la consideran en sus acuerdos de inversiones.

Hoy no existe entre todos los países negociadores del TPP una sola definición ni de trato justo y equitativo ni de expropiación indirecta. Ello queda de manifiesto si se analizan los Principios de Inversión no Vinculantes del APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), foro del que todos los países negociadores del TPP son miembros. Si bien en estos principios, aprobados el año 1994, queda de manifiesto que los países de la APEC tienen un alto grado de convergencia en materia de expropiación, concordando en que ésta solo puede realizarse para fines públicos y sobre una base no discriminatoria, concediendo compensación adecuada y efectiva, el determinar qué medidas pueden representar una expropiación indirecta, es todavía un punto de desencuentro en las relaciones entre las economías del APEC 25. Lo mismo ocurre con las diferentes formulaciones de la norma de trato justo y equitativo, el que es considerado un tema de debate fundamental entre las economías que integran dicho foro.

Por otro lado, es importante mencionar que el capítulo de inversiones del TPP al parecer también contendrá disposiciones para mejorar la transparencia de los regímenes de inversión. Esto debería incluir la publicación de todos los acuerdos internacionales de inversión de los países y de las normas internas que afecten la inversión extranjera, tal como ocurre por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio de la ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), Australia y Nueva Zelanda, firmado el año 2009.

Dentro de las normas internas que pueden afectar la inversión extranjera, se ubican las referidas a los controles de capital, que han sido más relevantes luego de la reciente crisis financiera. La gran mayoría de los acuerdos internacionales de inversión extranjera firmados por los Estados Unidos y sus socios comerciales, sin excepción o restricción alguna, incluso si se hace de forma temporal y con fines de estabilidad financiera, restringen cualquier tipo de flujo comercial, puede ser objeto de un arbitraje inversionista-Estado.

En ese orden de ideas, quizás el aspecto más controversial de las negociaciones del TPP en materia de inversiones es la relación con el sistema de solución de controversias inversionista-Estado a través de arbitraje internacional, el que ha enfrentado diversas críticas en los últimos años y resistencia a su inclusión en el TPP, particularmente por Nueva Zelanda y Australia.

En su mayoría, los acuerdos internacionales en materia de inversión permiten a los inversionistas extranjeros recurrir directamente al arbitraje internacional contra el Estado receptor de la inversión, y esta forma de solución de controversias es expresamente apoyada por grupos empresariales, como la Coalición de Empresas de Estados Unidos para el TPP, entre otras.

A medida que el uso del arbitraje inversionista-Estado se ha incrementado, la capacidad de los inversionistas extranjeros de elegir este sistema se ha encontrado progresivamente bajo un mayor escrutinio. Los críticos del régimen a menudo señalan que permite a árbitros privados decidir acerca de la legalidad de los actos soberanos o las políticas públicas y existen dudas acerca de sus altos costos, la posibilidad de “fórum shopping”, sus déficits en materia de transparencia, derechos de terceros, así como críticas sobre su falta de previsibilidad y consistencia. Algunos académicos han hecho una fuerte crítica, subrayando el hecho de que el arbitraje de tratados de inversión, como se encuentra actualmente constituido, no es un método justo, independiente y equilibrado para la solución de controversias de inversión, por lo que no se debe confiar en él para este propósito. Por tanto, se considera como un motivo de preocupación para los países negociadores del TPP.

En el año 2011, a raíz de controversias relacionadas con la comercialización de cigarrillos, Australia anunció que no aceptaría la inclusión de procedimientos de solución de controversias entre inversores y Estados a través de arbitraje en sus acuerdos comerciales, lo que se extendería al TPP. La Comisión de Productividad del Gobierno de Australia fue muy crítica sobre este mecanismo, señalando que los inversores extranjeros ya tienen varias maneras de asegurarse contra los riesgos de invertir en el extranjero, e identificando diversos riesgos potenciales para los Estados receptores de inversión extranjera, como son un “congelamiento regulatorio” (por temor de provocar reclamos que deriven en arbitraje), así como otras preocupaciones relacionadas con el proceso de arbitraje (su sesgo institucional, los conflictos de interés, la falta de transparencia y las indemnizaciones excesivas otorgadas a los inversionistas extranjeros, entre otros). Sin embargo, el reciente cambio de gobierno en Australia podría marcar un cambio en esa política, como sugiere el hecho que en TLC entre Australia y Corea del Sur, cuya negociación concluyó a comienzos de Diciembre de 2013, se vuelva a contemplar el de arbitraje Inversionista-Estado.

En todo caso, puede sostenerse que Australia no tiene una postura coherente en esta materia. Si bien el TLC entre Australia-EE.UU no contiene una cláusula de solución de controversias inversionista-Estado, otros TLC firmados por Australia – por ejemplo, con Singapur – sí contienen dicha cláusula. Por otra parte, queda por ver hasta qué punto la perspectiva de Australia de rechazo del arbitraje de inversiones en el TPP influirá en las otras partes negociadoras. Uno de los argumentos que Australia ha utilizado para tratar de persuadir a todos los miembros del TPP para no incluir este sistema en el capítulo de inversiones es que no es necesario para garantizar la inversión extranjera directa hacia los países del TPP, lo que han confirmado a través de un estudio independiente.

La proliferación de controversias sobre inversiones, junto con algunos laudos cuestionables, ha llevado progresivamente a algunos gobiernos a debatir los beneficios del arbitraje. Sin embargo, no se ha articulado una clara alternativa al arbitraje inversionista-Estado, cuyo objetivo es presentar disputas fuera de la

esfera política de la protección diplomática (eventualmente arbitraria), por una parte, y los tribunales nacionales (eventualmente no neutrales), por la otra. Hay acuerdo en que el proceso de arbitraje internacional tiene deficiencias y que las normas sustantivas que aplica necesitan refinamiento. Pero algunos sostienen que es preferible mejorarlo en lugar de abandonarlo. De hecho, ciertos tratados bilaterales en materia de inversión modelos incluyen amplias excepciones para medidas adoptadas por los gobiernos destinados a proteger la salud nacional, la moral pública, el bienestar social y el desarrollo sostenible. Acuerdos recientes también contemplan estas excepciones, como el TLC entre Estados Unidos-Perú y el Acuerdo de Cooperación Económico entre Singapur.

Como existen diferentes niveles de aceptación del arbitraje inversionista-Estado en los acuerdos de inversión existentes entre los países negociadores del TPP, este aspecto de la negociación será difícil. Los negociadores tendrán que considerar cuestiones técnicas relacionadas con este mecanismo, tales como si los países del TPP pueden innovar con respecto al acceso y los procedimientos de arbitraje de inversión de una manera que preserve las políticas gubernamentales, manteniendo la protección de los intereses legítimos de los inversores, así como qué mecanismos de filtro pueden ser concebidos para protegerse contra demandas frívolas o circunscribir el alcance de lo que es recurrible.

Con todo, de acuerdo con las líneas generales anunciadas en Hawaii, el TPP incluirá arbitraje inversionista-Estado, aunque continúan las discusiones sobre su alcance y cobertura. Eso no debería representar una dificultad importante para muchos países negociadores, en particular de América Latina, ya que, como se ha señalado, todos ellos ya han aceptado este mecanismo en sus acuerdos comerciales preferenciales con los Estados Unidos. Sin embargo, como en muchas otras áreas, no está claro en qué el TPP se diferenciará de los acuerdos existentes.

Por estos motivos, el tratamiento de la inversión pública entre los países del TPP y, en mayor medida, las negociaciones sobre el arbitraje inversionista-

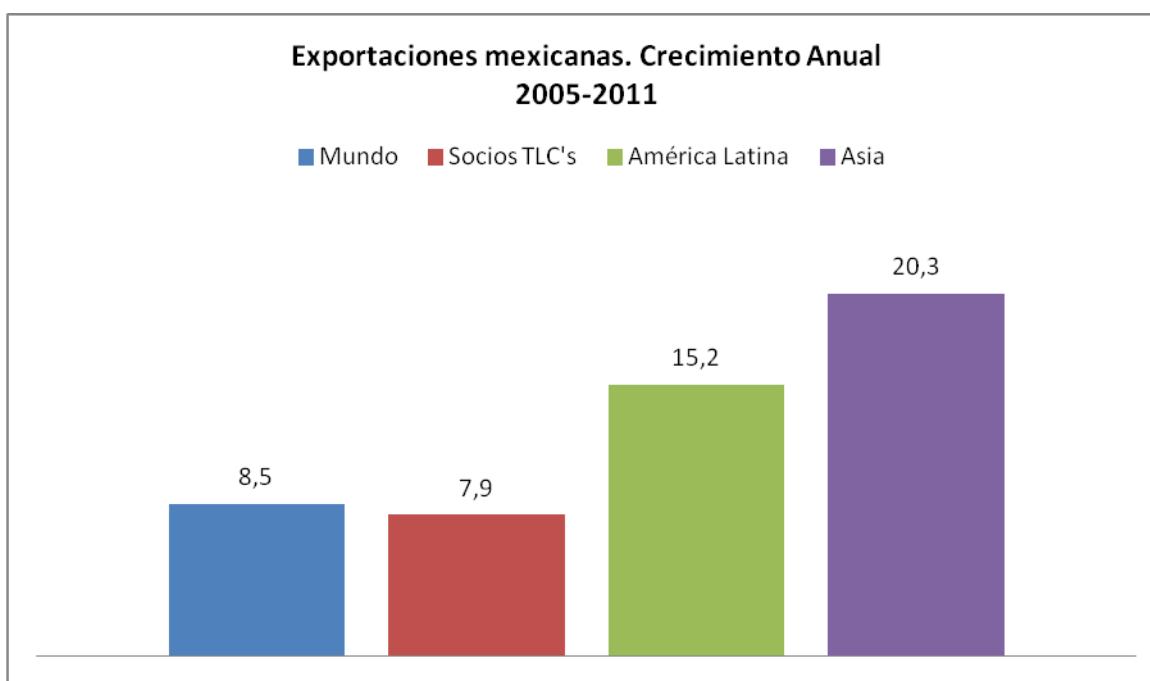
Estado, prometen seguir siendo temas muy debatidos hasta el final de las negociaciones.

Capítulo 4. México y el TPP

4.1 El comercio de México en el TPP

Según datos de la Secretaría de Economía, las exportaciones mexicanas a Asia (debe considerarse que no todos los países miembros del TPP se encuentran en Asia) son las que han mostrado un mayor crecimiento en el periodo comprendido entre 2005 y 2011, con un 20.3%, por encima de América Latina y de sus socios de Tratados de Libre Comercio.²⁶ Véase Gráfica 1.

Gráfica 1. Exportaciones mexicanas. Crecimiento anual 2005-2011



Fuente: Secretaría de Economía, 2012.

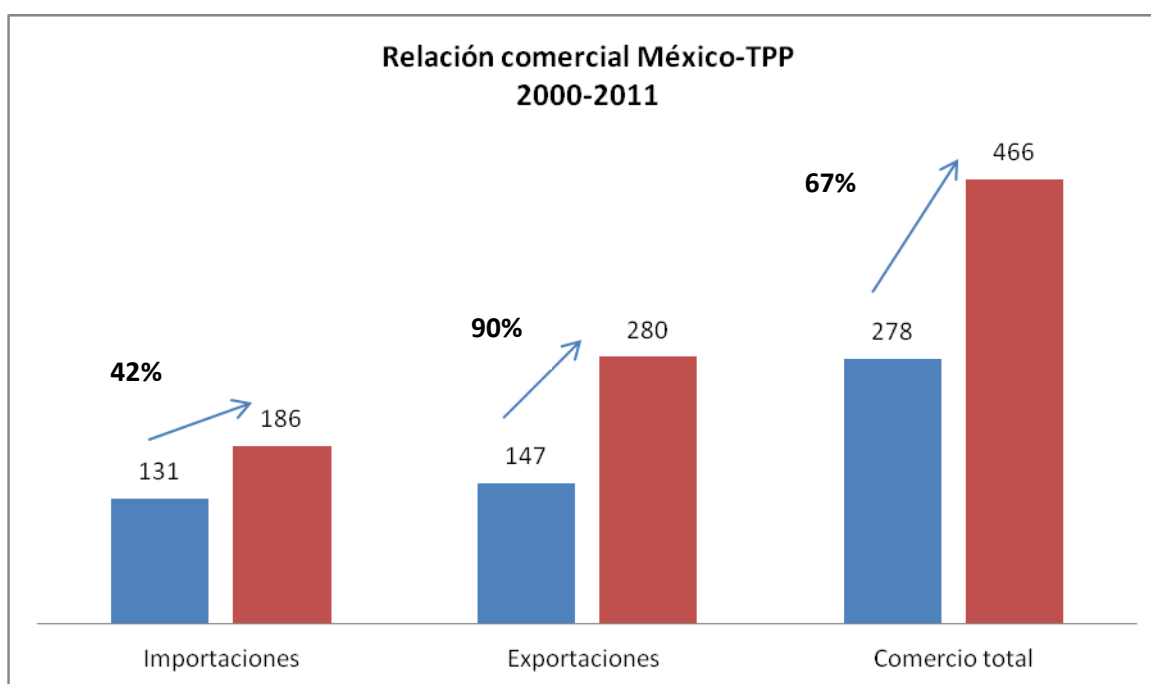
Con respecto al comercio con el TPP, según la Secretaría de Economía en 2011, con los nueve países que formaban parte de él en ese momento, México registró en el agregado un superávit comercial de 87 mil millones de dólares. Además, en los últimos once años las exportaciones nacionales crecieron dos veces más que las importaciones.²⁷ Véanse Gráfica 2 y Tabla 2. Pese a estas cifras, cabe señalar que el país exporta a los países asiáticos del TPP tan solo el

²⁶ Secretaría de Economía, *Memorias Documentales. Acuerdo de Asociación Transpacífico*, Secretaría de Economía, México, 2012, p. 6.

²⁷ Ídem.

4% de la totalidad de sus envíos, alrededor del 7% de sus importaciones provienen de estos mismos destinos y el 5% de esta cantidad corresponden a Japón,²⁸ con lo que se evidencia que México no es, por el momento, un exportador relevante para la zona asiática del TPP.

Gráfica 2. Relación comercial México-TPP. 2000-2011.



Fuente: Secretaría de Economía, 2012.

Tabla 2. Comercio de México con miembros del TPP. 2014. (en miles de dólares)

	Exportaciones	Mercado exportación	Importaciones	Mercado importación
Estados Unidos	294,059,524	1	195,857,558	1
Canadá	10,670,058	2	10,044,921	6
Chile	2,147,995	11	1,397,604	23
Perú	1,924,811	15	1,106,269	26
Australia	1,009,298	23	553,534	39
Singapur	529,072	31	1,199,910	25

²⁸ Prestowitz, Clyde, "El riesgo de México frente al TPP" en Arturo Oropeza (coordinador), El Acuerdo de Asociación Transpacífico, op. Cit., p. 468.

	Exportaciones	Mercado exportación	Importaciones	Mercado importación
Malasia	195,397	45	6,560,587	7
Nueva Zelandia	99,091	59	348,535	49
Vietnam	173,052	49	2,092,096	18
Brunéi	2,564	120	31	193

Fuente: Trade Map, 2015.

Con base en datos de la misma Secretaría, los principales sectores identificados para beneficiarse del Acuerdo son el sector autopartes-automotriz, equipo eléctrico y sus partes, químicos, cosméticos y jabones, y acero y sus manufacturas. Por país, destacan como los mercados más prometedores Australia (hasta con 13 mil millones de dólares), Malasia (12 mil millones de dólares), Vietnam (15 mil millones de dólares) y Perú (8.6 mil millones de dólares).²⁹

4.2 Ventajas y retos para México

México ha reconocido que la región Asia Pacífico tiene una especial relevancia para su estrategia de diversificación de mercados, como lo sugiere su intensa participación en el APEC, foro mediante el cual busca discutir a nivel multilateral los temas de liberalización y apertura y promover los vínculos comerciales y de inversión, con miras a una integración regional. En este contexto, el TPP se convierte en un instrumento idóneo para estrechar sus vínculos con Asia y replantear al mismo tiempo la relación con su principal socio comercial, Estados Unidos, a partir del aprovechamiento de su posición en la cadena de producción con Asia.

La participación de México en el TPP le da la posibilidad de acceder a una zona que concentra el 30% del PIB mundial, el 19% de las exportaciones, el 22% de las importaciones mundiales y el 10% de la población del planeta. Adicionalmente, se ha dado a conocer que, derivado de esta relación, México

²⁹ Rosenzweig, Francisco, "México y su ingreso al Acuerdo de Asociación...", en *Ibíd.*, p. 92.

podría obtener beneficios hasta por 150,000 millones de dólares derivados de las exportaciones, que abarcarían 180 categorías de productos agrupados en diecinueve subsectores.³⁰ Este argumento ha sido utilizado por la Secretaría de Economía, en su informe a la Cámara de Senadores sobre el inicio de negociaciones formales del TPP, para señalar que el país experimentaría grandes costos si hubiese decidido no formar parte de él. Entre los más destacados se encuentran los siguientes:

- a) Se dificultarían los esfuerzos de integración regional en América del Norte y se profundizaría la erosión de las preferencias de México en el mercado estadounidense.
- b) Chile y Perú podrían obtener mejores condiciones de acceso al mercado de Estados Unidos.
- c) Se perdería la oportunidad de obtener reciprocidad de los países integrantes, con lo que se minarían las oportunidades para productos mexicanos de ingresar al mercado estadounidense y de los demás miembros del Acuerdo.
- d) México quedaría en desventaja frente a Estados Unidos y Canadá como destino para atraer futuras inversiones.³¹

De acuerdo con Francisco Rosenzweig, subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, entre los principales beneficios que México puede obtener al formar parte del TPP se encuentran: la acumulación de origen en exportaciones a Estados Unidos y exportaciones directas a países del TPP, obtención de reciprocidad con Estados Unidos y demás economías, diversificación

³⁰ Guerra, Marcela, "México en el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica" en *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 13, Núm. 2, 2011, p.30.

³¹ Secretaría de Economía, *Informe a la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión sobre el inicio de negociaciones formales del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre México y los países del TPP*, Secretaría de Economía, México, Noviembre 2012, p. 11.

de mercados para las exportaciones mexicanas y para la proveeduría de insumos, y el incremento del atractivo de México como destino de inversión.³²

La participación de México en el TPP, de no diseñarse estrategias adecuadas en el plano interno, puede, contrario a las altas expectativas que se tiene sobre el Acuerdo, causar severas afectaciones a la economía nacional y a los derechos y libertades de los mexicanos. En principio, si las importaciones asiáticas de Estados Unidos y Canadá aumentan de manera considerable, es posible que se experimente un desplazamiento de los productos nacionales, en particular de industrias que son clave para el crecimiento económico: textiles, autos, acero y electrónica. Como analiza Prestowitz, especial atención debe ser puesta en la competencia con Vietnam y Japón, puesto que pueden experimentarse las siguientes afectaciones:

- a) Industria textil. Se estima que la reducción inicial de un 25% en los productos señalados por Vietnam dentro del TPP eliminarán las ventajas del costo de México, resultando en una pérdida de alrededor del 20% en la participación del mercado norteamericano para sus socios comerciales durante 10 años, además de una pérdida de 500 mil empleos en el ramo para mexicanos.
- b) Industria automotriz. El 70% de las exportaciones mexicanas tienen como destino Estados Unidos y Canadá y el único país con potencial para comprar automóviles hechos en el país de los miembros del TPP es Japón, que cuenta con una amplia estrategia para detener las importaciones mediante barreras no arancelarias y pretende impulsar una devaluación del *yen* para alentar sus exportaciones hacia los vecinos países del Norte.³³

Además de los retos de índole puramente comercial, México tendrá que hacer frente a otra serie de cuestiones ligadas con la posible afectación al ejercicio

³² Rosenzweig, Francisco, "México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico" en *Revista de Derecho Económico Internacional*, Vol. 3, Núm. 1, 2012, p. 92.

³³ Prestowitz, Clyde, "El riesgo de México frente al TPP" en Arturo Oropeza (coordinador), *El Acuerdo de Asociación Transpacífico*, Op. Cit., pp. 468-480.

de derechos fundamentales de sus ciudadanos. En el caso de propiedad intelectual y, en específico, de derechos de autor, México debe considerar que la estrategia promovida por Estados Unidos en el marco del TPP “supone la extensión de su forma de regular el derecho de autor dejando poco espacio para la implementación de los países socios, desconoce las críticas que esos sistemas han recibido y no cumplen con los principios internacionales de garantía para derechos fundamentales.”³⁴

4.3 Asimilación de los compromisos del TPP en el ordenamiento legal mexicano

Las disposiciones de los tratados internacionales, como el TPP, son adoptadas en el caso de México mediante la aprobación del Senado de la República, aplicando la doctrina de la transformación, la cual, según Witker y Hernández, parte de la premisa que el derecho internacional y el derecho interno son dos sistemas jurídicos distintos que operan separadamente. Ambos autores postulan que el derecho internacional, para tener efectos dentro de la jurisdicción doméstica, debe, expresa y específicamente, ser transformado en norma de derecho interno por medio de un acto del aparato legislativo, es decir, por medio de una ley. Pero con la aprobación del Senado, se eleva a categoría de ley al tratado internacional, según lo dispuesto en el artículo 133 Constitucional.³⁵

Con la aprobación y ratificación del TPP, México adquiriría la obligación de modificar diversos ordenamientos legales, tanto federales como estatales a fin de armonizar las disposiciones jurídicas nacionales con las internacionales establecidas en este instrumento.

Al respecto, derivado de la confidencialidad con las que las negociaciones del TPP se ha conducido, no es posible distinguir claramente las modificaciones que el ordenamiento legal mexicano tendría con motivo de su

³⁴ Botero y Gaitán, “El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP): una visión regional del derecho de autor” en *Ibíd.*, p. 357.

³⁵ Witker, Jorge y Laura Hernández, *Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México*, Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 2008, pp. 180-181.

firma, sin embargo, a la luz de la experiencia de México en el TLCAN, es posible plantear un panorama general de las posibles reformas que surgirían una vez que dicho tratado entrara en vigor.

En el periodo 1989-1994, México introdujo diversos ordenamientos legales al sistema jurídico a fin de promover la apertura comercial que traería consigo el TLCAN. Por mencionar algunos, se publicó la Ley de Instituciones de Crédito, la Ley de Agrupaciones Financieras, la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial, la Ley Minera, la Ley Federal de Metrología y Normalización, la Ley Federal de Competencia, la Ley de Nacionalidad y por supuesto la Ley de Comercio Exterior y la Ley de Inversión Extranjera. En este mismo periodo se suscribieron diversos acuerdos bilaterales y multilaterales que versaban sobre la cooperación económica, científica y técnica, cooperación turística, intercambio cultural, transporte aéreo y aspectos arqueológicos.³⁶

Ahora bien, una vez que el TLCAN se publicó en el Diario Oficial de la Federación, se fueron promulgando diferentes decretos que modificaron leyes internas para hacerlas congruentes con el texto del tratado internacional. Se reformaron, adicionaron y derogaron diversos artículos, entre los que se encuentran:

- 1) Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de diversas leyes relacionadas con el TLC:³⁷
 - Ley de Comercio Exterior
 - Ley Aduanera
 - Código Fiscal de la Federación
 - Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación

³⁶ Malpica, Luis, "La modernización del sistema jurídico mexicano y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en Instituto de Investigaciones Jurídicas, Un homenaje a Don César Sepúlveda. Escritos Jurídicos, IJ UNAM, 1995, p. 246

³⁷ Diario Oficial de la Federación, de 22 de diciembre de 1993.

- Ley Reglamentaria del Artículo 5° Constitucional, relativo al Ejercicio de las profesiones en el Distrito Federal
 - Ley de Expropiación,
 - Ley Orgánica de Petróleos Mexicanos y Organismos Subsidiarios,
 - Ley del Servicio Público de Energía y
 - Ley Federal de Autor
- 2) Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios, ubicados en la región fronteriza.³⁸
 - 3) Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país para la industria, construcción, pesca y talleres de reparación y mantenimiento ubicados en la región fronteriza.³⁹
 - 4) Decreto por el que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, para el comercio, restaurantes, hoteles y ciertos servicios ubicados en la franja fronteriza norte del país.⁴⁰
 - 5) Decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación.⁴¹

³⁸ Diario Oficial de la Federación, de 23 de diciembre de 1993; fe de erratas, Diario Oficial de la Federación, de 14 de abril de 1994.

³⁹ Diario Oficial de la Federación, de 24 de diciembre de 1993; fe de erratas, Diario Oficial de la Federación, de 19 de abril de 1994.

⁴⁰ Diario Oficial de la Federación, de 24 de diciembre de 1993; fe de erratas, Diario Oficial de la Federación, de 19 de abril de 1994.

⁴¹ Diario Oficial de la Federación, de 24 de diciembre de 1993.

- 6) Decreto que establece la tasa aplicable para 1994 del Impuesto General de Importación para las mercancías originarias de América del Norte conforme a lo establecido en el TLC.⁴²
- 7) Acuerdo que establece las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación exentas del requisito de permiso previo de importación por parte del SECOFI en términos del TLC.⁴³
- 8) Resolución que establece las reglas de carácter relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del TLC.⁴⁴
- 9) Reglas por las que se establecen reglas de mercado de país de origen para determinar cuándo una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense de conformidad con el TLC.⁴⁵
- 10) Decreto que reforma, adiciona y deroga diversos artículos del Código Penal para el Distrito Federal en materia de fuero común y para toda la Republica en materia del fuero federal, del Código Federal de Procedimientos Penales, del Código de Procedimientos Penales para el Distrito Federal, de la Ley de Amparo, Reglamentaria de los Artículos 103 y 107 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, de la Ley de Extradición Internacional, del Código Civil para el Distrito Federal en materia común y para toda la República en materia federal; de la Ley Federal de Responsabilidad de los Servidores Públicos, de la Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación, de la Ley del Tribunal de lo Contencioso Administrativo del Distrito Federal, de la Ley para Prevenir y Sancionar la Tortura, de la Ley de Presupuesto,

⁴² Diario Oficial de la Federación, de 28 de diciembre de 1993; fe de erratas, Diario Oficial de la Federación, de 29 de marzo de 1994; Diario Oficial de la Federación, de 23 de agosto de 1994.

⁴³ Diario Oficial de la Federación, de 29 de diciembre de 1993; Diario Oficial de la Federación, de 03 de agosto de 1994; fe de erratas, Diario Oficial de la Federación, de 19 de agosto de 1994.

⁴⁴ Diario Oficial de la Federación, de 30 de diciembre de 1993.

⁴⁵ Diario Oficial de la Federación, de 07 de enero de 1994.

Contabilidad y Gasto Público Federal y de la Ley Orgánica del Poder Judicial de la Federación.⁴⁶

11) Reformas al Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica.⁴⁷

12) Reformas a la Ley General de Bienes Nacionales.⁴⁸

13) Reformas a la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial⁴⁹, y

14) Reformas a la Ley General de Asentamientos Humanos a la Ley de Adquisiciones y Obras Públicas y a la Ley Aduanera.⁵⁰

De la lista anterior, se puede observar que no sólo aquellos ordenamientos legales íntimamente ligados a la importación y exportación de mercancías fueron modificados, sino que una amplia gama de disposiciones relacionadas se adecuaron al marco legal del TLCAN.

Ahora bien, con la entrada en vigor del TPP se propone la siguiente tabla de modificaciones con base en la experiencia del TLCAN y de la información que extraoficialmente se conoce:

	Ley	Modificación propuesta
1	Ley Aduanera	Disposiciones relacionadas con exenciones derivadas de la aplicación de beneficios en TLC (Artículos 61y 63-A), presentación de documentos para despacho de mercancías, facultades de comprobación derivadas de un TLC.
2	Ley de	Disposiciones relacionadas a mecanismos alternativos

⁴⁶ Diario Oficial de la Federación, de 10 de enero de 1994.

⁴⁷ Diario Oficial de la Federación, de 19 de mayo de 1994.

⁴⁸ Diario Oficial de la Federación, de 29 de julio de 1994.

⁴⁹ Diario Oficial de la Federación, de 02 de agosto de 1994.

⁵⁰ Diario Oficial de la Federación, de 05 de agosto de 1994.

	Comercio Exterior		de solución de controversias (Artículos 97 y 98).
3	Reglamento de la Ley de Comercio Exterior	de	Disposiciones relacionadas con el alcance de las facultades de la Comisión de Comercio Exterior
4	Ley Federal de Derechos	de	Disposiciones relacionadas con el monto a pagarse por concepto de Derecho de Trámite Aduanero
5	Reglas Generales de Comercio Exterior	de	Disposiciones relacionadas con la determinación, pago, diferimiento y compensación de contribuciones y garantías (Regla 1.6), requisitos en la emisión de facturas para trato arancelario preferencial, mercancías en tránsito (vigilancia en territorio de terceros), retorno de mercancías exportadas temporalmente por proceso de reparación o alteración sin el pago de impuestos al comercio exterior (Regla 4.4.6) y derecho de trámite aduanero (Regla 5.1.3.)
6	Reglas y Criterios de Carácter General SE	y	Origen de mercancías por operaciones de desensamble (Regla 3.2.26), tramites a través de Ventanilla Única, datos generales de exportación para DRAWBACK y otros programas de fomento (Regla 5.3.1)
7	Ley de Propiedad Industrial	de	Fecha y reconocimiento de prioridad para solicitud de patentes y marcas (Artículos 40, 41, 117 y 118), protección de secretos industriales, seguridad de productos fármaco-químicos y agroquímicos, registro de denominaciones de origen (Artículo 168), mecanismos alternativos de solución de controversias.
8	Ley Federal de Responsabilidad	de	Disposiciones relacionadas con la reparación y compensación del daño al ambiente, mecanismos

	Ambiental	alternativos de solución de controversias
9	Ley de Inversión Extranjera	Actividades económicas con regulación específica (Artículo 7)
10	Ley de Petróleos Mexicanos	Porcentajes de contenido nacional en contrataciones y licitaciones públicas (Artículo 76)
11	Ley Federal de Metrología y Normalización	Unificación de regulaciones técnicas con otros países (Artículo 38) y reconocimiento mutuo de resultados de evaluación de entidades autorizadas en otros países.
12	Reglas en Materia Aduanera del TPP	Establecimiento de directrices, lineamientos, y requisitos específicos en cuestiones aduaneras, tales como despacho aduanero, regulaciones no arancelarias (certificados) y verificaciones de origen.
13	Ley General de Salud	Comercio de estupefacientes, sustancias psicotrópicas y medicamentos (Artículo 235) y autorización sanitaria para importación de productos farmacéuticos (Artículo 286 bis)
14	Ley de Organismos Genéticamente Modificados	Exportación de Organismos Genéticamente Modificados (Artículo 72).
15	Ley de Instituciones de Crédito	Disposiciones relacionadas con Filiales, Instituciones Financieras del Exterior y Sociedades Controladoras Filiales (Artículo 45-A).
16	Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación	Desgravación Arancelaria e inclusión de nuevas fracciones arancelarias y notas explicativas
17	Ley de	Disposiciones relacionadas con la nacionalidad

	Nacionalidad	mexicana por naturalización (Artículo 19)
18	Ley de Comercio y Inversión	Disposiciones relacionadas con actos que afecten el comercio o la inversión, cuando tales actos son la consecuencia de los efectos extraterritoriales de leyes de extranjeras.
	Normas Extranjeras que Contravengan el Derecho Internacional	
19	Ley Federal de Telecomunicaciones y Radiodifusión	Reconocimiento mutuo de evaluación de la conformidad de productos, equipos, dispositivos, o aparatos destinados a telecomunicaciones o radiodifusión
20	Ley Federal del Derecho Autor	Protección de derechos de autores, artistas, intérpretes y ejecutores así como de editores y productores. Vigencia de derechos patrimoniales y transmisión de los mismos (Artículos 29 y 33).
21	Ley General de Turismo	Zonas de Desarrollo Turístico Sustentable (Artículo 31)
22	Ley Sobre la Aprobación de Tratados Internacionales en Materia Económica	Disposiciones relacionadas con la confidencialidad y publicidad en las negociaciones de Tratados Internacionales en Materia Económica.

Fuente: Elaboración propia

4.4 Redes de dobles tratados de preferencias arancelarias

Como se ha mencionado, un tratado de libre comercio es, en términos generales, un acuerdo comercial entre dos o más países para ampliar sus respectivos mercados de bienes y servicios, cuyo principal objetivo es la disminución o eliminación de las tasas arancelarias a las que están sujetas las operaciones de importación.⁵¹ De esta manera, se puede señalar que un tratado de libre comercio busca establecer mejores condiciones en las relaciones comerciales entre los países que firman el tratado, promoviendo las condiciones para una competencia justa que permita incrementar las oportunidades de inversión.

Ante el gran número de tratados existentes, resulta fundamental analizar la relación entre éstos, específicamente lo procedente cuando dos países tienen entre sí dos tratados de la misma naturaleza. En el caso del Tratado Transpacífico, debe realizarse un estudio detallado de lo que sucederá con México y el TPP, siendo que éste incluye países con los cuales ya se han celebrado tratados de libre de comercio.

De acuerdo con Pauwelyn y Alschner,⁵² es importante analizar los objetivos en la celebración de diversos tratados de libre comercio entre los mismos países para comprender las consecuencias legales en su celebración. Los motivos para celebrar varios tratados pueden atender a razones políticas o accidentes históricos, mediante los cuales se han tejido alianzas estratégicas para el intercambio de bienes y servicios. Sin embargo, el objetivo más fuerte para celebrar más de un tratado de libre comercio con el mismo país tiene que ver principalmente con fenómenos económicos, entre los cuales destacan los siguientes:

⁵¹ Romero, Jorge, *Tratado de libre comercio. Análisis desde la perspectiva ideológica y del Derecho Económico*, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Costa Rica, 2012.

⁵² Pauwelyn, Joost and Alschner Wolfgang, *Forget about WTO: The Network of Relations between Preferential Trade Agreements (PTA) and Double PTAs, Trade Cooperation: the Purpose, Design and Effects of Preferential Trade Agreements*, 2014.

- Mayor integración

Según los autores referidos, existen por lo menos tres maneras en las que un segundo tratado de libre comercio puede generar mayor integración económica entre dos países que ya tienen un acuerdo internacional celebrado previamente.

- 1) Sucede cuando dos países deciden concluir un acuerdo comercial y comenzar uno nuevo en busca de mayor liberalización e integración en sus relaciones comerciales.
- 2) Teniendo como base un primer acuerdo comercial, dos países pueden optar por celebrar uno nuevo con mayor integración y con más países parte. De esta manera, se espera aumentar el grado de integración con los países con los que ya han celebrado el acuerdo y con aquellos países que se incorporan.

Algunos ejemplos de este caso se encuentran en la celebración del acuerdo comercial entre la ASEAN, Australia y Nueva Zelanda, donde los dos últimos asumieron compromisos de inversión que no estaban previstos en el acuerdo comercial celebrado previamente entre ellos; y el tratado internacional entre la ASEAN y Japón; que contempla nuevos compromisos adoptados en términos de la OMC sobre medio ambiente, agricultura y energía que no estaban previstos en los acuerdos bilaterales celebrados con anterioridad entre Japón y algunos países miembros de la ASEAN. Un tercer ejemplo, en caso de concretarse los acuerdos que reduzcan las restricciones comerciales ya previstas en el TLCAN, sería el de los Estados Unidos de América y México en el marco del TPP.

- 3) Dos países pueden ser parte de un tratado de libre comercio regional y, posteriormente, decidir integrarse aún más en sus relaciones mutuas. En 2005 se concluyó el acuerdo de libre comercio entre la ASEAN y China y tres años más tarde, Singapur -miembro de ASEAN-, firmó un TLC adicional con China. En comparación con el acuerdo entre la ASEAN y

China, el acuerdo celebrado entre China y Singapur contiene nuevas obligaciones en el marco de la OMC.

- *Nivel mínimo de liberalización*

Dos o más países pueden tener dos acuerdos comerciales como resultado de la celebración de un tratado de integración regional. Bajo este escenario, se busca establecer un nivel mínimo de liberalización comercial para los nuevos países con los que celebran un acuerdo comercial. De esta manera, los países que tienen un tratado de libre comercio con un mayor nivel de liberalización podrán convivir con países con los que se comienzan a liberar mercados y que tendrán, por un periodo, un nivel menor de integración económica.

De acuerdo con este criterio, ciertos compromisos adquiridos en el TLCAN entre Estados Unidos y Canadá podrían ir más allá de las obligaciones comprendidas en el TPP. En ese sentido, resulta claro que las obligaciones que tengan las partes que ya tienen un tratado celebrado y las nuevas que se adquieran con motivo del nuevo acuerdo comercial podrán convivir a través de la creación de un “nivel mínimo de liberalización”.

Este tipo de tratados son frecuentes cuando los acuerdos comerciales regionales se celebran con países que tienen distintos niveles de desarrollo. En ese caso, los bloques regionales pueden establecer reglas basadas en un mínimo denominador de liberalización, al mismo tiempo que permite a los países mantener una integración más avanzada. Esa puede ser una de las razones por las que se observa una mayor frecuencia de "dobles tratados de libre comercio" que involucran a miembros de la ASEAN, que incluyen las economías de bajos ingresos (Camboya), economías de ingreso medio-bajo (Laos, Indonesia, Filipinas, Vietnam), grandes economías de ingresos medios (Malasia, Tailandia) y economías de altos ingresos (Brunei, Singapur).

Este caso profundiza el grado de liberalización comercial a través de la creación de tratados de regionales, impidiendo que se profundice el grado de

fragmentación como resultado de la diferencia en el grado de desarrollo de las economías participantes dentro del proceso.

- *Reincidencia*

La forma en que ciertos acuerdos comerciales pueden incluir disposiciones negativas para la OMC es la celebración de un segundo acuerdo entre los mismos países que reintroduzcan o toleren restricciones comerciales que fueron prohibidas anteriormente por un primer acuerdo.

Esto ocurre por la inclusión de excepciones más amplias en el segundo acuerdo o el establecimiento de medidas más restrictivas en sectores particulares que fueron excluidos en el primer. Una probable exclusión en el TPP de toda medida de tabaco de su ámbito de aplicación iría en contra de lo que ya se encuentra regulado en el TLCAN.

- *Innovación en disposiciones legales*

En ciertos casos resulta complejo decidir si una disposición es más liberalizadora o conduce a una integración más profunda que otra. Estas diferencias pueden ser accidentales o a propósito, con la intención de cambiar el significado de una disposición de un tratado en comparación con un tratado anterior. El proceso es particularmente evidente en los capítulos más recientes de inversión de los acuerdos de comercio preferencial, en los que las aclaraciones sobre el significado de "inversión", "trato justo y equitativo" o "expropiación" se introducen, porque están ausentes en los acuerdos bilaterales anteriores. Dependiendo de la forma que toman estas aclaraciones, también pueden ser entendidas como un retroceso de los compromisos de protección de inversiones.

4.5 Tratado de Libre Comercio de América del Norte

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 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, requiere además de una solución cabal y puntual que eviten los conflictos que puedan surgir y que aparecerán de no actuar con habilidad y justicia.

Los intereses meta-jurídicos que supuestamente tienen los Estados Unidos de América no deben imponerse sobre los económicos, financieros y comerciales que pretenden alcanzar los 11 miembros restantes y los que 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 de 1947. No obstante lo anterior, es importante preguntarse ¿Cómo quedaría establecido el marco jurídico multilateral de comercio? La aprobación del TPP comprende diversas situaciones jurídicas donde estarán presentes tratados concluidos, acuerdos en vigor y otras situaciones particulares, pese a que eventualmente las Partes no lo manifiestan.

Conforme a la doctrina y la práctica internacional tradicional tenemos que los tratados internacionales entendiendo como tales lo que define la Convención de Viena⁵³, solo pueden concluir por los siguientes motivos:

- Por la extinción del plazo cuando se sujeta a término de duración concreta.

⁵³ “2. Términos empleados. 1. Para los efectos de la presente Convención: a) se entiende por "tratado" un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular (...)”

- Por denuncia.
- Por cambios de circunstancias que hagan imposible su observancia (*rebus sic stantibus*)
- 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
- Por la celebración de un nuevo Tratado “entre las mismas Partes sobre el mismo objeto.”

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

Cabe señalar 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. Al respecto, México firmó y publicó en el Diario Oficial de la Federación del 14 de febrero de 1975, habiendo entrado en vigor en la Comunidad Internacional hasta el 27 de enero de 1980.

De esta manera, tenemos que existen 19 acuerdos comerciales que afectarán a un número mayor de Estados signatarios 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 cual es la posición preferencial que tienen sus miembros en sus respectivos tráficó comerciales relativa a los derechos adquiridos, las obligaciones existentes, las expectativas legítimas presentes, etc.

Al respecto, se ha dicho que la pretensión de los Estados Unidos de América y demás participantes es que se pongan sobre las mesas todas las partidas arancelarias existentes. En ese sentido, es difícil imaginar los problemas que una negociación así implicarían. La simple revisión comparativa de cada una de ellas en los 19 tratados llevará un tiempo no breve y se requiere además ajustarlas a los resultados que vayan obteniendo en la negociación buscando que no se disminuyan sus logros presentes y los previstos.

Así, el TPP debería significar para México un beneficio, o algo más de lo obtenido en TLCAN. De esta manera, existen otros elementos que están presentes y no se pueden dejar de lado:

- La condición de desarrollo económico, social, cultural, el flujo comercial y además de cada uno de los países negociadores. Por un momento se debería pensar en Brunéi y los Estados Unidos de América por señalar alguno. Especialmente Vietnam, pues no es un país que promueva libremente el libre mercado y pretenda que ahora se le reconozca como tal sin serlo, lo que no puede aceptarse.
- Su condición política real, pues no basta tener formalmente un sistema político similar enunciado en su Constitución que practicarlo de manera igual. A manera de ejemplo, deberá cuestionarse si Singapur, Vietnam y Malasia entienden lo mismo por democracia, poderes ejecutivo, legislativo y judicial que Canadá, México, Chile o Nueva Zelandia.
- El fenómeno cultural también resulta de gran relevancia, pues se pretende que culturas milenarias con sistemas piramidales compaginen de alguna forma sus relaciones comerciales con países democráticos, 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.

Conclusiones

El proceso de globalización ha adquirido una relevancia innegable en las últimas décadas. Como nunca antes en la historia de la humanidad, las personas tienen acceso a productos y servicios desarrollados en áreas geográficas distantes en tiempos cada vez más reducidos. En este proceso, la política de comercio exterior ha ocupado un papel central, al incentivar la apertura de las economías y fomentar un intercambio entre naciones, aunque ciertamente los beneficios de estas interacciones pueden ser diferenciados de acuerdo al actor analizado y, dentro de éste, de los diferentes sectores que componen su economía.

Los tratados de libre comercio son utilizados cada vez con mayor intensidad por las economías para formalizar las relaciones de intercambio y fortalecer un ambiente propicio para el aumento en los volúmenes de productos y servicios comerciados, aunque cada vez se observa con más frecuencia que éstos impactan en otros ámbitos de la vida pública, como el medio ambiente, los derechos humanos, entre otros temas de relevancia mundial. Adicionalmente, los tratados de libre comercio no sólo han ampliado su ámbito de acción de lo estrictamente comercial para incidir, positiva o negativamente, en otros ámbitos, sino que se identifica una tendencia a incluir cada vez a un número más amplio de actores para consolidar verdaderas zonas económicas, insertas también en un trasfondo geopolítico.

Como parte de este proceso de intensificación de los efectos de la globalización y crecimiento de los intercambios comerciales, México ha experimentado una evolución en su política de comercio exterior. De promover una economía relativamente aislada en la época de la sustitución de importaciones, México ha optado por dar un mayor impulso a su comercio exterior y a los tratados de libre comercio. Primero consolidó su posición geográfica estratégica mediante la firma del TLCAN, para después iniciar con una política selectiva de firma de tratados de libre comercio con países y regiones con los cuales cuenta con una amplia tradición comercial. Aun cuando algunos de los objetivos de estos acuerdos no han sido alcanzados todavía, el gobierno federal

ha mostrado una clara determinación por formar parte de las grandes negociaciones internacionales, entre ellas la firma del TPP.

El TPP puede ser calificado como el más ambicioso proyecto de expansión del comercio internacional para la región del Pacífico, no sólo por el número de países involucrados, el peso específico de sus economías en la escena mundial y las materias que forman parte de ella, sino por el contexto geopolítico en el que se desarrolla. Uno en el que Estados Unidos intenta recuperar su hegemonía frente al avance de China y para ello ha decidido valerse de una estrategia integral dentro de la cual la vía comercial cobra una importancia significativa.

Desde que Estados Unidos decidiera en 2010 tomar el liderazgo para concretar su estrategia a través de este instrumento, los avances no han sido los esperados. Después de las 30 rondas de negociación que han sido sostenidas hasta el momento no se han producido capítulos terminados en temas centrales como propiedad intelectual, medio ambiente o comercio electrónico. Los pocos resultados pueden atribuirse a una serie de factores entre los que destacan las disparidades económicas de las partes, la poca habilidad mostrada por los negociadores estadounidenses para hacer que los demás acepten sus propuestas, el alto número de miembros y el ambiente internacional que ha demandado la atención de otros temas centrales en la agenda internacional, en particular la desaceleración económica.

A pesar de que las negociaciones se han realizado bajo la más alta confidencialidad, de los textos sobre propiedad intelectual filtrados en 2011 y en 2013 y el de medio ambiente, en conjunto con los análisis de expertos, es posible reconocer que la entrada en vigor de este acuerdo representará grandes retos para las economías firmantes, en particular, y para toda la arquitectura comercial mundial, en general. Pero no sólo eso, dado que sus principios no se centran únicamente en la liberalización de bienes y servicios, sino que impactan en otras esferas de la vida pública como el derecho a la información o a un medio ambiente sano.

El ingreso de México a las negociaciones le brinda, por un lado, la oportunidad de aprovechar su posición estratégica en la cadena de suministro internacional y, de formularse una estrategia consistente, la posibilidad de diversificar sus mercados y conectarse de manera más efectiva con las economías del sureste asiático; sin embargo, por el otro lado, puede ver disminuida su competitividad por la ampliación de los términos de intercambio hacia otros países con los cuales su mayor socio comercial no contaba, además de las ya mencionadas afectaciones a las libertades y derechos de sus ciudadanos vía, especialmente, el capítulo de propiedad intelectual. La experiencia de México en negociaciones internacionales de este tipo debe hacerse valer a pesar de que su tardío ingreso lo coloca en desventaja ante contenidos que ya habían sido negociados previamente.

Para aprovechar las posibles ventajas de acceder a este acuerdo, México habrá de realizar algunos cambios en su legislación interna, tal como lo realizó hace más de dos décadas con la firma del TLCAN. Debido a la confidencialidad en torno a las negociaciones, en este trabajo únicamente se esbozan algunas posibles reformas basadas en las temáticas propuestas y la experiencia previa del TLCAN, sin embargo, no será hasta que se conozca el contenido exacto de cada capítulo que pueda hacerse una valoración más detallada del impacto que tendrá el TPP en el ordenamiento jurídico nacional.

De acuerdo al análisis realizado, el TPP no debe ser visto únicamente como un acuerdo comercial de gran envergadura, sino que debe entenderse desde su multiplicidad de propósitos y alcances, desde sus promotores y detractores, desde las ventajas y desventajas para sectores particulares en áreas geográficas específicas, es decir, debe ser entendido como un instrumento destinado a reestructurar el tablero geopolítico y geoeconómico mundial, y este trabajo pretende aportar algunos elementos para su análisis.

Fuentes de información

Bibliografía

1. Argibay, Miguel y Celorio, Gema, Diccionario de campaña. Conceptos clave para los Acuerdos de Asociación Económica entre la EU y los países ACP, Hegoa, Bilbao, 2005.
2. Barfield y Levy, Tale of the South Pacific: President Obama and the Transpacific Partnership, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, 2009.
3. Carreau, Dominique, Droit International, Pedone Paris, 1999.
4. Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, El Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP): Una perspectiva analítica desde el Senado de la República, Senado de la República, México, 2012.
5. CEPAL, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegocios comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional, CEPAL, Santiago, 2013.
6. Fergusson y Vaughn, The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, Congressional Research Service, Washington, 2009.
7. Cooper y Manyin, Japan joins the Trans-Pacific Partnership: What are the implications?, Congressional Research Service, Cornell, 2013.
8. Dawson, Laura, Can Canada join the Trans-Pacific Partnership? Why just wanting is not enough, C.D. Howe Institute, Ottawa, 2012.
9. Alonso, Fernando, El Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPP): Un análisis preliminar, Cámara de Exportadores de la República Argentina-Instituto de Estrategia Internacional, Buenos Aires, 2012.
10. Flynn et al, The U.S. proposal for an intellectual property chapter in the Trans-Pacific Partnership Agreement, American University Washington College of Law, Washington DC, 2013.
11. Flynn et al., Public interest analysis of the US TPP proposal for and IP Chapter, University of Washington, Estados Unidos, 2011.
12. Leycegui, Beatriz (coordinadora), Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012, ITAM-SE, México, 2012.

13. López, Norka, Nuevo Derecho Internacional Público. Teoría, doctrina, práctica e instituciones, Porrúa, México, 2008.
14. Malamud, Carlos, La Alianza del Pacífico: un revulsivo para la integración regional en América Latina, Real Instituto Elcano, Madrid, 2012.
15. Navarro, Karen, Colombia en el Transpacific Partnership Agreement, Universidad del Rosario, Bogotá, 2015.
16. Oropeza, Arturo (coordinador), El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?, IIJ-CEPAL, México, 2013
17. Palacios Treviño, Jorge, Tratados: Legislación y práctica en México, Universidad Iberoamericana-Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 2007.
18. Roldán y Castro, El TPP: plataforma del área de libre comercio de Asia Pacífico, Instituto de Investigaciones Jurídicas, México, 2012.
19. Secretaría de Economía, Informe a la Cámara de Senadores del H. Congreso de la Unión sobre el inicio de negociaciones formales del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre México y los países del TPP, Secretaría de Economía, México, Noviembre 2012.
20. Secretaría de Economía, Memorias Documentales. Acuerdo de Asociación Transpacífico, Secretaría de Economía, México, 2012.
21. Platzer, Michaela, U.S. textile manufacturing and the Trans-Pacific Partnership negotiations, Congressional Research Service, Cornell, 2013.
22. Polanco, Rodrigo, El capítulo de inversiones en el Acuerdo de Asociación Transpacífico. ¿Una posibilidad de cambio y convergencia?, World Trade Institute, Universidad de Berna, 2012.
23. Williams, Brock, Trans-Pacific Partnership (TPP) countries: Comparative trade and economic analysis, Congressional Research Service, Cornell, 2013.

Hemerografía

24. Caballero, Sergio, "El Acuerdo Transpacífico y su efecto en América Latina", Boletín Meridiano 47, Instituto Brasileño de Relaciones Internacionales, Vol. 15, No. 141, Enero-Febrero 2014, pp. 51-58.
25. Capling y Ravenhill, "Multilateralising regionalism: what role for the Trans-Pacific Partnership Agreement?" en *The Pacific Review*, Vol. 5, Núm. 24, 2011
26. Botero, Carolina, "El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP)" en *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 13, Núm. 2, 2011, pp. 32-40.
27. Devadason, Evelyn, "The Trans-Pacific Partnership (TPP): The Chinese perspective", *Journal of Contemporary China*, Vol. 23, No. 87, 2014, pp. 462-479.
28. Elms y Lim, *The Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) negotiations: overview and prospects*, RSIS Working Paper No. 232, Nanyang Technological University, Singapur, 2012.
29. Fernández, Luis, "La Alianza Transpacífico en la estrategia de Estados Unidos para América Latina y el Caribe", *Anuario de Integración*, No. 10, 2014, pp. 317-342.
30. Fooks y Gilmore, "International trade law, plain packing and tobacco industry political activity: the Trans-Pacific Partnership, *Tob Control*, Junio 2013, pp. 1-9.
31. Rosenzweig, Francisco, "México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico" en *Revista de Derecho Económico Internacional*, Vol. 3, Núm. 1, 2012, pp. 89-94.
32. Friel et al, "A new generation of trade policy: potential risks to diet-related health from the Trans-Pacific Partnership Agreement, *Globalization and Health*, Vol. 9, No. 46, 2013, pp. 2-7.
33. Granados, Ulises, "México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): oportunidades y retos, *Análisis*, ITAM, enero-abril, 2014, pp. 55-76.

34. Guerra, Marcela, "México en el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica" en *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 13, Núm. 2, 2011, pp. 28-31.
35. Herreros, Sebastián, *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective*, CEPAL, Santiago, 2011.
36. Kolsky, Meredith, *The Trans-Pacific Partnership: New paradigm or wolf in sheep's clothing?*, *Trans-Pacific Partnership?*, Victoria University of Wellington Legal Research Papers, Vol. 1, No. 2, Septiembre 2011.
37. Li and Whalley, "China and the Trans-Pacific Partnership: A numerical simulation assessment of the effects involved", *The World Economy*, Institute of World Economics and Politics, 2014, pp. 169-192.
38. Malpica, Luis, "La modernización del sistema jurídico mexicano y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) en Instituto de Investigaciones Jurídicas, Un homenaje a Don César Sepúlveda. Escritos Jurídicos, IJ UNAM, 1995, p. 246-264
39. Martínez, Jason, "TPP: ¿El mejor camino para la integración regional de Asia Pacífico?" en *Revista Portes*, Vol. 6, Núm. 11, 2012, pp. 51-78.
40. Martínez, Lorenza "La relevancia del comercio internacional en el desarrollo económico de México" en Martínez Trigueros y Hernández Ochoa (Coordinadores), *La política del Comercio Exterior. Regulación e Impacto*, Secretaria de Economía – Instituto Tecnológico Autónomo de México, México, pp.17-53.
41. Millet, Montserrat, "La regulación del comercio internacional: Del GATT a la OMC", La Caixa, Barcelona, 2001, pp.16-17.
42. Muller, Kinezuka y Kerksen, "The Trans-Pacific Partnership: A threat to democracy and food sovereignty", *Food First Backgrounder*, Institute for Food and Development Policy, Vol. 19, No. 2, verano 2013.
43. Naoi y Urata, "Free Trade Agreements and domestic politics: The case of the Trans-Pacific Partnership Agreement", *Asian Economic Policy Review*, Vol. 8, 2013, pp. 326-349.

44. Pauwelyn, Joost y Alschner Wolfgang, "Forget about WTO: The Network of Relations between Preferential Trade Agreements (PTA) and Double PTAs, Trade Cooperation: the Purpose, Design and Effects of Preferential Trade Agreements, 2014.
45. Petri y Plimmer, "The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integrations: policy implications, en Policy Brief, Peterson Institute for International Economics, Núm. PB12-16, Junio 2012.
46. Retana, Jorge, "Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica y su impacto en México", Economía Informa, No. 350, mayo-junio 2013, pp. 54-66.
47. Solís, Mireya, "The Trans-Pacific Partnership: Can the United States lead the way in Asia-Pacific integration?", Pacific Focus, Vol. XXVII, No. 3, Diciembre 2012, pp. 319-341.
48. Stiglitz, Joseph y Charlton, Andrew, "Fair trade for all" en World Ark, Heifer Project International, marzo-abril, 2006, pp. 3-4
49. Tso, Chen-Dong, "The Trans-Pacific Partnership and China-Japan-Korea FTA: Implication for Taiwan", Working Papers, National Taiwan University, Taiwan, Diciembre 2012.
50. Witker, Jorge y Hernández, Laura "Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México", Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, México, 2008, pp. 180-181.

Internet

51. Wikileaks, *Secret TPP treaty: Advanced Intellectual Property chapter for all 12 nations with negotiating positions*, disponible en <https://wikileaks.org/tpp/>
52. Wikileaks, *TPP state of play after Salt Lake City 19-24 november 2013 round of negotiations*. Disponible en <https://wikileaks.org/Second-release-of-secret-Trans.html>
53. Niño, Ignacio, "China ante el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP): riesgos, alternativas y oportunidades" en Observatorio de la Política China, disponible en línea: <http://www.politica-china.org/nova.php?id=4096&clase=26&lg=gal>