



Economíaunam

ISSN: 1665-952X

economiaunam@unam.mx

Universidad Nacional Autónoma de
México
México

Gazol Sánchez, Antonio
Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance
Economíaunam, vol. 13, núm. 38, mayo-agosto, 2016, pp. 122-130
Universidad Nacional Autónoma de México
Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=363545558005>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance¹

Free trade: new order. A balance

Antonio Gazol Sánchez

*Facultad de Economía, UNAM
«gazol@economia.unam.mx»*

*Journal of Economic Literature (JEL):
F, F13, F15*

Palabras clave:

Economía Internacional
Política Comercial
Integración Económica

Keywords:

International Economics
Commercial Policy
Economic Integration

A Santiago, el nuevo universitario

Resumen

El libre comercio es una antigua aspiración que, en rigor, nace con la ciencia económica a fines del siglo XVIII, pero que solo ha existido, en forma parcial y limitada, en el último tercio del siglo XIX y hasta la I Guerra. El nacimiento del GATT después de la II Guerra como segunda opción ante la fracasada Carta de Comercio y Empleo obedece a la necesidad de las grandes potencias comerciales de la época de liberalizar el comercio. Éste prevé la formación de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras como mecanismos alternos al libre comercio de alcance universal; existen más de 400 y México es parte de 11 de ellos con lo que formaliza, no inicia, su apertura económica y de dos agrupaciones multilaterales (Alianza del Pacífico y Acuerdo Transpacífico), lo que debe ser analizado cuidadosamente. Al final se especula en torno a los acuerdos Transpacífico y Transatlántico y su posible influencia en el funcionamiento de la economía mundial.

Abstract

The free trade is an ancient aspiration, that in essence was born with the economic science in the late eighteenth century, but that has only existed in partial and limited form in the last third of the nineteenth century and until WW1. The birth of the GATT comes after the failure of the Havana Conference and obeys the need of the world powers in the time of the commerce liberalization. It proposes the creation of free trade zones and customs unions as side mechanisms of global free trade. There are more than 400 free trade agreements and Mexico has signed 11 of them (with which

¹ El artículo se elaboró a partir de la presentación ante el Grupo Nuevo Curso de Desarrollo de la UNAM el 11 de marzo de 2016.

it formalizes, but does not start, its economic opening) and also has taken part in two free trade transnational alliances (TPP and Pacific Alliance), which must be carefully analyzed. In the end it's thought around the Transpacific and Transatlantic free trade agreements and their possible influence on the global economy.

Introducción

El libre comercio entre países es una muy antigua aspiración que viene desde, al menos, la primera revolución industrial de fines del siglo XVIII y, sin exagerar, podría afirmarse que nace de manera simultánea al nacimiento de la economía como ciencia. Es un tópico decir que la corriente clásica es la escuela del librecambio: sus grandes exponentes (Smith, Ricardo o Stuart Mill) arguyeron en favor de él y construyeron el andamiaje teórico sobre el que, en el fondo, han seguido construyéndose muchas de las teorías actuales del comercio internacional y que, a su vez, son la base de las políticas comerciales en el mundo. Las tesis neoclásicas y subsiguientes siguen partiendo de la misma base: cada país ha de buscar en el exterior aquello que le resulta más costoso proveerse en interior; variación más o variación menos, el principio de las ventajas comparativas –estáticas o dinámicas– sigue gobernando el comercio mundial contemporáneo y, sobre todo, sigue siendo el punto de partida, o supuesto básico, de las políticas comerciales.

No obstante, el libre comercio en el ámbito mundial no ha sido posible. No califico; probablemente en la época de auge del liberalismo económico de fines del siglo XIX y principios del XX (hasta que estalló la I Guerra Mundial) es cuando, por decirlo de algún modo, “más libre comercio existió”. Pero era un libre comercio, si vale, “restringido”: la disputa por nuevos mercados y por centros de abasto de materias primas está ampliamente documentada y, sin duda, constituyó uno de los factores no anecdóticos que habrían de conducir a la Guerra. Al término de ésta, erróneamente, se intentó restablecer el orden mundial (y en él, el comercio) de antes del conflicto y, como todos sabemos, el intento fracasó, y fracasó al grado de que en poco tiempo hubo una especie de segunda vuelta y estallaría la II Guerra. En el trayecto entre una y otra guerra, se extinguió la hegemonía británica en el comercio y las finanzas internacionales, surgieron nuevos competidores, Estados Unidos (por aquello de la Gran Depresión de fines de los años 20) impuso el arancel más elevado de la historia lo que fue seguido por medidas similares de parte de sus socios comerciales y se originó un complejo marco restrictivo que parecía recordar los tiempos del mercantilismo con su tesis de la balanza comercial favorable como propósito central de toda la política económica.

Se aprendió de la experiencia, de manera que los errores cometidos cuando terminó la I Guerra (espléndidamente denunciados por Keynes en sus *Consecuencias económicas de la paz*) ya no ocurrieran (alguien dirá que ocurrieron otros, pero los anteriores ya no). Uno de aquellos errores consistió en suponer que una vez rendida Alemania en 1918, todo volvería a ser como antes y se tornaría al mundo liberal de la preguerra. Como ya dije, ese mundo liberal, no lo era tanto.

Al final de la II Guerra, se consideró que una de las vías para preservar la paz consistía en procurar mecanismos que asegurasen que la competencia entre países se desarrollaría conforme a reglas aceptadas por “todos” y que esos “todos” estarían dispuestos a que las eventuales diferencias dispusieran de un foro donde pudieran ser dirimidas pacíficamente. Se trataba, también, de eliminar la enorme cantidad de restricciones al comercio que habían sido impuestas durante el período inter-bélico y agravadas en los años de guerra. Se trataba, decían, de que el comercio entre naciones sirviera como medio para la prosperidad y no como foco de conflictos.

Es el marco en el que las nacientes Naciones Unidas convocan a la Conferencia de Comercio y Empleo cuya etapa final ocurriría a finales de 1947 y principios de 1948 en La Habana. Sin entrar en mayores detalles, solo es de subrayar que cuando Estados Unidos y Gran Bretaña percibieron que los compromisos que se estaban negociando en el marco de la convocatoria de Naciones Unidas no podrían ser cumplidos y que, en consecuencia, la Carta de Comercio y Empleo que simultáneamente se cocinaba, no entraría en vigor (Estados Unidos y Gran Bretaña, entre otros muchos, no la ratificaron²), emprendieron negociaciones bilaterales encaminadas a fijar las reglas para el comercio recíproco y pactar una ligera reducción de aranceles entre ellos. Una vez de acuerdo, los entonces dos grandes protagonistas del comercio mundial invitaron a los demás países a unirse a su convenio, invitación que, como todos sabemos, fue aceptada por otras 21 naciones y con ello estaría naciendo el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio GATT (el artículo XXIX del GATT de 1947 se refiere de manera expresa a la Carta de La Habana y plantea la provisionalidad de aquél en tanto entraba en vigor la Carta).

Con el GATT se pretendía establecer un sistema de comercio sometido a reglas claras, universales y, de manera particular, reducir –si eliminar, mejor– las barreras al comercio, esto es, procurar el libre comercio.

Desde entonces, hasta 1994, el GATT promovió la reducción de aranceles y procuró que disminuyera la aplicación de medidas no arancelarias,³ emitió códigos de conducta sobre temas relacionados (valoración aduanera, compras gubernamentales, subvenciones y derechos compensatorios, licencias de importación, obstáculos técnicos al comercio) que eran de suscripción voluntaria por miembros o no del GATT, de manera que era la guía del comercio entre los más de 140 países que lo integraban. La Organización Mundial del Comercio (OMC), que se estableció en el 94, absorbió al GATT (no lo sustituyó) y lo empezó a administrar (con otros acuerdos adoptados también en esa oportunidad, como el de comercio de servicios o el de propiedad intelectual).

El GATT original, el de 1947, contiene un artículo, el XXIV (que se mantiene vigente en el GATT de 1994), que prevé y regula la formación de bloques comerciales, es decir, de zonas de libre comercio y de uniones aduaneras. Este artículo constituye una excepción explícita (la de mayor peso) al principio de no discriminación (cláusula de nación más favorecida) que es el punto de partida de todo el Acuerdo.

² La Carta solo fue ratificada por Australia y por Liberia

³ En estricto rigor, prohibía cualquier medida no arancelaria.

Es importante advertir que cuando se aprobó el artículo XXIV del GATT la única unión aduanera existente era el Benelux,⁴ es decir, no se trataba de convalidar algo que ya estuviese funcionando (no sería sino hasta 1951 cuando habría de nacer la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, que era una unión aduanera para el sector siderúrgico), si bien uniones aduaneras se habían dado en años y siglos anteriores (Estados Unidos, Alemania e Italia son claros ejemplos de ello). El propósito de ese artículo XXIV consistía en propiciar, en estimular el libre comercio, pero implícitamente reconocía que ese objetivo sería menos difícil de alcanzar si se intentaba por partes, por zonas, por regiones.

Al amparo de ese artículo XXIV nace con seis miembros la Comunidad Económica Europea en 1957 (hoy, la Unión Europea de 28) y empiezan a proliferar acuerdos para crear zonas de libre comercio en diversas áreas del planeta. A fines de los 50, por ejemplo, se suscribe el Tratado Multilateral e Integración Económica Centroamericana, y en febrero de 1960 el Tratado de Montevideo que instituía la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), con México como socio fundador. Este es, en estricto rigor, el primer tratado de libre comercio firmado por México. No es ocasión para referirme al funcionamiento y fracaso de la ALALC y a las lamentables consecuencias que ello ha traído para México y para América Latina, pero no estaría de más empezar a reflexionar sobre las eternas frustraciones de los intentos de integración en la región.

La Organización Mundial de Comercio tiene registrados cerca de 400 acuerdos o tratados regionales vigentes (ACR) y en todos ellos el propósito consiste en liberalizar los intercambios. La gran mayoría se refiere a acuerdos entre países vecinos o pertenecientes a la misma región geográfica, y son pocos, alrededor de una cuarta parte, los que existen entre países desarrollados y países no desarrollados. El primero de este tipo de tratado comercial entre el desarrollo y el subdesarrollo es el que entró en vigor el 1 de enero de 1994.

Mucho se ha dicho y escrito sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Para sus críticos, pareciera que todo lo malo que sucede en la economía mexicana es atribuible al Tratado lo que es más que discutible y ha causado que sus deficiencias más graves no sean vistas con el detalle que merecen: no considera la evidente asimetría entre los socios, impide utilizar la capacidad de compra del sector público como instrumento de política industrial, no se puede imponer condiciones de desempeño a la inversión extranjera directa, agudiza la concentración de las exportaciones mexicanas en un solo mercado, contribuyó a deteriorar las relaciones económicas con América Latina y prohíbe la participación en acuerdos internacionales para la defensa del precio del café.

Se ha de insistir en recordar que el TLCAN es, originalmente, una iniciativa mexicana inscrita en el marco de una orientación de la política económica iniciada a principio de década de 1980 y uno de cuyos ejes centrales consistía en la apertura comercial.

⁴ Nació durante la II Guerra y su convenio constitutivo fue firmado en Londres por los gobiernos en el exilio de Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos.

A partir de ese momento la política comercial de México se orientó a la suscripción de tratados de libre comercio por todo el planeta y hoy, esta política, se limita a ello y a su administración. En ocasiones pareciera que está enfrascado en una especie de justa olímpica en cuanto a tratados para ganar la medalla de oro.⁵ Los tratados vigentes son, por orden de antigüedad los siguientes:

1. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, dos países, desde el 1 de enero de 1994;
2. Tratado de Libre Comercio México-Chile, 1 de agosto de 1999;
3. Tratado de Libre Comercio Unión Europea México, desde el 1 de julio de 2000, entonces con 15 miembros y hoy con 28;
4. Tratado de Libre Comercio México-Israel, 1 de julio de 2000;
5. Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio, cuatro países, 1 de octubre de 2001;
6. Tratado de Libre Comercio México-Uruguay, 15 de julio de 2004
7. Acuerdo para la Asociación Económica México-Japón, desde el 1 de abril de 2005;
8. Tratado de Libre Comercio México-Colombia, 2 de agosto de 2011 que sustituyó al Acuerdo del G-3 (Colombia, México y Venezuela) del 1 de enero de 1995 y que fue denunciado por Venezuela cuando decidió ingresar a Mercosur;
9. Acuerdo de Integración Comercial con Perú del 1 de febrero de 2012;
10. Tratado Único de Libre Comercio México-Centroamérica, cuatro países, del 1 de septiembre de 2013 y que sustituye a los acuerdos con Costa Rica (del 1 de enero de 1995), con Nicaragua (del 1 de julio de 1998), y con el Triángulo del Norte –Guatemala, El Salvador y Honduras- (del 14 de marzo de 2000).
11. Tratado de Libre Comercio México-Panamá, del 1 de julio de 2015.

En total: once tratados de libre comercio, con 46 países y con los cuales se realiza más de 90% del comercio exterior mexicano.

A ellos habría que añadir la Alianza del Pacífico, proyecto de “*integración profunda*” entre Chile, Colombia, México y Perú que nació oficialmente el 20 de julio de 2015, y el Acuerdo Transpacífico firmado por 12 naciones (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam) el 4 de febrero de 2016 aun no en vigor. A ambos me refiero más adelante.

Los once tratados han propiciado un aumento notable del comercio exterior, que se ha multiplicado por seis desde 1994; en ese año las exportaciones totales ascendieron a 61 900 millones de dólares corrientes que se comparan con los 381 mil millones de 2015. Una conclusión superficial conduciría a afirmar que la política de suscripción y administración de tratados de libre comercio ha satisfecho sus propósitos. Si solo se pretendiera aumentar las exportaciones sería correcta, pero si de lo que se trata es de estimular el crecimiento económico, entonces no han servido de nada, porque en México se da el insólito caso de que crecía más cuando exportaba menos,

⁵ “Medalla” que no la ha obtenido: en América Estados Unidos ha celebrado 20 acuerdos de esta naturaleza y, en América Latina, Chile supera a México en 5

de donde se podría afirmar el absurdo de que las exportaciones son nocivas para el desarrollo.⁶ Pero no es eso. El problema es otro; ese furor exportador ha conducido a creer que la firma de tratados es el camino eficiente para ello y que lo que sigue es impulsar de cualquier forma las ventas al exterior para lo que ha ido necesario mantener un bajo nivel salarial (en comparación con otros países exportadores, en especial China) y, sobre todo, incrementar el contenido importado de las exportaciones. Los tratados son un instrumento de esa política, pero no son los responsables de ese nulo o limitado efecto en la economía.

También es importante desechar la difundida e inexacta idea de que la apertura de la economía mexicana se debe a los tratados. En todo caso la apoyan, o mejor, se apoyan en ella (la apertura). La economía está abierta desde principios de los 80⁷ (ya lo estaba cuando se ingresó al GATT en 1986), y es conocida la anécdota de que cuando se estaba en las conversaciones del TLCAN los negociadores mexicanos se encontraron que ya tenían poco por negociar (o por conceder en materia arancelaria) e intentaron (por supuesto, sin éxito) que Canadá y Estados Unidos “pagasen” con concesiones lo que México, en pleno uso de su soberanía, había decidido liberar unilateralmente en el marco de una política económica que consideraba (y considera) absolutamente inaceptable cualquier tipo, grado o forma de protección a la industria local.

En lo general todos los tratados persiguen los mismos objetivos⁸ (las diferencias son de presentación o de redacción) y por ello son de contenido similar: calendario de desgravación, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, salvaguardias, comercio de servicios, inversiones, solución de controversias, competencia, propiedad intelectual, compras del sector público. Hay, sin embargo, algunas diferencias que vale la pena recordar: por ejemplo, El Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea (TLCUEM) está inserto en un mecanismo más amplio conocido como Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación cuya parte dedicada al comercio considera, solo para fines del calendario de desgravación, la asimetría entre las partes, y pospone la liberación en el sector agropecuario; o el acuerdo con la Asociación Europea de Libre Comercio

⁶ Esta contradicción se analiza en Antonio Gazol Sánchez, *Treinta años de comercio exterior de México, Coloquio 30-30 de la Academia Mexicana de Economía Política, México, octubre de 2015*.

⁷ Una detallada exposición de este argumento aparece en Antonio Gazol, *La apertura comercial veinte años después*, en Rolando Cordera y Carlos Javier Cabrera (coordinadores), *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural de México*, Lecturas de El Trimestre Económico, número 99. UNAM y FCE, México, 2008.

⁸ En cuanto a objetivos explícitos, el más directo y concreto es el de la Unión Europea (UE) que dice: “El objetivo del presente Título es establecer un marco para fomentar el desarrollo de los intercambios de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta la sensibilidad de determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC. tan pronto como hayan sido adoptadas”.

que excluye a este sector y lo remite a tres acuerdos paralelos de carácter bilateral⁹ y, además, también prevé calendarios distintos para la eliminación total de restricciones; o el acuerdo con Japón que igualmente distingue el nivel de desarrollo en el calendario respectivo y que, además, contiene una disposición expresa para la creación, en México, de lo que denomina “industrias de soporte” cuyo propósito básico consistía en promover la creación de empresas que abasteciesen de componentes a la industria mexicana de exportación (algún día le preguntaron sobre ellas al secretario de Economía del gobierno de Fox y su respuesta fue que eso era responsabilidad de Japón). No deja de llamar la atención que solo en el primer tratado, el TLCAN, no se hubiere distinguido la diferencia en el grado de desarrollo entre las partes, al menos para fines de calendario de desgravación.

Todo ello es una visión de carácter general. Sería de utilidad emprender una labor de comparación rigurosa, en detalle, del contenido de cada uno de los tratados en cuanto a plazos de desgravación, lista de excepciones, sectores excluidos, inversiones, propiedad intelectual y compras del sector público, e intentar encontrar los motivos de las diferencias (en caso que las hubiere). Asimismo es importante investigar a fondo las causas por las que la proliferación de tratados ha sido insuficiente para procurar la diversificación geográfica del comercio exterior mexicano y evaluar en qué medida cada uno de ellos, ha contribuido (o no) a la diversificación sectorial de las ventas al exterior. Este trabajo se antoja más necesario ante la suscripción de los dos tratados plurilaterales a las que ya se hizo referencia: la Alianza del Pacífico y el TPP.

La Alianza se propone:

1. construir un área de “integración profunda” para avanzar hacia la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas”;
2. impulsar mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de los socios, y
3. “convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico”.

Para ello se plantea liberalizar el comercio de bienes y servicios, avanzar en la libre circulación de capitales y de inversiones, facilitar el movimiento de personas. Necesariamente surge un par de preguntas: ¿es que México no ha liberalizado, o ya se está liberalizando, el comercio recíproco de mercancías y de servicios merced a los tratados vigentes con Colombia, Chile y Perú?; ¿acaso han fracasado los tratados vigentes en lo relativo al movimiento de capitales y la promoción de las inversiones? El artículo 8 del Acuerdo Marco que crea la Alianza señala con toda claridad que “Las decisiones del Consejo de Ministros y otros acuerdos adoptados en el ámbito de la Alianza del Pacífico no reemplazarán, ni modificarán los acuerdos económicos, comerciales y de integración bilaterales, regionales o multilaterales vigentes entre las Partes” y, de nuevo, surge la interrogante ¿cómo pueden coexistir de manera simultánea dos o más acuerdos que persiguen lo mismo entre los mismos países?. Parecería

⁹ En estricto rigor, uno de los acuerdos es trilateral. México-Suiza-Lichstentein. Los otros dos son: México-Noruega y México-Islandia.

que de lo que se trataba (¿y se sigue tratando?) era (¿y es?) constituir un grupo de participación conjunta en el Acuerdo Transpacífico. Puede ser, pero parece excesivo el grado de formalización que habría sido necesario para conseguir un cierto grado de coordinación en una negociación conjunta con otros países.

Finalmente está el ya mencionado Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica concluido y anunciado en octubre de 2015 pero firmado el 4 de febrero en Nueva Zelanda. Su origen data de 2002, a iniciativa chilena en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), cuando se organizó una agrupación con Nueva Zelanda y Singapur a la que un par de años después se uniría Brunei. En 2008 Estados Unidos solicitó participar y desde entonces se erigió en el líder y promotor del proceso.

Es un Acuerdo que debe ser analizado con mucho cuidado. Además de los capítulos “tradicionales” propios de los acuerdos o tratados comerciales convencionales contiene disposiciones en ámbitos que van más allá, mucho más allá: política laboral, medio ambiente,¹⁰ administración de comercio y facilitación aduanera, telecomunicaciones, comercio electrónico, política de competencia, empresas del estado (además del capítulo “convencional” sobre compras del sector público), pequeña y mediana empresa, entre otros temas que no solían formar parte de estos instrumentos.

Lo primero a analizar sería en qué grado el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) constituye, para fines prácticos en el ámbito norteamericano, una virtual renegociación del TLCAN. Un trabajo a realizar consiste en un cuidadoso análisis comparativo entre ambos textos. La UNAM cuenta con la capacidad técnica y analítica suficiente para emprender esta tarea que se antoja urgente antes de que el Acuerdo entre en el mecanismo de ratificación por parte del Senado de la República.

Para el Secretario de Economía la participación de México obedece a que de no haberlo hecho:

representaría no haber tenido la pluma en la mano para diseñar los capítulos que iban a definir las nuevas reglas del comercio, hubiera representado dejar la portería abierta para que nos golearan los países asiáticos en la penetración del mercado norteamericano.¹¹

En otros términos:

a) con todo y TLCAN, y una frontera de 3 000 kilómetros, México le teme a la competencia que podrían hacerle, en el mercado de Estados Unidos, países tan avanzados como Vietnam o Brunei, o Malasia o el propio Singapur”; grave, muy grave confesión de incompetencia de la industria mexicana después de 35 años de apertura;

¹⁰ De tiempo atrás algunos grupos en Estados Unidos han presionado para que se incorporen los temas laboral y ambiental en los tratados comerciales en los que participen. De ahí, por ejemplo, la suscripción de los dos acuerdos paralelos (uno sobre cuestiones laborales y otro sobre temas ambientales) coincidente con la entrada en vigor del TLCAN.

¹¹ expansión.mx/economía/2015/11/05/el-acuerdo-transpacífico-deja-de-ser-secreto

b) las nuevas reglas del comercio internacional no se discuten y eventualmente se pactan en la OMC, sino en cenáculos cerrados de no más de una docena de países (a ello vuelvo al final).

Es de recordar la declaración del Presidente Obama cuando se anunció el acuerdo. Dijo:

Cuando 95% de nuestros potenciales consumidores viven fuera de nuestras fronteras, no podemos dejar que países como China dicten las reglas de la economía mundial, Nosotros deberíamos escribir esas normas, abriendo nuevos mercados para los productos estadounidenses al tiempo que establece nuevos estándares para proteger a los trabajadores y el medio ambiente.¹² A buen entendedor.....

Está diciendo:

1. que el acuerdo tiene como objetivo principal enfrentar y contener a China;
2. Estados Unidos es quien debe “escribir las normas” de la economía toda, no solo del comercio, mundial;
3. Nosotros –Estados Unidos- sí podemos proteger a “nuestros trabajadores”, ¿y los demás no?
4. Nosotros sí protegeremos, a nuestro modo, el medio ambiente; (¿y Kioto?)

Para terminar una hipótesis sobre uno de los propósitos, no declarado, pero más importante del TPP: tomar el ejemplo histórico de finales de los 40 cuando ante la evidencia de que la Carta de La Habana nunca entraría en vigor, un par de países “escribieron” (Obama *dixit*) las normas de la economía mundial, hoy, ante el también evidente fracaso de la Ronda de Doha –iniciada en diciembre de 2001– una docena de países (ya no dos) pretenden “escribir” las nuevas reglas.¹³ ¿De eso se trata? Hay tema para más.

Ciudad Universitaria, abril de 2016.

¹² El Universal.com.mx/2016/02/03/celebra-obama-firma-del-tpp

¹³ Estados Unidos y la Unión Europea están negociando un acuerdo bilateral (el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión) con lo que se cerraría el círculo, aunque se debe recordar que también está en proceso de negociación, desde 2012, el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) entre los países de la ASEAN (Brunei, Myanmar, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) y seis países con los que mantienen acuerdos comerciales bilaterales: Australia, Japón, Corea, Nueva Zelanda, India y China.