



SISTEMA ECONÓMICO  
LATINOAMERICANO  
Y DEL CARIBE



# **El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y su incidencia en el comercio internacional de los países de América Latina y el Caribe**

## **Relaciones Extrarregionales**

*Seminario Regional El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y su incidencia en el comercio internacional de los países de América Latina y el Caribe*

*Sao Paulo, República Federativa del Brasil*

*25 de agosto 2016*

*SP/SRATCE-TPP-ICIPALC /DT No. 2-16*

Copyright © SELA, agosto de 2016. Todos los derechos reservados.  
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas, Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA ([sela@sela.org](mailto:sela@sela.org)). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.

# C O N T E N I D O

## *PRESENTACIÓN*

<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>3</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>I. DE LA OMC A LA NUEVA GENERACIÓN DE MEGA ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES (TPP, TTIP, RCEP)</b>	<b>11</b>
<b>II. LOS MEGA ACUERDOS COMERCIALES (MAC): INSTRUMENTOS PARA LA FORMACIÓN DE NUEVOS MEGA ESPACIOS ECONÓMICOS Y OBJETIVOS</b>	<b>13</b>
<b>1. MAC: objetivos y “reglas de empeño”</b>	<b>13</b>
<b>2. Niveles superiores de integración para impulsar el crecimiento económico</b>	<b>14</b>
<b>III. TPP: estructuras y características. Temas principales de negociación e impactos</b>	
<b>Análisis de los diferentes capítulos del Tratado</b>	<b>31</b>
<b>1. Disposiciones iniciales y definiciones generales</b>	<b>31</b>
<b>2. Trato nacional y acceso de bienes al mercado</b>	<b>31</b>
<b>3. Reglas de origen procedimientos relacionados con el origen</b>	<b>41</b>
<b>4. Textiles y Prendas</b>	<b>41</b>
<b>5. Administración Aduanera y facilitación de comercio</b>	<b>42</b>
<b>6. Remedios Comerciales</b>	<b>42</b>
<b>7. Medidas sanitarias y fitosanitarias</b>	<b>43</b>
<b>8. Obstáculos técnicos al comercio</b>	<b>43</b>
<b>9. Inversiones</b>	<b>43</b>
<b>10. Comercio transfronterizo de servicios</b>	<b>45</b>
<b>11. Servicios Financieros</b>	<b>47</b>
<b>12. Entrada Temporal de Personas de Negocios</b>	<b>48</b>
<b>13. Telecomunicaciones</b>	<b>49</b>
<b>14. Comercio Electrónico</b>	<b>49</b>
<b>15. Compras del Sector Público</b>	<b>50</b>
<b>16. Política de Competencia</b>	<b>52</b>
<b>17. Empresas Gubernamentales (SOE)</b>	<b>53</b>
<b>18. Propiedad Intelectual</b>	<b>54</b>
<b>19. Trabajo</b>	<b>56</b>
<b>20. Medio Ambiente</b>	<b>57</b>
<b>21. Cooperación y Desarrollo de Capacidades</b>	<b>57</b>
<b>22. Competitividad y Facilitación de Negocios</b>	<b>58</b>
<b>23. Desarrollo</b>	<b>58</b>

<b>24. Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)</b>	<b>58</b>
<b>25. Coherencia Regulatoria</b>	<b>59</b>
<b>26. Transparencia y Anticorrupción</b>	<b>59</b>
<b>27. Disposiciones Administrativas e Institucionales</b>	<b>59</b>
<b>28. Solución de Diferencias</b>	<b>60</b>
<b>29. Excepciones</b>	<b>62</b>
<b>30. Disposiciones finales</b>	<b>63</b>
<b>IV. INCIDENCIA ECONÓMICA DEL TPP</b>	<b>65</b>
<b>1. El juego de abalorios. Beneficios y costos esperables del TPP</b>	<b>65</b>
<b>2. Retornando a tierra: estimación del impacto del TPP tras su puesta en vigor</b>	<b>69</b>
<b>V. EL VELLOCINO DE ORO. EN BÚSQUEDA DE UN ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE ASIA PACÍFICO (FTAAP)</b>	<b>72</b>
<b>VI. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FRENTE AL TPP. DIFERENTES SITUACIONES, BENEFICIOS Y DESAFÍOS</b>	<b>76</b>
<b>1. Los países de ADP que participan en el Acuerdo: Chile, Perú y México</b>	<b>76</b>
<b>2. Centroamérica</b>	<b>81</b>
<b>3. CARICOM</b>	<b>84</b>
<b>4. Brasil</b>	<b>86</b>
<b>5. MERCOSUR – TPP <i>¿Quo Vadis?</i></b>	<b>90</b>
<b>6. El TPP en América Latina y el Caribe. Escenarios de incidencia</b>	<b>97</b>
<b>7. Hacia el futuro: escenarios que podrían presentarse en las próximas décadas (2025/30)</b>	<b>99</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>103</b>
<b>SUGERENCIAS</b>	<b>107</b>
<b>ANEXO I. CUADRO 1: SÍNTESIS DE LOS CALENDARIOS DE ELIMINACIÓN DE VALORES Y TARIFAS MFN EN EL TPP (PORCENTAJE)</b>	<b>109</b>
<b>ANEXO II. CUADRO 2A: VALORES DE LAS TARIFAS BILATERALES DE EXPORTACIÓN PRE TPP, ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE (PORCENTAJE)</b>	<b>113</b>
<b>ANEXO III. CUADRO 2B: VALORES DE LAS TARIFAS BILATERALES DE EXPORTACIÓN PRE TPP, ÚLTIMO AÑO DISPONIBLE (PORCENTAJE)</b>	<b>117</b>
<b>ANEXO IV. ESQUEMA 1: COMPARACIÓN DE OBJETIVOS ENTRE EL TPP Y EL RCEP</b>	<b>121</b>
<b>ANEXO V. ESQUEMA 2: CAPITULADO COMPLETO DEL TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP)</b>	<b>127</b>
<b>ANEXO VI. FIGURA 1: TARIFAS BILATERALES LIBERADAS INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP ENTRE EE.UU. Y JAPÓN</b>	<b>131</b>
<b>ANEXO VII. FIGURA 2: TARIFAS BILATERALES LIBERADAS INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP ENTRE EE.UU. Y JAPÓN</b>	<b>135</b>

<b>ANEXO VIII. FIGURA 3: TARIFAS POR SOBRE EL 10% QUE EXPIRAN INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP COMERCIO DE PRODUCTOS (PORCENTAJE)</b>	<b>139</b>
<b>ANEXO IX. CUADRO 3: BARRERAS COMERCIALES ENTRE EE.UU. Y LOS MIEMBROS DEL TPP (PORCENTAJE, INCLUYENDO PORCENTAJE AD VALOREN EQUIVALENTE A LAS BARRERAS NO COMERCIALES)</b>	<b>143</b>
<b>ANEXO X. CUADRO 4: VALOR DEL COMERCIO AGROPECUARIO, BALANCE IMPO-EXPO EN LOS PAÍSES TPP (2012)</b>	<b>147</b>
<b>ANEXO XI. CUADRO 5: EFECTOS DEL TPP EN LOS INGRESOS REALES</b>	<b>151</b>
<b>ANEXO XII. ESQUEMA 3: PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE EL ACUERDO DE FACILITACIÓN AL COMERCIO DE LA OMC Y EL TPP</b>	<b>155</b>
<b>ANEXO XIII. ESQUEMA 4: DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL: PROVISIONES CORRIENTES Y POSICIONES DE LAS NORMAS</b>	<b>159</b>
<b>ANEXO XIV. ESQUEMA 5: MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS: PROVISIONES DEL TPP SUJETAS AL CAPÍTULO 28 SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS</b>	<b>163</b>
<b>ANEXO XV. ESQUEMA 6: TIEMPO REQUERIDO PARA RESOLVER DIFERENCIAS BAJO LOS SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS DEL TPP Y LA OMC</b>	<b>169</b>
<b>ANEXO XVI. CUADRO 6: IMPACTO DEL TPP SOBRE EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES (EN MILES DE MILLONES USD 2015)</b>	<b>173</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>177</b>



---

## **P R E S E N T A C I Ó N**

---

*El presente documento fue elaborado en cumplimiento del Programa de Trabajo del SELA para el año 2016, Actividad III.1.1 "Seguimiento y análisis del Tratado de Libre Comercio Multilateral o Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés). El documento consta de seis secciones. La Sección I explora el proceso que va desde la Organización Mundial del Comercio (OMC) a la nueva generación de mega acuerdos comerciales internacionales. La Sección II describe los Mega Acuerdos Comerciales (MAC) como instrumentos de los nuevos mega espacios económicos en sus distintas formas de acción. La Sección III analiza las estructuras del TPP, los temas principales de negociación y sus impactos, así como los diferentes capítulos del tratado. La Sección IV examina la incidencia económica del TPP, con especial referencia a los beneficios y a los costos esperados. La Sección V se refiere a la búsqueda de un área de libre comercio de Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés) cuya génesis se remite a las primeras etapas de la creación del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). La Sección VI analiza los impactos y desafíos que se derivan de la firma del TPP, para los países de América Latina y el Caribe. Finalmente, el documento incluye un conjunto de conclusiones y sugerencias.*

*La Secretaría Permanente del SELA agradece al Dr. Carlos Moneta su dedicación en la realización del presente documento.*





## RESUMEN EJECUTIVO

Las Cadenas de Valor Internacional (CVI) han modificado la naturaleza y los paradigmas del comercio. La transformación que, como consecuencia, se genera en las políticas y el comercio implica que las CVI amplían su dominio, incorporando una fuerte vinculación entre bienes, servicios, conocimiento; personas y capital que trasciende los límites territoriales en múltiples tiempos y direcciones. Surgen así, los nexos entre comercio, servicios, inversiones y propiedad intelectual.

En la medida en que las CVI superan los límites de los bloques regionales (ej.: Bloques de EE.UU., UE y Asia Pacífico) y cubren el espacio global, comienzan a surgir los Mega Acuerdos Comerciales (MAC). Estos incorporan nuevos sectores, disciplinas y normas y se proponen avanzar mucho más allá de los límites impuestos por la Organización Mundial del Comercio (OMC). Comienzan a generar marcos de referencia y una nueva institucionalidad para el comercio internacional.

Es en ese contexto donde surge el "Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica" (TPP, en sus siglas en inglés) ya firmado por sus miembros en octubre de 2015, que incluye a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia, Vietnam, Singapur, México, Chile y Perú.

Simultáneamente, se está negociando la "Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión" (TTIP, en sus siglas en inglés), entre EE.UU. y la UE y un Acuerdo Intrarregional en Asia cuyas negociaciones tampoco han concluido, el "Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional" (RECP, por sus siglas en inglés), liderado por China, que incluye a los países miembros de ASEAN; Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Japón e India.

El TPP avanza en sectores "OMC plus" (ej.: servicios, propiedad intelectual; contratación pública) y "OMC extra" (ej.: inversiones; cambio climático; movimiento de personas y capital; convergencia regulatoria; comercio electrónico; derechos de Autor en Internet). En la concepción de sus miembros estos elementos permitirían sentar nuevas bases de regulación para las negociaciones en la OMC.

Además, el TPP constituye una clara manifestación en el campo económico de la transferencia del centro de gravedad de los intereses norteamericanos al Asia Pacífico, esperando que permita revitalizar y ampliar los vínculos económicos de EE.UU. con los países de esa región y establecer un balance ante el crecimiento de la influencia china en esa región.

Con un relieve aún mayor, los EE.UU. procuran que el Acuerdo configure la futura arquitectura económica de Asia Pacífico, mediante la armonización de los acuerdos ya existentes con sus socios en la región. En ese contexto, se lo propone como una base aceptable para los miembros de la Conferencia de Cooperación de Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), para alcanzar en el futuro un "Acuerdo Comercial de Asia Pacífico" (FTAPP, por sus siglas en inglés).

Por lo expuesto, la densa malla de intereses que subyace en las múltiples dimensiones en que inciden el TPP y los otros Mega Acuerdos Comerciales, requiere que ALC pueda contar con diagnósticos adecuados sobre estos procesos y su evolución temporal-espacial.

Resulta entonces necesario tener en cuenta en las formulaciones de políticas y estrategias de comercio internacional, cooperación e inserción externa que estime conveniente llevar a cabo América Latina y el Caribe, el profundo impacto que el TPP -y de concretarse los restantes MAC-

## 4

pueden alcanzar a nivel global y regional, tanto en forma individual como por medio de las interacciones que surjan entre ellos.

En este marco, el objetivo general de este trabajo es determinar cómo los distintos elementos que configuran el TPP en su dimensión comercial, geoeconómica y geopolítica, pueden incidir en las estrategias regionales en curso de integración e inserción económico-comercial internacional de América Latina y el Caribe.

Como objetivos específicos, en el presente estudio se procuró dilucidar aspectos esenciales relativos al TPP que fueron organizados para su consideración, de la siguiente manera:

- a) Incidencia del TPP en la evolución de contenidos, estructuras y normas en el sistema de comercio internacional;
- b) Estructura y características del TPP. Temas principales negociados y su potencial impacto;
- c) Dimensión geopolítica y geoeconómica global e impacto del TPP, teniendo en cuenta sus interacciones con el RCEP y el TTIP;
- d) Incidencia del TPP sobre las estrategias y políticas públicas regionales en curso correspondiente a la integración e inserción económico-comercial internacional de América Latina y el Caribe;
- e) Conclusiones que emanan del estudio realizado y Propuestas.

En este contexto, cabe presentar algunos criterios:

La política comercial no sólo debe resultar compatible con las exigencias de la teoría y praxis económica; tendrá que adecuarse a distintos criterios políticos que emanan de la complejidad inherente a la integración regional.

Sobre esta última inciden en alto grado los problemas que presenta la situación política económica internacional y las diferencias existentes al interior de la región, con respecto al papel que cada actor desea cumplir en ese ámbito y en el mundo, en función de diferentes concepciones, objetivos y modos de llevar adelante los procesos.

Es en este marco donde cabe ubicar los cambios estructurales en términos de nuevos patrones productivos, circuitos y arquitecturas comerciales, en los cuales los Mega Acuerdos juegan un papel muy relevante.

En consecuencia, se estima que para atender debidamente el presente ciclo de transformación del sistema comercial, resultaría necesario poder contar con:

- La utilización plena, concertada y compartida de las herramientas que provee la “inteligencia competitiva”, en un sistema articulado de seguimiento de los principales procesos y tendencias en el plano internacional y regional;
- Distintas determinaciones, entre las cuales cabe señalar cuáles serán los ejes de inserción económica externa preferentes; la identificación de bienes y servicios a desarrollar y exportar en forma coordinada/conjunta y la determinación de cadenas de valor regionales preferenciales y sustentables a crear/expandir.

- También debe avanzarse en la ampliación y profundización de la conectividad; la convergencia y conexión entre los sistemas productivos y la vinculación y coordinación de las "ETNs latinas" y, la adaptación de instituciones y métodos de trabajo a las nuevas situaciones.

A esos efectos, se necesita satisfacer los requisitos de "Conectividad"; "Compatibilidad" y "Convergencia".

Actualmente, en América Latina y el Caribe, junto a la SIECA y el CARICOM, se registra la presencia de tres esquemas de integración –MERCOSUR, Alianza del Pacífico y ALBA- que promueven respuestas diferentes en cuanto a la forma más conveniente de actuar frente a los Mega Acuerdos Comerciales y en términos más generales, ante el proceso de transformación del sistema global.

Ante esas situaciones, afortunadamente se cuenta con reacciones positivas. Poco tiempo atrás, el Canciller de Chile, Heraldo Muñoz, señaló que "...es posible construir un todo integrado de partes distintas y desiguales" donde hay "espacio para proyectos subregionales que pueden ser ladrillos para la construcción de un proyecto mayor y más incluyente de integración latinoamericana".

En ese contexto, precisó que "debiéramos discutir la posibilidad de materializar una convergencia de la Alianza del Pacífico con el MERCOSUR, sin perjuicio de adoptar el concepto de la Unión Europea de las "velocidades diferenciadas", que permitiría a los países que estén en condiciones y así lo deseen, avanzar más rápido que los demás en el proceso integrador".

Promover la "Convergencia en la diversidad" se ajusta perfectamente a las posiciones que los países que integran esos bloques desean concretar en la práctica, a partir de programas de cooperación en el sector productivo, la infraestructura, energía y numerosos otros temas.

En ese contexto, la voluntad que actualmente están expresando Brasil y Argentina de estrechar vínculos con la Alianza del Pacífico (en adelante AdP), otorga mayor viabilidad a la puesta en práctica de este principio.

"Convergencia en la diversidad" también puede surgir así como un principio capaz de proveer viabilidad, confianza y sustentabilidad a las imprescindibles reformas y procesos de modernización que en distintas dimensiones debe llevar a cabo la región.

En este marco, nos encontramos ante el desafío de compatibilizar los procesos de integración regional con los ejes de inserción económica externa "a todo azimuth" cada vez más profundos y amplios en sus conceptos y contenidos integradores.

De igual manera, atendiendo los múltiples elementos que surgen del examen de los treinta capítulos que componen el TPP realizado en este trabajo, las asignaturas pendientes comprenden la necesidad de avanzar en cuanto corresponde a la convergencia en materia de acceso a mercados; propiedad intelectual; inversiones; normas de origen; servicios y facilitación del comercio.

Su propósito, es alcanzar un mercado ampliado, dotado de libre movilidad de los factores y bienes, con graduales avances hacia la coordinación macroeconómica; mecanismos comunes de solución de diferencias; respuestas viables y adecuadas a las asimetrías; generación, difusión y uso eficiente de ciencia y tecnología; completar la integración física y avanzar en la solución de los problemas sociales.

## 6

De igual manera, se debe incrementar la integración energética y la del sector de alimentos; aumentar el comercio intrarregional con desarrollo de cadenas de valor y promover las industrias de servicios. Asimismo, resulta necesario explorar las posibilidades de crecimiento de las industrias basadas en nichos tecnológicos. Otras áreas claves a profundizar son las de facilitación del comercio y tecnologías disruptivas; ambas asumen un papel crítico para incrementar los beneficios y la competitividad de nuestras economías en el futuro.

Resulta necesario examinar los escenarios que se deberían construir para atender adecuadamente los requerimientos planteados previamente, teniendo en cuenta las políticas económico-comerciales en curso y el positivo papel que podrían desempeñar para ello distintas instituciones de la región (ej.: CAF-banco de desarrollo de América Latina, SELA, BID, ALADI).

De igual manera, como factor positivo, cabe tener en cuenta que ALC ha avanzado gradualmente en su compatibilización comercial interna. En el 2019, si se cumplen los Acuerdos establecidos en el marco de la ALADI, se contará con una Zona de Libre Comercio Regional. Asimismo, se estima que los procesos en marcha al interior de Asia Pacífico para enfrentar sus problemas de su integración pueden aportar numerosas y válidas experiencias, con fórmulas combinatorias propias, flexibles y multidimensionales.

Este proceso de convergencia latinoamericano y caribeño necesita incorporar la crucial dimensión del sistema comercial global. Al respecto, en un estudio realizado por el entonces Director General de la OMC, Pascal Lamy, se propone a los gobiernos una estrategia de convergencia que articula cuatro dimensiones: convergencia entre los miembros; convergencia de regímenes no multilaterales de comercio con los sistemas multilaterales; convergencia entre el comercio y las políticas internas; convergencia entre el comercio y las medidas no tarifarias incluidas en las políticas públicas.

## INTRODUCCIÓN

El nuevo mapa del poder mundial, tanto en su dimensión económica como política, adquiere una configuración cuyo presente presagia las grandes líneas de cooperación y fractura que es dable esperar atraviesen el presente siglo.

Aprehender su secuencia evolutiva, identificar las fuerzas impulsoras y sus interacciones para descubrir en ellas hechos portadores de futuro en el campo de las relaciones comerciales internacionales, no constituye una tarea sencilla.

El comercio incrementa su dimensión multinacional mediante flujos cada vez más importantes de inversión extranjera directa, servicios, capital, reglas de propiedad intelectual, movimiento de ideas, tecnología y personas, comprendidos en complejos procesos de recombinación de factores a través de los países. Se percibe que la competitividad va adquiriendo un carácter cada vez más multinacional y en ese contexto se señala la necesidad de profundizar los compromisos ya alcanzados en el seno de la OMC y de avanzar "más allá", con la incorporación de disciplinas en áreas aún no cubiertas por esa organización.

La transformación que, en consecuencia, se genera en las políticas y el comercio implica que las CVI amplían su dominio, incorporando una fuerte vinculación entre bienes, servicios, conocimiento; personas y capital que trasciende los límites territoriales en múltiples momentos y direcciones. Surgen así, los nexos entre comercio, servicios, inversiones y propiedad intelectual.

En la medida en que las CVI superan los límites de los bloques regionales (ej: Bloques de EE.UU., UE y Asia Pacífico) y cubren el espacio global, comienzan a surgir los Mega Acuerdos Comerciales (MAC). Estos incorporan nuevos sectores, disciplinas y normas y se proponen avanzar mucho más allá de los límites impuestos por la OMC. Comienzan a generar marcos de referencia y una nueva institucionalidad para el comercio internacional.

Es en ese contexto donde surge el "Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica" (TPP en sus siglas en inglés) ya firmado por sus miembros en octubre de 2015, que incluye a Estados Unidos de Norteamérica, Canadá, Japón, Australia, Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia, Vietnam, Singapur, México, Chile y Perú.

Simultáneamente, se está negociando la "Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión" (TTIP, por sus siglas en inglés), entre EE.UU. y la UE y un Acuerdo Intrarregional en Asia cuyas negociaciones tampoco han concluido, el "Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional" (RECP, por sus siglas en inglés), liderado por China, que incluye a los países miembros de la ASEAN; Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Japón e India.

Todos ellos están vinculados entre sí, no solo por la presencia compartida de alguno de sus miembros, sino por un complejo entramado de razones geopolíticas y competencias económicas. Dado que el TPP cubre una masa crítica del comercio global e incluye importantes "hubs" y actores con capacidad de establecer normas ("rule settlers"), aquellos países que no son miembros del Acuerdo enfrentarán factores de incidencia positiva y negativa.

En la práctica, la incidencia del TPP podría observarse, entre otros, en el desvío del comercio; la emergencia de normas más exigentes para los exportadores; mayores dificultades para insertarse en la CVI y la erosión de las reglas multilaterales, junto a la pérdida de relevancia de la OMC. La

## 8

mayor parte de los efectos positivos se concentrarán en los países miembros. Para los que no se incorporaron al Tratado, la homogenización de sus normas podría representar un beneficio para operar en esos mercados, si bien se hallaría restringido por otras normas y estándares que tienden a limitar su presencia.

La densa malla de intereses que subyace en las múltiples dimensiones en que es necesario tener en cuenta al TPP y los otros Mega Acuerdos Comerciales, requiere poder contar con diagnósticos adecuados sobre los procesos y su evolución temporal-espacial.

Resulta necesario tener en cuenta, en las formulaciones de políticas y estrategias de comercio internacional, cooperación e inserción externa que estime conveniente llevar a cabo América Latina y el Caribe, el profundo impacto que el TPP -y de concretarse los restantes MAC- pueden alcanzar a nivel global y regional, tanto en forma individual como por medio de las interacciones que surjan entre ellos.

Parece en consecuencia, haber llegado el momento en que los países de ALC consideren conjuntamente los efectos que pueden derivar de estos nuevos Mega Acuerdos en la muy compleja dinámica regional actual.

El objetivo general de este trabajo es determinar cómo los distintos elementos que configuran el TPP en su dimensión geoeconómica y geopolítica, pueden incidir en las estrategias regionales en curso de integración e inserción económico-comercial internacional de América Latina y el Caribe.

Como objetivos específicos, en el presente estudio se procurará dilucidar aspectos esenciales relativos al TPP, tomando en consideración los siguientes ámbitos de acción:

- a) Incidencia del TPP en la evolución de contenidos, estructuras y normas en el sistema de comercio internacional;
- b) Estructura y características del TPP. Temas principales negociados y su potencial impacto;
- c) Dimensión geopolítica y geoeconómica global e impacto del TPP, teniendo en cuenta sus interacciones con el RCEP y el TTIP;
- d) Incidencia del TPP sobre las estrategias y políticas públicas regionales en curso correspondiente a la integración e inserción económico-comercial internacional de América Latina y el Caribe;
- e) Conclusiones que emanan del estudio realizado.

A esos efectos, el Capítulo I examina los profundos cambios que se han producido en el sistema económico-comercial internacional, con el surgimiento de nuevas necesidades en términos de normas, estándares y procedimientos que escapan a la actual configuración normativa del comercio establecida por la OMC.

El Capítulo II presenta la nueva generación de Mega Acuerdos Comerciales: TPP, TTIP, RCEP, que surge, en principio, para intentar dar solución a problemas aún pendientes de respuesta en el marco de la OMC. Con referencia al TPP, se examina su origen y evolución, las posiciones e intereses de las economías que participan en el Acuerdo y su incidencia con respecto a actores significativos que no forman parte del mismo (ej.: R.P. China, India, Corea del Sur, BRIC).

El Capítulo III hace una revisión de los treinta capítulos que conforman el TPP. En ese contexto, se identifican elementos de cambio que se consideran relevantes en su normativa y su potencial incidencia, en términos generales, tanto en el marco de la evolución futura que puede asumir el

comercio entre sus miembros, como su impacto para aquellos Estados que no se han incorporado al Acuerdo.

El Capítulo IV ofrece un contrapunto de perspectivas, relativas a los potenciales efectos positivos y negativos económicos y comerciales que se estima generará el TPP a nivel global, a la luz de distintos estudios realizados por Organismos Internacionales y destacados *think tanks* y especialistas. Además, incluye un análisis de las posibles vías de evolución del TPP y el RCEP y su impacto, hacia un acuerdo que comprenda al conjunto de los miembros del Foro de Cooperación de Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés).

El Capítulo V examina distintas dimensiones de impacto que puede asumir el TPP para los países de América Latina y el Caribe, poniendo particular atención a las diferentes situaciones que se presentan en términos de su pertenencia a distintos esquemas de integración y a su condición de miembros del TPP o por constituir economías que no se han incorporado a ese Acuerdo.

Por último, el estudio incluye una sección de conclusiones.





## **I. DE LA OMC A LA NUEVA GENERACIÓN DE MEGA ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES (TPP, TTIP Y RCEP)**

El proceso de la Ronda de Doha se inició en el 2001 y continúa hasta nuestros días sin haber podido cumplir con sus objetivos. En el proceso, una primera ola de Tratados de Libre Comercio (TLC) - inicialmente de carácter binacional y luego regionales, focalizados en el comercio, bajo reglas compatibles con la OMC- comenzaron a tomar cuerpo en la década del noventa (170 TLC en 1994). Ya al principio del nuevo milenio (2004) sumaban aproximadamente 370, duplicando casi su número -625- (incluyendo los notificados) en el 2016 (WTO, 2015).

Esta expansión no correspondió solo a su número, sino a la gradual modificación de sus contenidos en búsqueda de enfoques alternativos a la liberalización del comercio capaces de ampliar y profundizar sus alcances. Comenzaron así a incorporar nuevos elementos en función de las transformaciones que presentaba el sistema productivo y de comercio internacional.

Existen amplios antecedentes de ese proceso. Desde el punto de vista sectorial, se negociaron durante las décadas pasadas acuerdos multilaterales de liberalización en distintas áreas de punta, a saber: el Acuerdo de Información Tecnológica (1997); el de Telecomunicaciones (1998) y el de Servicios Financieros (1999). Desde una perspectiva regional, puede señalarse el surgimiento de la Unión Europea; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), el Acuerdo de Libre Comercio del Sudeste Asiático (AFTA) y el MERCOSUR.

A partir del año 2000 se van incorporando gradualmente los grandes países asiáticos: China, Japón y Corea del Sur<sup>1</sup>, que hasta entonces no participaban en los TLC. En nuestra década surgen los siguientes Mega Acuerdos Comerciales Internacionales: el "Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica" (TPP, por sus siglas en inglés) en el 2010; "Acuerdo de Asociación Económica Integral" (RCEP, por sus siglas en inglés), en el 2012 y el "Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión" (TTIP, por sus siglas en inglés), en el 2013.

Esta multiplicación de nuevos acuerdos comerciales incidió negativamente en la dinámica de la OMC, particularmente en su papel de árbitro del comercio mundial. En gran medida, las negociaciones a lo largo de la década pasada no pudieron superar la incompatibilidad de objetivos que existía entre los países desarrollados y en desarrollo en términos de apertura de sus mercados.

Esa situación condujo al fracaso de la Reunión Ministerial de Ginebra en el 2008 y a una recuperación parcial del ritmo de las negociaciones con la Reunión Ministerial de Bali, en el 2013, donde se obtuvo el Acuerdo de Facilitación del Comercio. Posteriormente, en la Décima Conferencia Ministerial (Nairobi, dic. 2015) se acuerda el "Paquete de Nairobi"<sup>2</sup>, que entre otros puntos, incluye el compromiso de eliminar subvenciones a la exportación de productos agropecuarios.

Pese a estos lentos avances, lo alcanzado resulta insuficiente, tanto en términos de expectativas como de logros, frente a la dimensión de los cambios que se enfrentan. Como señalara Richard Baldwin, los regionalismos del siglo XX y XXI resultan netamente diferentes. El del siglo pasado era compatible con la concepción de comercio y las necesidades de la época: el comercio internacional

---

1 En este texto se utilizará indistintamente "Corea del Sur" o "Corea"

2 El "Paquete de Nairobi" contiene 6 Decisiones Ministeriales relativas a la agricultura, el algodón y las cuestiones relacionadas con países menos adelantados. Incluyen un compromiso de eliminar las subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios. El Director General de la OMC consideró que constituye "el resultado más relevante en el ámbito de la agricultura" en los 20 años de historia de la Organización.

## 12

estaba focalizado en el intercambio de bienes que cruzaban fronteras. Su modelo era “hecho aquí y vendido allá” (Baldwin, 2014). El comercio estaba vinculado a un concepto de ventajas comparativas a partir de la producción nacional, por lo tanto, requería la competencia entre agentes y factores nacionales referidos al capital, al trabajo ya la tecnología.

En nuestro siglo, esa idea-fuerza se está transformando a partir de dos revoluciones: la de las TIC, que permitió la comunicación en tiempo real y la de la conectividad (transporte y transmisión de datos) (Baldwin, 2006). Su conjunción permitió que la producción pudiera alejarse territorialmente del consumo y que las etapas productivas pudieran ser distribuidas en distintas áreas geográficas, trascendiendo los límites nacionales.

Así, el comercio incrementa su dimensión multinacional mediante flujos cada vez más importantes de servicios, capital, reglas de propiedad intelectual, movimiento de ideas, tecnología y personas, comprendidos en complejos procesos de recombinación de factores a través de los países. Se percibe que la competitividad va adquiriendo un carácter cada vez más multinacional y, en ese contexto, se señala la necesidad de profundizar los compromisos ya alcanzados en el seno de la OMC y de avanzar “más allá”, con la incorporación de disciplinas en áreas aún no cubiertas por esa Organización.

En suma, se trata de firmas dotadas de alta tecnología, provenientes de países de mayores costos de mano de obra, que combinan su capacidad de gestión, marketing y conocimiento tecnológico, con fuerzas de trabajo de bajo costo, ubicadas en países en desarrollo. Ese proceso da lugar a crecientes y más complejos flujos entre filiales; *joint ventures*; contratos de manufacturas; offshore; re-importación; plataformas de exportación, etc. (Baldwin, 2014). Mientras en los países desarrollados el fortalecimiento y expansión de las CVI se presenta como un factor fundamental para su competitividad, en los países emergentes el poder participar cada vez en mayor grado en las CVI se torna una vía para incrementar su desarrollo.

Emerge un nuevo paradigma impulsado por las ETN y los países desarrollados. Expresado crudamente, podría quizás ser enunciado como “tu mercado (y una parte limitada del mío), por mi empresa (e inversiones) localizadas en tu país” o como lo expresa Baldwin, “Fábricas del Norte a cambio de introducción de reformas en el Sur” (Baldwin, 2014, p. 39).

En un marco caracterizado por el regionalismo y el interregionalismo (Moneta, La Reestructuración en Marcha del Sistema Internacional-Transnacional, 2014), que cuenta con tres grandes “fábricas” y sistemas de cadenas de provisión –EE.UU./ALCA; UE y AP/India- América Latina y el Caribe presenta divisiones: una parte de sus miembros está avanzando en su incorporación a un modelo de comercio del Siglo XXI, mientras otros aun transitan en el del Siglo XX.

Esta situación se corresponde con uno de los mayores desafíos que enfrenta la región, en un contexto donde a fines de la década pasada el 51% de las exportaciones brutas de los países en desarrollo correspondían a su participación en redes de producción internacionales.

## II. LOS MEGA ACUERDOS COMERCIALES (MAC): INSTRUMENTOS PARA LA FORMACIÓN DE NUEVOS MEGA ESPACIOS ECONÓMICOS Y OBJETIVOS

### 1. MAC: Objetivos y “Reglas de Empeño”

El proceso de globalización (entendido como proceso de integración multidimensional) en su dimensión económica presenta dos vías principales (Definition of Globalization, 2010):

- ❖ La “integración positiva” utiliza como instrumento la estandarización internacional de normas, leyes y políticas económicas (búsqueda de convergencia; homogeneización de las reglas).
- ❖ La “integración negativa” que procura avanzar mediante la eliminación de barreras al comercio. Los instrumentos utilizados son los TLC, las “Asociaciones Económicas Estratégicas” y los Mega Acuerdos Comerciales (MAC).

Por lo expuesto, existen dos dinámicas centrales en el proceso de globalización económica: las basadas en Acuerdos Económicos Preferenciales, y las conducidas por instituciones multilaterales (ej.: OMC). En este marco, se observa actualmente que por medio de los MAC se procura alcanzar una síntesis de las dos vías señaladas: mantienen la eliminación de barreras al comercio, pero incorporan en forma central la profundización y búsqueda de convergencia de normas y reglas.

En este contexto, la economía política constituye un espacio de interacción entre ambas dimensiones. Los actores gubernamentales procuran orientar y contener la acción de las fuerzas económicas y éstas, por su parte, intentan incidir a su favor en la conducta de las primeras.

En consecuencia, los MAC requieren ser considerados tanto en su dimensión económica como política. Con respecto a esta última, si se aplica la tradicional concepción realista del poder, la creación de este tipo de estructuras puede ser explicada por una lógica de formación de alianzas entre sus distintos participantes.

En esos escenarios los Mega-Espacios comprendidos por los Acuerdos actúan en términos de oposición o en búsqueda de un predominio, pero también pueden hacerlo en términos de “cooperación competitiva”. En ese entorno, el TPP puede ser percibido como un instrumento de los EE.UU. para oponerse al creciente rol de la R.P. China en Asia Pacífico (en adelante AP), mientras que el RCEP surgiría –al menos parcialmente- como respuesta defensiva de China<sup>3</sup>.

Por otra parte EE.UU. y la UE cooperan por vía del TTIP en la imposición de nuevas reglas para el comercio mundial, mientras compiten simultáneamente en las interacciones propias de la apertura y penetración de mercados.

Desde la óptica económica, se prefiere interpretar estas situaciones como procesos orientados a la búsqueda de un “balance” y dada la mutua participación de países del Sudeste Asiático en el TPP y el RCEP, esta podría ser la concepción en este caso más adecuada. No obstante incorporando a los procesos económicos elementos de otro orden, surge otra lectura de “balance”: la geopolítica.

---

<sup>3</sup> Existen otros factores, vinculados a los objetivos de la política exterior china en AP que también inciden en su posición con respecto al RCEP.

## 14

En el contexto previamente delineado resulta muy conveniente para un Estado que desea incrementar su influencia, establecer un Acuerdo económico-comercial donde él se constituya en el actor central, ya que es factible desarrollar así un “liderazgo estructural” (Young, 1991). De esa manera, puede determinar la agenda de negociación y establecer las bases deseadas para la configuración de normas y procedimientos; tal es el caso de los EE.UU. con el TPP. En cuanto a China, si bien, en principio, le corresponde la misma situación de privilegio, la presencia y acción en el RCEP de Japón, la India y Australia, impide contar con el mismo nivel de recursos que EE.UU. para orientar el Acuerdo.

Por lo expuesto, puede señalarse que uno de los rasgos que se privilegia en la constitución de un acuerdo regional corresponde a la competencia por el control de la agenda y la membresía. Esta última, ubica en primer nivel la no participación de Estados rivales o si ésta es permitida, debe ser en condiciones que limiten su capacidad de modificar las reglas o de generar gran influencia en el seno del Acuerdo. El grado de apertura de los Acuerdos –su amplitud en término de accesos de nuevos miembros- será establecido en función de los intereses del actor principal.

En este marco, los EE.UU. procuran instalar una estructura económico-comercial en Asia Pacífico (AP) –el TPP- que satisfaga en el más alto grado posible sus intereses económicos y apoye los políticos, procurando obtener posiciones de predominio. Por su parte, por vía del RCEP la estrategia de la R.P China busca establecer una estructura económico-comercial en AP que responda a su concepción de integración asiática y le permita controlar esa agenda frente al Japón y EE.UU., manteniendo en lo posible una situación de *primus inter pares*.

Si bien los EE.UU. invitaron a participar en el TPP a China (reunión de Obama y Xi Jinping, 2013)<sup>4</sup>, podía descartarse de antemano su rechazo, dado que aún carece de niveles de desarrollo compatibles con las exigencias de ese Acuerdo. Aceptar en esa oportunidad, sumarse a ese Mega Acuerdo significaba reducir sustantivamente la posibilidad de concretar su propósito de proyección en Asia.

## 2. Niveles superiores de integración para impulsar el crecimiento económico

### 2.1. Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional: RCEP

El “Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral de Asia del Este” (RCEP) está integrado por diez países miembros de la ASEAN, a saber: la R.P. China, la India, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y Japón. El origen del RCEP se halla en el grupo “ASEAN+3” (ASEAN + China, Corea y Japón), el cual fue posteriormente transformado en un esquema de asociación económica regional “ASEAN + 6”<sup>5</sup> (incorpora al grupo anterior a Australia, Nueva Zelanda e India). Las negociaciones del TPP se iniciaron en 2013. Al incluir a China, India, Japón y Corea del Sur, que no cuentan con acuerdos comerciales bilaterales entre sí, el RCEP representa un muy importante paso hacia la plena integración económica regional.

Este Mega Acuerdo fue promovido por los países de la ASEAN y Japón. Los primeros deseaban mantener la posición central que poseen en los procesos de integración económica regional a partir de los acuerdos “ASEAN + 1” (ej.: ASEAN con China, Japón, Corea, India...). Japón, por su parte,

---

<sup>4</sup> Esta Reunión se llevó a cabo en California, EE.UU., en junio de 2013. En este encuentro se acordó la construcción de relaciones bilaterales más sólidas, al tiempo de abordar temas regionales y globales que permitieran alcanzar niveles superiores de integración.

<sup>5</sup> Éste último pasó a ser una Zona de Libre Comercio a partir del 2010, contemplando una eliminación de los derechos de importación en el 99% de los productos para ASEAN+6 y del 69% para ASEAN+4: Laos, Camboya, Vietnam y Myanmar.

deseaba se incorporaran Australia y Nueva Zelanda para compensar la presencia de China. Para todos ellos se presentaba además, la necesidad de solucionar los problemas vinculados al “plato de tallarines” (el complejo tramado que emerge de las distintas normas y estándares adoptados mediante diferentes TLC).

Si se concreta, el RCEP va a generar la más amplia área de libre comercio en el mundo, con una población superior a los 3.000 millones de personas que representa aproximadamente el 30% del PIB global (ver Cuadro 1).

El RCEP se cristaliza con la firma del documento constitutivo en la XXI Reunión de los Jefes de Estado y de Gobierno de ASEAN en Camboya en noviembre del año 2012. Entre sus principales propósitos, se incluyen llevar el nivel de reglas y estándares a un nivel superior y profundizar y armonizar los TLC y otros acuerdos económicos previamente existentes entre ASEAN y los restantes miembros, alcanzando una Zona de Libre Comercio entre las Partes. Esta última comprenderá el comercio de bienes y servicios; las inversiones; la cooperación económica y técnica; propiedad intelectual y competitividad.

Siguiendo las reglas de la OMC y el GATT, procurará armonizar los contenidos y reglas de los TLC previamente negociados en ASEAN+1. Propone además eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y promover las inversiones (ver Figura 1). Establece los principios de transparencia; integración económica y tratamiento preferencial y diferenciado para los países de menor desarrollo relativo de ASEAN (Camboya, Laos, Vietnam y Myanmar). Asimismo, su cláusula de acceso permite la participación de cualquiera de los miembros de los TLC de ASEAN que deseen incorporarse posteriormente, así como el acceso de otros “socios económicos” de ASEAN.

## 16

**CUADRO 1:**  
**Indicadores Económicos de los miembros del TPP y RCEP**

		Población		PIB		PIB per cápita	Comercio	
		Millones	%	Billones USD	%	USD	Billones USD	%
RCEP	China	1.350,7	19,2	8.227,1	11,4	6.091,0	3.866,9	10,4
	Corea del Sur	50,0	0,7	1.129,6	1,6	22.590,2	1.067,5	2,9
	India	1.236,7	17,6	1.841,7	2,5	1.489,2	782,6	2,1
	Camboya	14,9	0,2	14,0	0	944,4	19,2	0,1
	Indonesia	246,9	3,5	878,0	1,2	3.556,8	378,4	1
	Laos	6,6	0,1	9,4	0	1.417,1	5,1	0
	Myanmar	52,8	0,7	52,5	0,1	861,0	20,4	0,1
	Filipinas	96,7	1,4	250,2	0,3	2.587,0	117,4	0,3
	Tailandia	66,8	0,9	366,0	0,5	5.479,8	477,1	1,3
RCEP and TPP	Brunei	0,4	0	17,0	0	41.126,6	17,0	0
	Malaysia	29,2	0,4	305,0	0,4	10.432,1	424,0	1,1
	Singapur	5,3	0,1	274,7	0,4	41.126,6	788,1	2,1
	Vietnam	88,8	1,3	155,8	0,2	10.432,1	228,4	0,6
	Japón	127,6	1,8	5.959,7	8,2	46.720,4	1.684,4	4,6
	Australia	22,7	0,3	1.532,4	2,1	67.555,8	517,8	1,4
	Nueva Zelanda	4,4	0,1	167,3	0,2	37.749,4	75,6	0,2
TPP	EEUU	313,9	4,5	16.244,6	22,4	51.748,6	3.882,7	10,5
	Canada	34,9	0,5	1.821,4	2,5	52.219,0	929,7	2,5
	México	120,8	1,7	1.178,1	1,6	9.748,9	751,4	2
	Chile	17,5	0,2	269,9	0,4	15.452,2	158,1	0,4
	Peru	30,0	0,4	203,8	0,3	6.795,8	88,2	0,2
	RCEP	3.400,5	48,3	21.180,6	29,2	18.879,1	10.469,6	28,3
	TPP	795,5	11,3	28.129,8	38,8	32.751,1	9.545,2	25,8
	Mundo	7.046,4	100	72.440,4	100	10.280,5	37.006,6	100

Fuentes: World Bank; Development Indicators, ASEAN Secretariat:  
[http://www.asean.org/?static\\_post=selected-key-indicators-2](http://www.asean.org/?static_post=selected-key-indicators-2)

**FIGURA 1:**  
**Comparación de los Temas incluidos en el TPP y el RCEP**

	TPP	RCEP
Comercio de Bienes	•	•
- Acceso de Bienes al Mercado	•	•
- Textiles y Vestidos	•	○
- Reglas de Origen	•	○
- Aduanas	•	○
- Facilitación al Comercio		•
- Barreras Técnicas al Comercio	•	○
- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	•	○
- Remedios Comerciales	•	○
Comercio de Servicios	•	•
- Comercio Transfronterizo	•	•
- Servicios Financieros	•	○
- Telecomunicaciones	•	○
- Entrada Temporal	•	
Inversiones	•	•
Cooperación Técnica y Económica	• *	•
Propiedad Intelectual	•	•
Competitividad	•	•
Solución de Diferencias	• **	•
Asuntos Legales e Institucionales	•	○
Otros	•	•
- Comercio Electrónico	•	•
- Medio Ambiente	•	
- Compras del Sector Público	•	
- Trabajo	•	
- Temas de Tratamiento Horizontal	•	

*Nota: ' • ' significa que el tema está cubierto. " ○ " para el RCEP significa que el tema está probablemente cubierto a juzgar por los TLC de ASEAN+1 y la Comunidad Económica ASEAN (AEC). \* "Cooperación y Construcción de Capacidad." \*\* "Asuntos legales" para la administración del Acuerdo, incluyendo la solución de diferendos.*

*Fuente: elaborado a partir del trabajo de Fukunaga, con algunas modificaciones (Y. Fukunaga, 2012).*

Como puede observarse en la Figura 1, el RCEP presenta condiciones de negociación más sencillas que el TPP, dado que se focaliza en las tradicionales políticas de comercio, más que en el conjunto de regulaciones y políticas internas comprensivas que constituyen el centro de las negociaciones en el seno del TPP.

De la misma manera, como puede observarse en el Esquema 1 del Anexo, estas diferencias se registran también en los objetivos que desea alcanzar cada uno de ellos. Asimismo, las economías en desarrollo dispondrían de plazos mayores para la eliminación de las tarifas arancelarias y otras

## 18

importantes ventajas, previéndose la aplicación de normas compatibles con la OMC y de algunas OMC Plus.

Desde el punto de vista de China, dado el avance que representó la firma del TPP en octubre de 2015, resulta imperativo acelerar las negociaciones del RCEP. Esta situación podría conducir a un cambio de “tiempo por calidad” para poder finalizar más rápido las tratativas. La competencia entre ambos MAC podría inclusive conducir a que algún miembro cambie de bando durante el curso de las tratativas. En ese contexto, “el que se mueva más rápido y mejor” estará en condiciones de establecer las nuevas reglas para el comercio y las inversiones que regirán en la región de Asia Pacífico (Yi, 2014).

Basada en las actuales condiciones de Asia del Este, China optó por apoyar a ASEAN como núcleo de un proyecto de cooperación económica regional comprehensiva, surgiendo el RCEP como un instrumento apto para esos fines. Por lo expuesto, el éxito del RCEP adquiere importancia estratégica para esa potencia. Abrirá para China un gran mercado regional, dotado de gran capacidad de desarrollo, que se espera podría contrabalancear al TPP, del cual China fue excluida (Ling, 2014).

Asimismo, esta potencia puede utilizar el RCEP como un instrumento funcional al propósito de unificar sus vías de cooperación económica bilateral y multilateral, a la par de sus Acuerdos de Libre Comercio e inversiones de carácter regional y subregional.

En ese contexto, cuenta en el RCEP con TLC's con ASEAN, Singapur y Nueva Zelanda. Asimismo, China forma parte de las negociaciones de un posible acuerdo con Japón y Corea del Sur (CJK, por sus siglas en inglés). También, ha finalizado el estudio de factibilidad para un TLC con India, quedando pendiente por completar las negociaciones con Corea del Sur y Australia. Se espera que estos dos últimos acuerdos contribuyan a elevar la calidad del nivel de los estándares a utilizar. Por otra parte, un Acuerdo China-Corea del Sur –dados los altos estándares de Corea– podría ser utilizado como modelo para el CJK. De concretarse esos procesos, China habría mejorado sustantivamente su posición ante el TPP, a la par de elevar sus condiciones de competitividad.

Con referencia a los EE.UU, estudios previamente realizados no parecen presentar mayores riesgos para los intercambios chinos con países del RCEP. No obstante, esta visión no es compartida por sus empresarios, que temen que sus exportaciones a los EE.UU. sufran mayor competencia en sectores como electrónica y textiles, donde coinciden con las principales líneas de exportación a ese destino de los restantes miembros de ese Acuerdo (World Trade Online, 2013).

### 2. 2. El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP): Origen y evolución

Los doce países miembros del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés<sup>6</sup>) combinan un PIB de aproximadamente USD 28 trillones<sup>7</sup>, que constituye aproximadamente el 36% del PIB mundial. Representa 23% de las exportaciones globales (unos 5,3 trillones USD), contando con una población de 792 millones de habitantes que se corresponden al 11% de la población mundial (ver Cuadro 5).

El TPP tiene sus orígenes en un acuerdo anterior establecido por Chile y Nueva Zelanda en la década del noventa. En el 2003 estos países, junto con Singapur, decidieron establecer un TLC que les permitiera avanzar en el proceso de liberalización económica más allá de las barreras y límites hasta

<sup>6</sup> En el entender del autor de este trabajo, la traducción que correspondería utilizar es el término “Asociación” (“Partnership”), pero la expresión comúnmente utilizada es “Cooperación”

<sup>7</sup> Escala de medición norteamericana, donde trillones son billones en América Latina.



entonces vigentes en el marco global, incluyendo regulación de propiedad intelectual, reglas de origen y compras gubernamentales.

Posteriormente, Brunei se sumó a las negociaciones en el 2005 y el "P-4" ("Pacífico-4") o "Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica", denominación con la cual se lo conocía en aquel momento, se concretó en el 2006<sup>8</sup>, contando con un entusiasta apoyo del Consejo Empresarial Asesor (ABAC, por sus siglas en inglés) del "Foro de Cooperación de Asia Pacífico" (APEC, por sus siglas en inglés).

La intención de la Administración de George Bush de sumarse al Acuerdo concitó gran atención en Asia Pacífico, dado que existía un importante grupo de países con interés en establecer vínculos económicos con los EE.UU. y en ciertos casos (ej.: Vietnam), en forjar un acercamiento con esa potencia<sup>9</sup>.

#### **ESQUEMA 1:**

##### **¿Por qué se incrementó la acción comercial de EE.UU. en Asia Pacífico?**

El comercio intra Asia Pacífico aumenta sustantivamente durante las últimas décadas, con pérdida de posiciones para los EE.UU:

- Años 70-80: Comercio mundial concentrado en la Tríada EE.UU- UE- Japón. Ej.: Participación en el PIB mundial 1987-1989: 54%; Participación año 2000: 41%
- Participación de EE.UU en las importaciones de la región (año 2000...): 16%; participación de R.P China 4%
- Año 2010: participación de EE.UU 8%; participación R.P China 15%

*Fuente: (Moneta, Los Mega Acuerdos Transregionales: uno de los instrumentos principales de la actual fase de globalización económica, 6/03/2014)*

Cabe aquí señalar que en ese período de gobierno se había diseñado y puesto en marcha por parte de EE.UU. una estrategia de expansión económica bajo la fórmula de "liberalización competitiva", mediante la cual se negociaron once TLC con dieciséis países (Ian Ferguson, 2013). Si bien EE.UU. utilizaba desde 1994 el NAFTA como instrumento para ese propósito los avances en liberalización y profundización de reglas obtenidos en los tres últimos de esos Acuerdos –los concertados con Colombia, Panamá y Corea del Sur- sirvieron de base, particularmente el correspondiente a EE.UU.- Corea del Sur (KORUS), al TPP y fueron aprobados por el Congreso estadounidense en 2011.

En marzo del 2008 el gobierno de EE.UU. decide sumarse a las negociaciones que el TPP estaba llevando a cabo en términos de inversiones y servicios financieros. En septiembre, el Presidente Bush

---

8 El autor de este trabajo tuvo la oportunidad de participar personalmente en un Seminario restringido que organizó el gobierno de Nueva Zelanda, que contó con la participación de esos cuatro países, poco después de su establecimiento. En esa oportunidad fueron consideradas líneas posibles de evolución del Acuerdo y tareas a desarrollar. Entre ellas, se contemplaba la posibilidad de que Argentina y Perú pudieran ser invitados posteriormente a sumarse al Acuerdo.

9 Tras el conflicto con los EE.UU., el Gobierno vietnamita adoptó la decisión política de procurar a mediano plazo un acercamiento económico y estratégico con los EE.UU. a mediados de la década del ochenta (Diálogos mantenidos por el autor de este trabajo con altas autoridades del Partido Comunista Vietnamita y de la Cancillería de ese país), Ho Chi Min City, años 1986 y 1988.

## 20

informa al Congreso sobre su intención de negociar con los miembros del P-4, a cuyo número añade posteriormente Australia, Perú y Vietnam en diciembre de ese año.

La nueva administración del Presidente Obama decide continuar con la política comercial de su predecesor, en un contexto de crisis financiera mundial. Tras una pausa necesaria para evaluar los términos del acuerdo, el Presidente Obama suma a los EE.UU. al TPP con el propósito de "conformar un acuerdo regional que tendrá una amplia base de membresía y altos estándares, que corresponden a un Acuerdo del siglo XXI" (Obama, 2009).

La primera ronda de negociaciones se realiza en Melbourne, en marzo de 2010. De la misma participan Chile, Nueva Zelanda, Brunei, Singapur, EE.UU., Australia, Perú y Vietnam, expresando interés en una futura participación el Taipei chino (Taiwán), Corea del Sur, Canadá y Colombia, de los cuales solo Canadá concretó su ingreso. En cuanto a la R.P. China, fue invitada a participar por Obama en una visita que Xi Jinping realizara a los EE.UU. en junio de 2013.

Con respecto a la APEC, la Administración Obama margina una propuesta de la ABAC de avanzar hacia la conformación de un Acuerdo entre las veintiuna economías miembros del APEC en favor del TPP. Esa decisión contradice –en cuanto los medios a utilizar para alcanzar ese fin- a los objetivos establecidos por el APEC en 1994 en sus "Metas de Bogor"<sup>10</sup>, por las cuales se acordó avanzar en la reducción de barreras al comercio e inversiones entre los miembros del Foro mediante un programa de avances graduales hacia ese propósito.

La orientación y líneas de contenido del Acuerdo fueron presentadas en la APEC en la Reunión Ministerial de Honolulu (8-13/11/2011). Poco después, Canadá, Japón y México comenzaron sus consultas con los miembros del TPP para unirse a las negociaciones. Posteriormente, a mediados del 2012, se acordó el ingreso de México y Canadá y en marzo del 2013, el primer ministro Shinzo Abe de Japón anunció el interés de su país en incorporarse a las mismas.

### **Esquema 2:**

#### **TPP. Objetivos económicos y geopolíticos:**

- Alcanzar un TLC "integral y de altos estándares", que avance fuertemente en la liberalización del comercio de bienes y servicios más allá de las reglas de la OMC ("OMC plus X")
- Operaciones de contención al liderazgo chino: i) afectar al RCEP mediante la incorporación de parte de sus miembros

#### **Requerimientos:**

- El Acuerdo debe ser políticamente aceptable en el marco interno estadounidense y sus exigencias, soportables para los restantes miembros.
- Debe asegurar acceso a los mercados asiáticos para industrias y servicios de alta tecnología de EE.UU.

<sup>10</sup> Las "Metas de Bogor" determinaban que las potencias de mayor desarrollo del APEC debían completar su proceso de liberalización en un período de diez años, otorgándose a las economías de menor desarrollo un lapso de veinte años.

- Lograr una expansión significativa en el número de sus miembros para convertirse en la vía de acceso a un "Tratado de Libre Comercio de Asia Pacífico" (FTAAP) de la APEC.

*Fuente: elaborado por el autor a partir de "The Trans Pacific Negotiation and Issues for Congress" (Ian Ferguson, 2013)*

En este marco, se podría agrupar a los miembros del TPP en dos grupos diferentes, junto a un actor predominante, los EE.UU.

En el primero se encontrarían quienes buscaban ganar acceso a su mercado por vía de un TLC o –si ya contaban con él– mejorar y ampliar el ingreso de sus productos a partir de nuevos acuerdos: Chile, Perú, Brunei, Nueva Zelanda, Vietnam, Malasia, Japón, México, Canadá y Australia (ver Figura 2).

En un segundo grupo, que coincide en la búsqueda de mejoras económicas pero también tiene en cuenta el factor geopolítico (mejorar sus condiciones de seguridad regional, entre otras, por vía de asociaciones externas), se incluyen Nueva Zelanda, Australia, Vietnam, Japón y Malasia.

**FIGURA 2:**  
**Acuerdos Comerciales entre los miembros del TPP**

Países TPP	Australia	Brunéi	Canadá	Chile	EUA	Japón	Malasia	México	Nueva Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam
Australia	N/C	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Brunéi	No	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	No	Sí	N/C	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí	N/C	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EUA	Sí	Sí	Sí	Sí	N/C	No	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Malasia	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí
México	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	N/C	No	Sí	No	No
Nueva Zelanda	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí
Perú	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	No
Singapur	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	N/C	Sí
Vietnam	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C

*Fuente: OEA, Sistema de Información sobre Comercio Exterior; ALADI, Observatorio de América Latina-AP; Banco Asiático para el Desarrollo.*

Por su parte, los EE.UU. concibe a ese Acuerdo como un instrumento para el desarrollo de nuevas reglas en el comercio que favorezcan las condiciones de competitividad de sus empresas. La dimensión a destacar es de carácter geopolítico; poder modificar a su favor una situación: el notable crecimiento de la influencia de la R.P China en la región.

Las negociaciones comenzaron oficialmente en el 2010, concretándose la firma del Acuerdo el 5 de octubre de 2015.

La incorporación de EE.UU. al TPP se da en un contexto de crisis financiera mundial (2008). Ante la necesidad de contar con un TLC con los EE.UU., varios países de la APEC se sumaron a las negociaciones del TPP, cuyos lineamientos fueron anunciados en la Conferencia Ministerial de la APEC de Honolulu, en noviembre del 2011.

## 22

### **ESQUEMA 3: Objetivos comerciales estratégicos para Estados Unidos:**

- i) iniciativa líder en ese campo de la Administración Obama;
- ii) forma parte de la transferencia del centro de gravedad de los intereses norteamericanos al Asia del Pacífico;
- iii) provee base para avanzar en nuevas negociaciones comerciales<sup>11</sup>;
- iv) facilita y amplía la acción de los agentes financieros en términos de la IED en AP
- v) vía alternativa para superar la parálisis de la Reunión Doha (OMC);
- vi) contribuye a configurar la arquitectura económica de Asia Pacífico deseada por EE.UU.;
- vii) El TPP podría "eclipsar" al RCEP, "estrecho en su base de bienes"<sup>12</sup>.

*Fuente: elaborado por el autor en base a "The Trans-Pacific Negotiation and Issues for Congress" (Ian Ferguson, 2013)*

En el marco de las negociaciones del TPP, se contemplaron: el acceso a diversos mercados –como el agrícola, el industrial y el textil–; reglas de origen; procedimientos de Aduana; compras Gubernamentales; propiedad intelectual; políticas de competencia; comercio transfronterizo de servicios; servicios financieros; telecomunicaciones; comercio electrónico; inversiones; medio ambiente; trabajo; aspectos institucionales; solución de disputas y temas "horizontales" (tales como la coherencia en las regulaciones; competitividad; facilidades de negocios; PYMES y desarrollo)(ver Anexo, Esquema 2).

Su impacto en el plano económico, tanto con respecto a los miembros del Acuerdo como su incidencia a nivel global, constituirá el tema a examinar a lo largo de este estudio. En esa oportunidad cabe verificar si ciertas enunciaciones realizadas por autoridades estadounidenses con respecto al TPP, asignándole el carácter de plataforma innovadora y nueva forma de cooperación en el comercio, tienen asidero o si solo se trata de una nueva cosmética del familiar modelo "hub and spoke", cuya aplicación se trató de imponer por vía del ALCA en América del Sur.

Al respecto, la intervención de los EE.UU. no ha estado orientada a avanzar de manera completa hacia la multilateralización del regionalismo, reemplazando o armonizando los TLC bilaterales existentes, sino retenerlos y negociar el acceso a mercados con los países con los cuales no poseía TLC y luego, incluirlos en un nuevo Acuerdo. (Capling, 2011)

Otros elementos apuntan simultáneamente a afirmar que el TPP responde a las preocupaciones de la política exterior estadounidense en relación a la exclusión que hasta el momento de su firma sufría EE.UU. con respecto a la arquitectura económica que estaba adquiriendo la región, claramente orientada a un modelo de integración intra-asiático liderado por China.

En ese marco, como puede observarse con claridad tras la lectura de numerosos documentos y declaraciones elaborados por la Oficina del Alto Representante de Comercio (USTR), la Secretaría de

11 Además, el TPP establece disciplinas en nuevos temas del comercio (empresas estatales; facilitación de cadenas de provisión, etc.) que pueden servir de modelo para negociaciones futuras"

12 Ese tipo de modelos "resultan desventajosos para los obreros y empresarios estadounidenses, porque excluyen importantes medidas (ej.: disciplinas en servicios, inversiones y propiedad intelectual, empleo y trabajo).

De igual manera, el enfoque del TPP "podría eclipsar el modelo alternativo de TLC más reducido en su base de bienes que es ofrecido por China y los de alguna manera, más comprehensivos utilizados por la UE y Japón.

Comentarios de Ian Ferguson, p. 4 y 5

Estado y de Defensa y el Congreso de los Estados Unidos, el Acuerdo constituye un eje relevante de la política de "pivote" de EE.UU. hacia el Asia Pacífico establecida por la Administración Obama.

Así, por ejemplo, el Secretario Asistente de la Oficina de Asuntos Económicos y Negocios, señaló durante una conferencia que "nuestra prosperidad y seguridad se hallan inextricablemente ligadas a la región (AP); de igual manera lo están nuestra política exterior y nuestra política económica. Los temas de comercio no pueden separarse de los más importantes, relativos al liderazgo global americano" (Rivkin, 2016)

#### **Esquema 4:**

##### **EE.UU.: realineamiento estratégico. Asia como «pivote» de la seguridad regional**

Propósitos:

- Mantener el liderazgo global en el siglo XXI en materia de defensa
- Sostener y fortalecer el liderazgo de EE.UU. en AP, elevar su prosperidad y promover sus valores (AP percibida como "área de importancia estratégica vital")
- Proteger la «vitalidad económica de EE.UU.»

*Fuente: Department of Defense United States of America, "Sustained US Global Leadership: Priorities for the 21st Century Defense", January 2012*

La importancia estratégica que adquiere el TPP fue también enfatizada entre muchos otros, por el Secretario de Defensa de los EE.UU. al señalar que "ustedes no esperan escuchar esto de un Secretario de Defensa, pero en términos de nuestro rebalanceo (en AP) en un sentido amplio, que el TPP sea aprobado es tan importante para mí como un nuevo portaaviones" (Carter, 2015). Este tipo de afirmaciones adquieren sentido en un contexto en el cual EE.UU. procura avanzar en un acuerdo de comercio con la ASEAN, se amplía la cooperación en el campo de la seguridad con Australia, Filipinas y Vietnam y se profundiza la cooperación en ese terreno con Japón.

### **2. 3. Escaneo de un Mega Acuerdo: Intereses y motivaciones de algunos países miembros del TPP**

En este marco y dada la combinación de factores económicos y político-estratégicos en juego, resulta conveniente indagar cuáles fueron las motivaciones de los distintos participantes en ambas dimensiones.

#### **Japón<sup>13</sup>**

La posibilidad de ingresar al TPP estuvo presente en la consideración de las autoridades niponas desde que se iniciaron las negociaciones en el año 2010. El entonces Primer Ministro Yoshihiko Noda expresó públicamente en noviembre del 2011, el interés de su Administración en ingresar. En una

---

13 Esta sección está basada en los contenidos de distintos trabajos, cursos y conferencias realizadas por el autor de este estudio: (Moneta, 17/11/2015); (Moneta, Lo que vendrá: América Latina frente a China (2020-2040), 23/06/2015); (Moneta, El Papel de las Asociaciones Económicas Estratégicas en Asia Pacífico y la configuración de nuevos espacios geoeconómicos. Perspectivas para América Latina, 17/09/2013); (Moneta, El Papel de los TLCs y la "Asociaciones Económicas Estratégicas" en la reestructuración del Sistema Económico Internacional - Global, 2013) (Moneta, El dragón y el crisantemo: Japón en Asia Pacífico (1990-2015))

## 24

reunión con el Presidente de los EE.UU. señaló “que es importante que EE.UU y Japón trabajen juntos en la creación de reglas para la región sobre inversiones y comercio, para construir el Área de Libre Comercio de Asiático Pacífico” (FTAAP, en su sigla inglesa).

Esa posición obtuvo una enérgica reacción negativa. Partidos políticos, incluyendo al propio, el PDJ (Democratic Party of Japan); organizaciones empresarias y medios de comunicación manifestaron temor por la apertura del mercado interno, particularmente, con respecto a su impacto en los productos agropecuarios y los sectores automotriz y electrónico. La excepción importante fue el Keidanren –la Asociación que incorpora a las ETN más importantes niponas- que respaldó abiertamente la posibilidad de sumarse al TPP.

Tras su asunción, el Primer Ministro Shinzo Abe (Partido Liberal Democrático, PLD, 2012) se reunió con el Presidente Obama el año siguiente (The White House, 22/02/2013). En esa oportunidad expresó nuevamente el interés de su país en incorporarse a las negociaciones del TPP, planteando la necesidad de que se tengan en cuenta los intereses del Japón en mantener resguardado su sector agropecuario (sin recibir seguridades por parte de su anfitrión). A su regreso, nuevamente se generaron reacciones negativas.

Los estudios realizados por la administración nipona durante ese período, expresan cuantitativamente las oportunidades y potenciales costos de un ingreso al TPP. Ante una situación de evolución incierta de la economía y la política japonesa, se estima que la fuerza laboral declinará un 12% en los próximos 15 años, expresando su preocupación por el desempleo y los ajustes que habría que realizar.

En cuanto a las ganancias esperables, se estima, según modelos económicos (Lewis, 2011), que si el RCEP –del cual Japón participa en las negociaciones- se concreta y también lo hace el TPP, el país ganaría 27 billones USD y 32 billones USD, respectivamente.

Otros factores también inciden en la evaluación: la firma de un TLC EE.UU.-Corea del Sur (KORUS), genera inquietud, porque 70% de las importaciones de EE.UU. desde Japón y Corea coinciden: vehículos, maquinaria y equipamiento eléctrico. Además, si bien el TPP y el RCEP aportarían importantes beneficios, ambos Acuerdos representan sustantivos costos políticos: el primero por la obligada apertura del mercado agrícola y el segundo por el potencial incremento de las tensiones con China.

Finalmente, Japón se sumó a las negociaciones del TPP a mediados del 2013, a pesar de la señalada oposición de los lobbies agrícolas, dada la importancia crucial que asigna la Administración Abe a obtener una recuperación económica plena del país.

En ese contexto, ese Acuerdo adquiere un carácter prioritario. Forma parte relevante de la estrategia del “Abenomics” y se articula coherentemente con el resto de las medidas que está desarrollando Japón: las negociaciones de un Acuerdo China-Japón-Corea (CJK FTA); las correspondientes a un Acuerdo UE-Japón y el RCEP (Lee & Itakura, 2014).

**ESQUEMA 5: TPP: Beneficios esperados por Japón** (Kawai, 2014)

- Permitir a Japón participar en el diseño de las reglas que enmarcarán el comercio y las inversiones en el siglo XXI, particularmente en AP
- Contribuir a estimular IED en Japón
- Ampliar el acceso de los exportadores nipones a los mercados de bienes y servicios de los países miembros
- Mejorar las posibilidades de inversión de las ETN niponas por vía de las reglas de tratamiento de inversiones externas y protección de la propiedad intelectual
- Generar oportunidades para las PyMEs niponas de realizar negocios en los países miembros
- Contribuir a fortalecer las relaciones políticas y económico-comerciales con EE.UU. En este marco, el TPP permite nivelar con Corea sus posiciones relativas en el mercado de EE.UU.
- Facilitar la diversificación de las inversiones y el comercio nipón
- Como efectos colaterales, el TPP podría incrementar el interés de la UE en cerrar el acuerdo con Japón
- Contribuir a modificar la apertura y modificación de la estructura del mercado agrícola nipón

Todos estos acuerdos contribuirían a ampliar y profundizar los vínculos nipones con las mayores economías del mundo, evaluándose que aportarían sustantivos beneficios económicos. Al respecto, se tiene en cuenta que un pivote central de la economía nipona se halla firmemente vinculado con el Sudeste Asiático y el resto de AP por vía de sus ETN y muy importantes corrientes de IED (Moneta C. , 2013) (Moneta, El dragón y el crisantemo: Japón en Asia Pacífico (1990-2015)). Por último, la presencia de China, que compite cada vez en mayor grado con Japón constituye otro factor relevante que fundamenta por razones económicas y geopolíticas el ingreso nipón al TPP.

Tras su ingreso a las negociaciones de ese Acuerdo, Japón debe realizar concesiones –si bien, limitadas- en el sector agropecuario (ver Capítulo II, Agricultura). En esta oportunidad, la incidencia del lobby agrícola nipón es menor. Se ha reducido sustantivamente la fuerza de trabajo que actúa en ese sector y con apoyo del gobierno, se halla en marcha una reestructuración destinada a concentrar la producción agrícola y de carnes en los productos de más alto valor agregado, habiéndose iniciado ya con cierto éxito, su inserción en los mercados asiáticos<sup>14</sup>.

#### **2. 4. TPP: los Ausentes**

Reconociendo el peso económico y político del TPP y la dimensión geográfica que abarca, el Acuerdo ha dejado fuera de sus límites a un país tan relevante como es la R.P. China y al conjunto de los BRICS entre los países emergentes. Tampoco incluye a la Unión Europea, con la cual los EE.UU. desarrollan una negociación separada y simultánea por medio del TTIP.

Los intereses de EE.UU. y China ya han sido considerados en otra sección de este trabajo. No obstante, si bien existen fundados argumentos para explicar su ausencia –particularmente, en el marco de visiones de corto plazo- continúan vigentes interrogantes centrales para la evolución de las relaciones entre ambos y sus papeles respectivos en Asia y en otras regiones.

---

14 Conversaciones del autor de este trabajo con el Doctor Kotaro Horisaka, Profesor Emérito, Universidad de Sophia, Japón, Buenos Aires, julio 2015

## 26

De una manera u otra, China no podría estar ausente del FTAAP, cualquiera fuera la línea de abordaje utilizada (el TPP, el RCEP u otro eventual acuerdo que se alcanzara), ya que eso traería aparejado problemas de viabilidad e importantes incógnitas sobre el desarrollo futuro de los procesos de integración en Asia, con una incidencia que desbordaría los límites regionales.

Si bien con un impacto en cierto grado menor que el de China, la situación podría repetirse en el caso de la India, otra potencia que cuenta con una importante capacidad de incidir en el curso de los procesos asiáticos, extendiendo esos efectos más allá de las fronteras de la región. En ese marco, no debe olvidarse que si bien existen importantes tensiones y competencias por el liderazgo entre China y Japón y China e India, estas dos últimas comparten, en un grado mayor que el que se percibe en Occidente, un común interés en fortalecer la integración de Asia frente a los grandes actores externos a ella (Moneta, Textos del Curso de Economía Política Internacional, Maestría en Relaciones Económicas Internacionales, 2013-14).

Con respecto al TPP, India procura desarrollar una red propia de TLC en el plano regional y global que le permitiría diversificar su comercio más allá de los mercados de la región incorporados a ese Acuerdo. En este último contexto, la potencia de Asia del Sur desarrolla desde década atrás una activa política de inserción en el Sudeste de Asia; amplía y profundiza sus relaciones económicas con los del Este asiático; incrementa su participación en las instituciones y foros políticos de la región y espera concretar su ingreso a la APEC.

Otro actor fundamental que no participa en este Mega Acuerdo es la Unión Europea. Al respecto, se puede argumentar que el TTIP podría, en principio, satisfacer sus intereses. No obstante, si bien existe una coordinación de objetivos entre EE.UU. y la UE con respecto a la conveniencia de introducir nuevas reglas de juego para el comercio internacional, ya se han presentado serios problemas entre ambos en las negociaciones en curso. Si el TTIP no se concreta ¿en qué situación queda Europa? ¿De qué manera se distribuirían las ganancias y costos en la más pujante región de crecimiento económico actual –Asia Pacífico– entre una potencia que ha logrado concertar un relevante acuerdo con varios de sus miembros y otra que no ha participado en ese ejercicio? Por ejemplo, en áreas donde existen importantes diferencias entre ambos, EE.UU. está logrando por vía del TPP imponer sus estándares en productos farmacéuticos y biológicos y en Propiedad Intelectual (Ku, 2012) que no logró incorporar en otros acuerdos donde participaba la UE. Distintas interrogantes, como ésta, tendrían que ser tenidas en cuenta.

### R.P. China

En sus primeras evaluaciones los analistas chinos consideraron que el TPP constituía un intento de mantener a China fuera de las principales discusiones sobre relevantes acuerdos comerciales, constituyendo una medida de contención a su crecimiento e inserción externa (rivalidad y competencia estratégica). Otras interpretaciones pusieron énfasis en el uso del TPP como un instrumento útil para “deconstruir” la cooperación intra-asiática, afirmando en cambio una orientación transpacífica (Zhang, 2013).

En ese contexto, se percibía al TPP como una amenaza a la estrategia de desarrollo regional, dadas las siguientes razones expuestas en (Ross, 2011), (Devadason, 2013) y (Moneta, Textos del Curso de Economía Política Internacional, Maestría en Relaciones Económicas Internacionales, 2013-14):

i) No coincidía con la orientación principal impuesta a la integración intrarregional generando conflictos con vínculos comerciales preexistentes. Así, por ejemplo, 6 de los 9 participantes del TPP



están incorporados al ASEAN+1; ASEAN+6 y ASEAN+3, Acuerdos que incluyen a China en forma bilateral o subregional.

- ii) Muchas de sus normas y regulaciones son contrarias a los intereses económicos, normas y estándares chinos;
- iii) El TPP legitimaría y facilitaría el ingreso de EE.UU. a los mercados asiáticos, por los cuales ella compete.

No obstante, en contraposición a la visión anterior, se puede argumentar:

- i) El intento no parece capaz de erosionar sustantivamente la relevante posición regional de China, que cuenta con sólidos cimientos (ej.: ASEAN + 1, ASEAN + 3, etc.).
- ii) En cambio, una preocupación relevante para China se basa en el acceso preferencial al mercado estadounidense que puede conceder el TPP a varios de los países de AP y -dada su importancia económica y política- en la posición que adopte Japón con respecto a ambos Acuerdos.

Ante la pregunta si le conviene a China ingresar al TPP, se señala que por razones políticas, económicas y estratégicas, el interés chino se concentra en “una vía asiática de integración”, representada por el RCEP.

A futuro, en la medida en que la economía china continúe el proceso de crecimiento y desarrollo pautado se hallaría en condiciones de hacerlo. Si la situación geoestratégica lo permitiera, es dable esperar que esa potencia pueda considerar beneficioso llevar a cabo una negociación con EE.UU. (ej.: compatibilización del RCEP y TPP; negociación de un FTAAP). Además, dados los últimos acuerdos en materia de inversiones, medioambiente y otros temas, no es descartable considerar a futuro la posibilidad de un TLC bilateral EE.UU.-China (Moneta C., 2016).

Desde el punto de vista económico la posición de China como segundo socio comercial de AP y la importancia de sus intercambios comerciales con EE.UU. explican su interés en contar a futuro, con la oportunidad de sumarse al TPP, si se le ofrecen condiciones satisfactorias. China no desea perder partes de mercado tan importantes (se estima que a EE.UU. le corresponderá el 42% de los intercambios comerciales chinos hasta alrededor del 2025). No obstante, entiende que el TPP favorezca y genere beneficios a sus miembros y tiene en cuenta las dificultades y costos que representaría incorporarse a ese Acuerdo en una etapa posterior.

**28****CUADRO 2:****TPP: comercio con China. Porcentaje total del comercio (países seleccionados)**

Vietnam	25,0%
EE.UU.	13,0%
Singapur	9,5%
Perú	16,2%
Nueva Zelanda	15,8%
México	5,1%
Malasia	24,5%
Japón	20,3%
Chile	22,0%
Canadá	6,2%
Brunei	12,0%
Australia	28,0%

*Fuente: Adrian Hearn & Margaret Myers, "China and the TPP: Asia-Pacific Integration or Disintegration?" China and Latin America Report 2015, The Dialogue, Julio 2015*

Superando parcialmente las evaluaciones previamente comentadas de una primera etapa donde prevaleció la consideración de los aspectos económicos y políticamente conflictivos con los intereses chinos, la posición de Beijing presenta un importante cambio en el 2013. A partir ese momento se suceden diferentes declaraciones por parte de autoridades del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Comercio que señalan una gradual modificación de la posición del país con respecto al TPP.

Así, en mayo del 2013, el Ministro de Comercio anunció "que China estaba considerando la posibilidad de incorporarse al TPP, siempre que fuera sobre la base de igualdad y mutuo beneficio"<sup>15</sup>. Es muy probable que en este cambio de posición haya incidido la decisión de la Administración Abe del Japón en abril de 2013 al confirmar su participación en el TPP. En suma, se sugiere que si bien no está en condiciones de hacerlo en el corto plazo, China podría considerarlo positivamente en el futuro (He Ping, 2013).

Superando la identificación de los "seis malentendidos" (entre China y EE.UU.)<sup>16</sup> y su contraposición -el enfoque que promovía la apertura económica y aceptación inmediata del TPP- va adquiriendo forma, una apreciación más realista. En este contexto se pasa de una línea interpretativa que presenta al TPP como una medida de "contención de China" adoptada por los EE.UU., a otras de carácter práctico, que responden a la nueva perspectiva. Se pone énfasis en la importancia de ASEAN

<sup>15</sup> Declaraciones del Ministro de Comercio de la R.P. China, citado en P. Bowles, "China debates de TPP", University of Northern British Columbia, 20/3/14

<sup>16</sup> Los "seis malentendidos" son: la teoría conspirativa; la teoría pesimista; la teoría que promueve una actitud de "esperar y ver"; la teoría de EE.UU. y China como rivales; la teoría de la dominación estadounidense y la teoría de la exclusión. Ver: Z. Jianping, "The Problems and Challenges of TPP from the Angle of Negotiators' Conflicts", en Situation and Suggestion on Economic Integration in Asia Pacific and East Asia, World Affairs Press, Beijing, 2013.

y de APEC, destacando la cooperación china con estas Organizaciones y la necesidad de fortalecerla y ampliarla. También se incorpora un ejercicio de análisis empírico y objetivo sobre los costos y beneficios que podría representar una eventual incorporación china al TPP.

De igual manera, se van reconociendo las limitaciones con que cuenta China para poder acceder al Tratado en la actualidad, particularmente por las asimetrías de situaciones existentes en el campo de acceso a mercados; reglas relativas a las inversiones; comercio en bienes y servicios; condiciones de empleo y medioambientales; propiedad intelectual; compras gubernamentales y solución de disputas Estado-Inversor (ISDS). Ese análisis conduce a considerar que las actuales limitaciones podrían ser gradualmente superadas en las próximas décadas por vía de la “segunda etapa de transformación de la R.P China” (2015-2030/40)<sup>17</sup>.

### **Corea del Sur**

Corea del Sur ha puesto en marcha con éxito una estrategia de incorporación a nuevos mercados a partir del establecimiento de una red de TLC que hoy cuenta con más de 60 economías.

A partir de su primer TLC (Corea-Chile, abril 2004), gradualmente incluye negociaciones con China, Vietnam, Indonesia, Nueva Zelanda, México, Japón, China-Japón-Corea (CJK, por sus siglas en inglés) y países del Golfo. En ese marco, cabe destacar dos TLC de gran importancia: Corea-EE.UU (KORUS) –que constituirá una de las bases más importantes para elaborar las normas y reglas que EE.UU procuró establecer en el seno del TPP- y Corea-UE. Además se llevan cabo conversaciones sobre la posibilidad de hacerlo con MERCOSUR, Israel, Malasia, Rusia, Colombia y América Central. Así, Corea espera que su porcentaje de libre comercio alcance el 90% del total en un futuro muy próximo.

Este país inició consultas preliminares de carácter bilateral con las economías del TPP en noviembre de 2013. Durante los tres primeros años desde el inicio de las negociaciones del TPP, Corea adoptó una posición de prudente observación del proceso, antes de decidirse a sumarse al mismo. Durante ese período, su interés primordial residía en poder concretar un TLC con EE.UU y completar las negociaciones de otro con la R.P. China (Cheong, 2014).

Ante la presión estadounidense por ingresar al mercado nipón de arroz y carne –sectores fuertemente protegidos por Corea- se decide abandonar las negociaciones, teniendo en cuenta el costo político de una fuerte resistencia interna. En ese contexto, Corea asigna ahora mayor prioridad a la conclusión de un TLC con la R.P. China.

### **India<sup>18</sup>**

Para algunos destacados especialistas indios (Ciuriak, 2015) el surgimiento del TPP constituye un evento negativo. En términos generales, se evalúa que al cubrir una parte importante del porcentaje del comercio y del PIB mundial, generará significativos efectos negativos de derrame sobre los países que no son miembros del Tratado. De igual manera, sus reglas y estándares van a modelar a los mercados y por tanto, amplificarán los efectos directos de la aplicación de preferencias de carácter discriminatorio.

---

17 Moneta, Artículo BID INTAL

18 Debates del autor de este trabajo, con especialistas de las Universidades Jawaharlal Nehru; Mumbai; Chennai y New Delhi, India, 14/09 al 10/10 de 2015

## 30

Dada la centralidad que el Tratado le confiere a EE.UU., y el hecho de negociarse simultáneamente con el TTIP, se estima que acarreará impactos importantes y de gran alcance. En ese marco, desde el punto de vista geopolítico lo perciben como un instrumento de la política económica estadounidense para Asia.

Se pone énfasis en que en el TPP y el TTIP rige el interés de las grandes empresas transnacionales que dominan las CVI. Las ETN por vía de los Mega Acuerdos, procuran eliminar las líneas de borde entre las regulaciones públicas y privadas. Este proceso incide en forma relevante en las situaciones de competitividad, dado que las reglas del sector privado no están sujetas a los compromisos de la OMC con respecto a la NMF y el Trato Nacional, no pudiendo ser cuestionadas por vía de los mecanismos de solución de conflictos de la OMC.

Frente a esta situación, ¿cuáles pueden ser las respuestas de la India?

Se evalúa que su mercado interno se halla muy lejos de poder incorporar amplias libertades de movimiento en bienes, servicios, capital y personas. Por consiguiente, un ambicioso ejercicio de "mercado único", bajo control indio, podría generar presiones de competitividad sobre la economía interna equivalentes a los beneficios con que podrían contar las Partes en los Mega Acuerdos.

A ese proceso podría sumarse la aplicación de políticas industriales como las que promovía el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) en la época dorada de la economía nipona (China desde tiempo atrás, ha puesto práctica políticas de promoción industrial que toman en cuenta esa experiencia). Por último, se requiere contar con un enfoque gubernamental de promoción y apoyo a la industria de creciente compromiso, como el que se está observando bajo la Administración del Primer Ministro Narendra Modi.

Estas medidas deberían ser enriquecidas con la adquisición de tecnología por medio de las ETN indias, desarrollo tecnológico endógeno; ejercicios de liberalización unilateral y reducción de los costos transfronterizos para las operaciones comerciales.

En suma, la amenaza externa que representan el TPP y el TTIP ha intensificado la discusión doméstica en India sobre cómo responder a esos desafíos. Su foco está orientado a una reconfiguración de las agendas de política interna y externa en un esfuerzo concertado de largo plazo para promover una evolución dinámica al estilo de China, que permita pasar de "hecho en la India" a "hecho por la India", reduciendo los derrames negativos vinculados con la exclusión. Las medidas aquí señaladas resultarán útiles para el desarrollo y adecuada transformación del país, independientemente de que las amenazas de los Mega Acuerdos comerciales se materialicen. (Moneta, 2016)

En este contexto, en marzo del 2016 la Ministro de Comercio e Industria (Sitharaman, 2016) ha explicado la posición de la India frente al TPP durante una conferencia que dictó en la Confederación India de la Industria (CII). Aseguró a los asistentes que "no había que preocuparse por un impacto adverso del Acuerdo, ya que se habían adoptado las medidas necesarias para fortalecer y expandir el comercio y las inversiones indias en el marco de una emergente nueva arquitectura de comercio". No obstante en otro evento, también en el CII, la Ministro señaló que "podía existir cierto impacto en las exportaciones, dado los altos estándares del TPP, comparados con los normas de la OMC, circunstancia que requeriría que India adoptara medidas para elevar sus propios estándares".

La India fue invitada, si bien declinó la propuesta, a participar en el TPP durante la visita que realizó el Vice Presidente Joe Biden a ese país en julio de 2013. A diferencia de la evaluación realizada por la Ministra de Comercio, uno de los estudios sobre impactos del TPP más citados (Peter A. Petri,

2016, pág. 24) estima que la exclusión india del Acuerdo puede ocasionarle una pérdida de comercio anual del orden de los 2,7 billones de USD para el 2030. Este efecto se vería incrementado en la medida en que nuevos países se incorporaran al TPP (cabe aquí señalar que la India ubicó en el 2014 el 25% de sus exportaciones en los países del TPP).

Como parte de su estrategia de ampliación de mercados, India ha firmado TLC con Japón y ASEAN, obteniendo accesos preferenciales en 5 países del Sudeste Asiático. Por esta razón, se estima en el país que el impacto del TPP no será tan fuerte. India ha firmado 13 TLC; uno de ellos, considerado relevante: el "Acuerdo de Libre Comercio de Asia del Sur" el cual está lejos de haber rendido los beneficios esperados, dado un alto nivel de proteccionismo en la SAARC (Asociación Sudasiática para la Cooperación Regional) al comercio externo y las inversiones.

En el marco del Programa de Reformas que lleva a cabo la India para potenciar su capacidad exportadora, se está considerando adoptar como parámetros las normas y niveles de apertura que se obtuvieron en el TPP. Entre las medidas a adoptar se encuentran los impuestos a los bienes y servicios; la reducción de subsidios y de barreras no tarifarias, así como la simplificación de las leyes relativas al trabajo y a la tierra. Por último, en el plano industrial se establece como objetivo producir manufacturas con "defecto cero" y facilitar las operaciones comerciales.

### **III. TPP: ESTRUCTURAS Y CARACTERÍSTICAS. TEMAS PRINCIPALES DE NEGOCIACIÓN E IMPACTOS. ANÁLISIS DE LOS DIFERENTES CAPÍTULOS DEL TRATADO**

Este capítulo –junto al correspondiente al de América Latina y el Caribe– constituye un componente central del presente trabajo. En ese carácter, asumen un cubrimiento más detallado de los temas considerados en cada caso.

#### **1. Disposiciones iniciales y definiciones generales**

Este capítulo establece que el TPP puede coexistir con otros acuerdos internacionales de comercio entre las Partes, incluyendo la OMC y tratados regionales y bilaterales. También provee definiciones de los términos utilizados en más de un capítulo del Acuerdo.

#### **2. Trato nacional y acceso de bienes al mercado**

##### **Acceso a mercados**

La liberalización de las tarifas al comercio de bienes constituye uno de los tradicionales capítulos en las negociaciones de los Tratados de Libre Comercio. En el caso del TPP, las tarifas de los países miembros son relativamente reducidas; van de 0% a 10% (WTO, 2012) y cubren más de 11 mil categorías de bienes por cada miembro en promedio, ya que la mayor parte de ellos dispone de TLC's que los vinculan entre sí. No obstante, siempre existe la posibilidad de ampliar su cobertura y reducir su valor. A modo de ejemplo, tal sería el caso –en la perspectiva de las potencias desarrolladas que participan en el Acuerdo– de Malasia, Vietnam y Perú.

Las Partes acordaron eliminar y reducir tarifas y barreras no arancelarias en bienes industriales y eliminar o reducir tarifas y otras medidas restrictivas en bienes agrícolas. También convinieron en la publicación de las tarifas y otras informaciones relativas a los bienes y en no utilizar "requerimientos

## 32

de desempeño”<sup>19</sup>. También decidieron no imponer restricciones al comercio –incluyendo bienes re-manufacturados (incorporan el reciclaje de partes en nuevos productos) no compatibles con la OMC-.

Si los países mantienen licencias de importación y exportación, se notificarán mutuamente sus requerimientos. Con respecto a las tarifas sobre bienes, se han organizado distintos cronogramas para su eliminación progresiva. Una parte será eliminada inmediatamente luego que el Acuerdo entre en vigencia y aquellas correspondientes a productos más sensibles, serán reducidas de manera escalonada, en distintos períodos de tiempo. Dado que un número importante de los miembros cuentan con TLC’s anteriores entre sí, el TPP los tendrá en cuenta, elaborando los acuerdos respectivos a partir de los compromisos previamente adquiridos entre los miembros, con el propósito de armonizar el proceso de eliminación de tarifas entre ellos.

Tras la implementación del TPP, se espera eliminar aproximadamente el 75% de las tarifas de valor no cero, estimando que el proceso estaría muy avanzado luego de dieciséis años y completo (un 99%), cuando se alcancen los 30 años (Ver Anexo, Cuadro 1).

Teniendo en cuenta las diferencias existentes entre las dimensiones de las economías, el nivel de desarrollo y las sensibilidades específicas con respecto al comercio de cada país, el Tratado contempla programas diferenciados de reducción de tarifas entre ellos. En este marco, Estados Unidos y Japón procederán a una liberalización más rápida de su comercio con los países de menor capacidad económica y dimensión de las exportaciones.

El grado de liberalización depende de las tasas de las tarifas que se están aplicando y de la existencia o no de TLC previos. Para aquellos miembros que no cuentan con ellos, se aplica la “cláusula de la nación más favorecida” (MFN, por sus siglas en inglés).

Los EE.UU adoptaron el criterio de que las negociaciones debían ser sobre bases bilaterales con aquellos países con los cuales no tenían TLC (Nueva Zelanda, Brunei y Vietnam), manteniendo con el resto vigentes los términos individuales que se establecieron en los respectivos acuerdos previos. Esta posición generó importantes tensiones con países como Australia, ya que le impedían ampliar concesiones previamente obtenidas de EE.UU.

Los países que cuentan con TLC, continuarán recibiendo las preferencias ya existentes. Por ejemplo, un exportador canadiense a los EE.UU. puede mantener las tasas tarifarias ya acordadas con ese país en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, en sus siglas en inglés) en el caso que éstas sean menores a las fijadas por el TPP. Por lo expuesto, distintos exportadores –tal es el caso de Malasia y de Canadá- pueden contar con diferentes tarifas con EE.UU., aun cuando el TPP no indique un tratamiento diferenciado (los Cuadros Anexo 2A y 2B muestran los valores de las tarifas bilaterales de exportación e importación previas al TPP).

A los efectos de considerar las diferentes situaciones, se han distribuido los países en tres grupos: el de las economías más abiertas; aquellas que presentan sectores más sensibles y países emergentes que asumen procesos de mayor liberalización.

---

19 Requerimientos sobre la producción local que algunos países imponen sobre las compañías para obtener beneficios tarifarios.

### **Las economías más abiertas: Australia, Nueva Zelanda, Chile y Singapur.**

Una vez que el TPP entre en vigencia, la mayor parte de las tarifas de Australia, Chile y Nueva Zelanda que deben enfrentar los exportadores de otros miembros del TPP, serán eliminadas de inmediato, restando aproximadamente un 10% de productos que mantendrán tarifas luego del primer año. En el caso de Chile, este país eliminará 95% de sus tarifas de inmediato, y el resto cesarán en ocho años.

### **EE.UU., Japón y Canadá: países con sectores muy sensibles.**

Estos tres países tienen relativamente altos porcentajes de apertura del comercio, con cerca del 60% de sus tarifas por debajo del 5%. No obstante, mantienen altas tarifas en productos sensibles, a ser protegidos por largos períodos. Por ejemplo, en el caso de EE.UU., las tarifas a las importaciones de lácteos van a expirar recién después de veinte años y las de camiones importados, alcanzarán a los treinta años. En el caso del Japón las cuotas de importación cuyas tarifas no van a ser eliminadas se presentan en el sector de bienes agrícolas, carnes, lácteos y arroz (ver ANEXO Figuras 1 y 2).

### **Países emergentes que asumen procesos de mayor liberalización.**

Brunei, Malasia, Perú, México y Vietnam son miembros considerados con un menor de desarrollo relativo con respecto a los países contemplados en los grupos anteriores. Generalmente, poseen tarifas de MFN superiores, en particular, los casos de Vietnam y Malasia. El primero, cuenta con más de 1/3 de sus líneas tarifarias comprendidas entre el 8% y el 15%, mientras el segundo, presenta un grupo de productos con 20% de resguardo (ver Anexo Figura 3).

En suma, el Acuerdo contempla tarifas diferenciadas en productos sensibles—y en ciertos casos, con largos períodos para su anulación— entre los países miembros y particularmente, entre EE.UU. y Japón. Asimismo, dado que la mayor parte de las tarifas de muchos de estos países son bajas, las ganancias a obtener por vía de la liberalización del comercio resultarán relativamente reducidas (ver ANEXO Cuadro 3).

### **Barreras técnicas al comercio (TBT, en sus siglas en inglés)**

Los miembros del TPP han acordado utilizar reglas transparentes, no discriminatorias y no crear innecesarias barreras al comercio para el desarrollo de las normas técnicas, estándares y procedimientos para otorgar conformidad, preservando al mismo tiempo la capacidad de las Partes de actuar en el cumplimiento de sus legítimos objetivos.

Las Partes decidieron generar reglas que faciliten la aceptación de los procedimientos de evaluación para otorgar conformidad. También se convino en aceptar la participación pública para realizar comentarios sobre las regulaciones y estándares técnicos que se proponen. Adicionalmente, el TPP incluye anexos vinculados a la regulación de sectores específicos (ej.: cosméticos, productos farmacéuticos, productos tecnológicos de información y comunicación, instrumentos médicos, vinos y bebidas espirituosas, fórmulas para preparadas y aditivos y productos orgánicos agrícolas), promoviendo se alcance un enfoque regulatorio común.

## 34

### Agricultura<sup>20</sup>

La negociación vinculada a la reducción de barreras al comercio de bienes y servicios agrícolas tradicionalmente ha resultado uno de los temas más conflictivos, tanto en el marco global como bilateral. Desde el punto de vista de la política interna de los Estados, sean estos desarrollados o en desarrollo, los grupos y entes dedicados a esta actividad han gozado siempre –con cierta independencia relativa a su número y a la participación del sector en la economía nacional- de una gran capacidad de incidencia en la economía política de sus países. La agricultura ha sido y continuará siendo un sector protegido y de alta sensibilidad, tanto a nivel nacional como internacional. Las negociaciones en el seno del TPP no han escapado a esos determinantes.

En los primeros años de esta década, a los países del TPP les correspondía el 25,6% de las exportaciones agrícolas globales y el 22% de sus importaciones. El Cuadro 4 del Anexo permite examinar la situación de cada uno de los miembros en términos de comercio agrícola (ver ANEXO Cuadro 4). En ese contexto, el comercio de carnes, granos, azúcar y lácteos, en la cual participan la mayor parte de los miembros (salvo Singapur y Brunei), presentó duras y complejas negociaciones, derivadas de la gran importancia que tanto los países exportadores como importadores asignan al sector.

También –si bien su porcentaje de participación es más reducido (del 10% al 13%, con excepción de Nueva Zelanda)- los productos de granja presentaron muchas dificultades en las negociaciones. Los mayores exportadores –EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda- ejercieron fuerte presión para incrementar la apertura de los mercados de los miembros restantes. No obstante, simultáneamente tanto EE.UU. como Canadá adoptaron posiciones muy rígidas en cuanto a la apertura de sus mercados. Se procuró proteger a sus productores ante una competencia externa capaz de proveer productos de buena calidad a un precio mucho menor. En ese contexto, cabe citar como ejemplo al Representante de Comercio de los EE.UU., que señaló que “cualquier fuera el resultado de las negociaciones, lo que se acordara no podía afectar el programa del azúcar estadounidense” (Pearson, 2015).

### Animales vivos y carnes

Japón, México, Perú y Vietnam se comprometieron a una amplia y/o completa reducción de tarifas a las importaciones de productos cárnicos (carne vacuna y cerdo). Esta situación favorece a los productores de EE.UU., Canadá, Australia y Nueva Zelanda.

Japón redujo sus altas tarifas para la importación de carne vacuna en carnes enfriadas y congeladas del 38% al 9% en un período de 15 años, mientras se eliminaban las tarifas correspondientes a carnes rojas procesadas, animales vivos y órganos, incluyendo –con un período de 10 años de reducción- lo correspondiente a carne de cerdo.

México acordó eliminar un 20% a 25% de las tarifas correspondientes a carne vacuna y 10% al 15% en la de cordero y oveja.

---

20 Esta sección fue elaborada a partir de los trabajos de Cullen Hendrix & Barbara Kotschwar, “Agricultura”, Capítulo 3, en “Assessing the Trans Pacific Partnership”, Peterson Institute for International Economics, Vol. 1, feb. 2016; “Trans Pacific Partnership Summary, Council on Foreign Relations, Washington DC, Oct. 4 2015; Debora K. Elms, “The Trans Pacific Partnership Trade Negotiations: some Outstanding Issues for the Final Stretch”, Asian Journal of WTO and International Health Law and Policy, vol. 8, no. 2, p. 371-391; “The Trans Pacific Partnership”, USTR, disponible en: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>



Vietnam, cuenta con tarifas relativamente bajas en virtud de distintos TLC previamente firmados con otros miembros del TPP, razón por la cual el Acuerdo no modifica en grado importante las posibilidades de ingresar a ese país. Paradójicamente, dos grandes exportadores de carnes –EE.UU. y Canadá- resistieron fuertemente la liberalización de sus mercados.

### CUADRO 3

#### Efectos del TPP sobre el valor de las importaciones agrícolas de socios del TPP en el 2025

		Australia	Canadá	Chile	Japón	Malasia	México	Nueva Zelanda	Perú	Singapur	EEUU	Vietnam
Linea de base de importaciones de socios del TPP 2025 (millones USD)	Cereales	33	610	362	5.983	331	3.181	60	490	83	1.410	326
	Frutas/Vegetales	459	3.565	41	2.268	201	831	167	80	337	9.022	89
	Oleaginosas y productos	363	1.015	42	4.080	259	2.291	175	23	274	2.469	307
	Carne	614	2.756	85	11.826	192	2.879	221	30	559	8.134	256
	Lácteos	473	561	18	1.783	792	1.094	89	55	547	914	301
	Otros	3.071	9.765	255	15.179	1.140	4.019	1.430	395	1.169	22.897	822
	<b>Total Agricultura</b>	<b>5.013</b>	<b>18.271</b>	<b>804</b>	<b>41.118</b>	<b>2.915</b>	<b>14.296</b>	<b>2.141</b>	<b>1.074</b>	<b>2.968</b>	<b>44.846</b>	<b>2.100</b>
Cambios en 2025 en los valores relativos a la línea de base, debido al TPP (millones USD)	Cereales	1	2	2	951	15	-4	1	1	2	4	10
	Frutas/Vegetales	5	5	2	317	4	2	2	1	-	10	58
	Oleaginosas y productos	3	20	1	10	1	-	1	3	4	11	47
	Carne	16	451	-	2.829	-1	41	6	-	-	247	76
	Lácteos	3	367	-	804	1	187	2	9	10	187	15
	Otros	14	26	3	918	171	8	16	9	9	484	183
	<b>Total Agricultura</b>	<b>41</b>	<b>871</b>	<b>8</b>	<b>5.830</b>	<b>191</b>	<b>235</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>25</b>	<b>908</b>	<b>388</b>

Fuente: Elaborado a partir de USDA, Economic Research Service, modelo TPP.

### Arroz

Pese a las presiones de EE.UU, Australia y Nueva Zelanda para abrir el mercado de arroz nipón, las concesiones en este producto fueron casi simbólicas.

Cabe señalar que el promedio de tarifas (Nación Más Favorecida –MFN, en siglas en inglés) de Japón para productos agrícolas es de 14,3%, pero sus picos pueden exceder 700% (WTO, 2014). En ese marco, Japón sólo ha concedido previamente cuotas reducidas de acceso a su mercado. Con el TPP también se obtiene un incremento de 50 mil toneladas métricas con respecto a la cuota previa de acceso con que contaba, concediéndose otra de 6 mil toneladas métricas para Australia. Este incremento continuaría con otra cuota de 70 mil y 8.400 toneladas métricas respectivamente para ambos, en el 13° año del Acuerdo.

Mientras Vietnam, uno de los mayores exportadores mundiales de arroz que goza de ventajas comparativas por su proximidad al Japón, sólo obtuvo pequeñas ganancias.

En suma, como puede observarse en el Esquema 6, Japón –pese a la gran preocupación interna que generó su apertura- mantuvo importantes barreras con respecto a este producto.

Por razones socioculturales, el arroz continúa siendo un producto casi intocable; se lo considera como parte fundamental de la identidad nipona. No obstante, el cuadro del sector agropecuario se ha modificado. Para lidiar con el lobby agrícola interno, la Administración Abe contó con una ventaja con respecto a negociaciones anteriores. Dado el proceso vegetativo y la evolución del mercado, la

## 36

población dedicada a actividades agrícolas se ha reducido sustantivamente. A ello se suma un éxodo hacia los centros urbanos y que la población joven trabaja part-time en el ámbito rural compartiendo su tiempo con actividades en otros sectores. El conjunto de estos factores redujo significativamente la capacidad de presión política sobre el gobierno central<sup>21</sup>.

### Esquema 6: Japón. Incidencia del TPP en el sector agropecuario y pesca<sup>22</sup>

- El 8 de marzo de 2016 el Gabinete del Primer Ministro Abe aprobó una serie de documentos vinculados a la puesta en vigencia del TPP.
- Japón debe reducir sus tarifas en un 95,1% en productos de granja, industriales y otros sectores.
- En diciembre de 2015, el gobierno central nipón estimó que el impacto negativo por las concesiones a realizar en el sector agrícola forestal y de pesca, corresponderían a una disminución de 130 billones a 210 billones de yenes. Ya se cuenta con estimaciones más precisas sobre su incidencia en cada prefectura y en cada sector y el gobierno está preparando asistencia financiera y otras medidas compensatorias para estos sectores.
- Las tarifas en importaciones de carne, actualmente en 38,5%, se reducen a 27,5% en el primer año de vigencia del Acuerdo y continuarán disminuyendo hasta el 9% en el año dieciséis. Ante la fuerte competencia externa (importaciones anuales de 870 mil toneladas -520 mil provenientes de Australia, EE.UU. y Nueva Zelanda-) la estrategia nipona para el sector es especializarse en la exportación de carnes de altísima calidad (mercados de alto consumo), y el mismo criterio será aplicado para el arroz (ej.: arroz para sushi).
- Las ganancias esperadas por Japón por su ingreso al TPP, incidirían en el crecimiento del PIB en 13,6 trillones de yenes, que representan un 2,59% del total en el año fiscal 2014.

*Fuente: Elaboración propia con base en Yurikokoike (2016).*

En el marco del TPP, sus miembros procuran liberalizar la mayor parte de los productos agrícolas (con el objetivo de alcanzar el 99% de todos ellos incluyendo animales vivos, lácteos y bebidas). Cuando el acuerdo sea ratificado, incidirá sobre 32% de las líneas tarifarias niponas, el 31% de las vietnamitas y el 92% de las malayas; sobre todas, menos una, en Australia y 99% de ellas en Nueva Zelanda quedarán eliminadas. La liberalización de las líneas restantes será programada a lo largo de un período de 15 a 20 años (Cullen Hendrix, 2016).

El TPP ha logrado importantes avances en sectores agrícolas altamente protegidos. Por ejemplo, con respecto al arroz. Así, el 40% de las tarifas vietnamitas sobre este producto van a ser eliminadas cuando el Acuerdo entre en vigencia, junto con el 20% de las mexicanas una década después y, un año más tarde, el 40% de las malayas. Como era dable esperar, el actor de posiciones más duras en esta negociación fue Japón, que mantendrá altas tarifas en este sector, pero que se ha comprometido a duplicar el volumen de las cuotas de arroz que permitía hasta ahora ingresar en su mercado provistas por parte de Australia y EE.UU. Adicionalmente, Vietnam, Perú, México y Japón aceptaron una importante apertura de sus mercados para el acceso de productos cárnicos y de cerdo provenientes de otros miembros del Acuerdo.

<sup>21</sup> Conversaciones del autor de este trabajo con el Dr. Kotaro Horisaka, Prof. Emérito de la Universidad de Sofía, Buenos Aires, Marzo 2016

<sup>22</sup> Yurikokoike, "How the TPP transform Japan's economy?", The Japan Times, Tokio, Nov.3 de 2015; The Japan Times, "Japan's prefectures map out damage to agriculture sectors by the TPP". Osaka, 07/03/2016; The Japan Times, "Cabinet approves TPP bills, to step up explaining pact's benefits", Kyodo, march 8th 2016.

## Lácteos

Históricamente Japón ha mantenido altas tarifas sobre productos lácteos, concediendo también pequeñas cuotas de acceso en quesos, leche descremada, leche en polvo y manteca.

Bajo el TPP, Japón expandió sus cuotas en las leches y manteca en un período que recién se abre del año 16 al 21 de vigencia del Tratado. La leche en polvo tendrá una cuota de 1500 toneladas métricas libres de tarifas, que se ampliará a 4750 toneladas métricas después de seis años y la de la leche condensada, será de 750 toneladas métricas (US Department of Agriculture, 2015). Estas cuotas serán de libre acceso, pudiendo participar todos los miembros.

Por su parte, tanto EE.UU como Canadá protegieron fuertemente su mercado de lácteos y aves.

Estos niveles de protección generaron problemas entre EE.UU y Nueva Zelanda, entre los cuales no existe un TLC, dado que negociaciones previas destinadas a concretarlo no alcanzaron su objetivo por diferendos en el sector de lácteos. EE.UU cuenta con un sofisticado entramado de medidas de protección en distintos sectores, entre ellos, el lácteo. En este sector, incluye subsidios y precio soporte para producción láctea y cuotas y altas tarifas de acceso.

Al sumarse la participación de Canadá y México a las negociaciones, el proceso se complicó, permitiendo en potencia distintos trade-off. Por ejemplo, una apertura a Nueva Zelanda podía quizás ser compensada con un mayor acceso al mercado canadiense, pero este último país retuvo previamente su ingreso a las negociaciones destinadas a concretar el TPP (Findlay, 2012), justamente por su resistencia a incluir el sector lácteo en las negociaciones (Elms, 2014).

## Azúcar

Otro mercado altamente sensible, el del azúcar, convoca en el TPP a tres grandes productores: Australia, México y EE.UU. los cuales, en su conjunto, cubren el 80% de las exportaciones a los miembros del TPP.

En el marco del NAFTA, se tardó 14 años para liberalizar el azúcar, producto de gran sensibilidad para México y EE.UU. (Gary Hufbauer, 2005). En el TPP, el contexto resultó más complejo, dado que el azúcar había sido completamente omitido en el TLC Australia-EE.UU (AUSFTA, 2005), como parte de una negociación en la cual los EE.UU. aceptaron esa omisión para poder continuar protegiendo a sus productores nacionales. Por su parte, Australia “perdió” en esa oportunidad la posibilidad de incrementar su acceso al mercado estadounidense a cambio de no aceptar la inclusión del *Investor-State Dispute Settlement* (ISDS) en el TLC.

La inclusión de una negociación sobre el azúcar en el TPP, podía afectar a los términos negociados previamente en el AUSFTA. Para evitar problemas, EE.UU. impuso el criterio de no negociar nuevos accesos al mercado con ningún país con el cual tuviera TLC que cubrieran ese tema.

En el seno del TPP, Australia obtuvo importantes beneficios en el mercado estadounidense, agregando una cuota de 65 mil toneladas a la que ya poseía (109 toneladas en el 2015). No obstante, ésta resultó reducida en términos de las expectativas de su gobierno, que era alcanzar una cuota de 750 mil toneladas.

## 38

Sin embargo, su posición es menor frente a 1,5 millones de toneladas que importa EE.UU. desde México en el marco del NAFTA. No se conoce aún si éste incremento para Australia va a ser compensado con una reducción de las importaciones desde México o una disminución de la producción interna estadounidense, teniendo en cuenta los acuerdos de producción nacional de azúcar vigentes en EE.UU. (Pearson, 2015).

### Tabaco

Los EE.UU. proveen un cuarto de las exportaciones de tabaco a los países del TPP. En ese marco, ésta potencia procuró abrir nuevos mercados, en particular, en Japón, Malasia y Vietnam. No obstante, las liberalizaciones para este producto cuentan con períodos largos: 11 años para el Japón (libera el 30% del mercado) y 16 años para Malasia y Vietnam. Por su parte, los EE.UU. van a eliminar sus tarifas (actualmente del orden del 350%) en 10 años, mientras Nueva Zelanda y Brunei, lo harán en cuanto el Acuerdo entre en vigencia.

El TPP contiene medidas restrictivas importantes con respecto al tabaco dado su impacto negativo sobre la salud. El Art. 29.5 le permite a los miembros excluir todo reclamo relativo al tabaco por parte de inversores. Bajo el TPP los productos del tabaco están excluidos de los reclamos por vía del ISDS. Las medidas de control sobre el tabaco de un Estado miembro pueden ser reclamadas únicamente a través de canales estándares.

**FIGURA 3:**  
**Algunos de los temas contenciosos en las negociaciones del TPP (a junio 2014)**

Áreas	Países con intereses relevantes en la disputa	Temas
Acceso a mercado	EE.UU. vs. Japón	Los EE.UU. requieren que las tarifas niponas de los productos agrícolas deben ser sustancialmente reducidas. Japón solicita que las tarifas para automóviles en los EE.UU. deberían ser eliminadas.
Derecho de propiedad intelectual	EE.UU. y Japón vs. Malasia y Vietnam	Las dos potencias requieren que la información para productos farmacéuticos y derechos de autor (para novelas, films, música, etc.) deberían contar con protección por períodos más largos. Malasia, Vietnam y otros países desean que esa protección se establezca por períodos más cortos.
Políticas de competencia	EE.UU., Australia y Japón vs. Malasia, Vietnam y Brunei	Los EE.UU. requieren que políticas que favorecen a las empresas estatales (SOE's) (ej.: subsidios) deben ser abolidas y establecer condiciones de actividad equivalentes entre las SOE's y las empresas privadas. Malasia y otros países rechazan ese reclamo.
Compras gubernamentales	Singapur, EE.UU. y Japón vs. Malasia, Vietnam y Brunei	Singapur, Japón y EE.UU. desean que las compras gubernamentales estén plenamente abiertas a la participación de

Áreas	Países con intereses relevantes en la disputa	Temas
		las firmas extranjeras. Malasia y otros países no concuerdan con ese criterio.
Inversiones	EE.UU. y Japón vs. Australia, Nueva Zelanda y Malasia	EE.UU. y Japón argumentan que el mecanismo de solución de disputas inversor-Estado (ISDS) debe ser introducido en el TPP. Australia y otros países están en contra de esa propuesta.
Medio Ambiente	EE.UU., Canadá y Japón vs. Vietnam y Malasia	Los EE.UU. y otros argumentan que los estándares medioambientales para la actividad de las firmas deben ser mejorados. Vietnam y otros países muestran resistencia a esa medida.

Fuente: Masahiro Kawai "Japan's Approach to the TPP". Art. Cit. Table 1, página 30.

### Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS, por sus siglas en inglés)

SPS se refiere a las restricciones vinculadas a la salud en el comercio de ciertos bienes, con el propósito de proveer condiciones de seguridad al consumidor y a la sustentabilidad de los productos. Se presenta aquí un foco de tensión dado que los EE.UU. considera que varias de las SPS constituyen artificios motivados políticamente, destinados a evitar o restringir el acceso de distintos productos a mercados externos (ej.: productos cárnicos y avícolas genéticamente modificados)<sup>23</sup>.

En consecuencia, el capítulo de estándares sanitarios y fitosanitarios omite la discusión de los organismos genéticamente modificados (OGM) y los bienes bio-tecnológicos a ellos vinculados (la consideración de esos bienes con respecto a Trato Nacional y Acceso a Mercados, está incluido en el capítulo 2 del TPP).

El Art. 7.9 del Acuerdo establece que las medidas de conformidad relativas a las SPS deben adecuarse a los acuerdos internacionales más importantes (Codex Alimentarius y el Acuerdo SPS de la OMC) y que desviaciones de esos acuerdos pueden ser tomadas en cuenta solamente en base a evidencias científica, objetiva y documentada (Art. 7.9.2).

### Restricciones al comercio

Los miembros establecieron disciplinas más estrictas que las establecidas por la OMC en cuanto corresponde a la restricción de las exportaciones: prohibieron el uso de Derechos a la Exportación – salvo para productos incluidos en un Anexo- y se comprometieron a no aplicar subsidios a las exportaciones en los envíos intrabloque, así como se aprobaron medidas destinadas a mejorar las condiciones de transparencia y el acceso a la información respecto de regulaciones que afectan el comercio de productos biotecnológicos.

El Art. 26.2 del TPP está destinado a reducir los efectos negativos de las restricciones a las exportaciones. Reconoce el derecho de los gobiernos a aplicar restricciones a las exportaciones con el propósito de evitar se generen situaciones críticas de ausencia o limitación de bienes (ej.:

<sup>23</sup> El tema de los organismos genéticamente modificados (OGM) se presenta como uno de los centrales en las negociaciones del TTIP, entre EE.UU.-UE.

## 40

alimentos). Esas medidas requieren notificación previa a los miembros del Acuerdo que importan esos productos de ese país. Si la restricción a la exportación supera el plazo de 12 meses, se abre un período de consultas con los importadores.

### Conclusiones

Como puede observarse a lo largo de este capítulo, uno de los sectores que presentó mayores tensiones entre los miembros del TPP fue el comercio agrícola y, en ese contexto, se destacaron los problemas que surgieron con y entre los EE.UU, Japón y un grupo de importantes productores –Canadá, Australia, Nueva Zelanda y México–.

La agricultura generalmente permanece protegida por cuotas con altas tarifas y un amplio espectro de barreras no arancelarias. Se presenta aquí una clara contraposición entre el “deber ser” del Acuerdo –la liberalización del comercio agrícola– y los fuertes intereses que representan los productores y los distintos lobbies empresarios en cada país, que generalmente poseen una alta capacidad de incidencia sobre las políticas gubernamentales.

En este contexto, se observa la clara aplicación de un doble estándar. El caso de los EE.UU. constituye un adecuado ejemplo de las fuertes presiones ejercidas para abrir los mercados externos a sus productos, mientras se preserva –con una amplia gama de medidas– el acceso al mercado interno. Así, esta gran potencia ingresa a las negociaciones sin voluntad de reducir de manera sustantiva las restricciones con que cuenta el ingreso a su territorio de productos agrícolas que afecten a esos intereses.

Por lo expuesto, en cuanto compete a los bienes agrícolas, el TPP asume una figura compleja dados distintos entramados de acuerdos entre algunos miembros, que se halla muy lejos de avanzar en parámetros concertados entre todos los miembros para la reducción de las barreras existentes. La agricultura, a menudo permanece protegida por altas tarifas y cuotas restrictivas. Así, por ejemplo, se observa un muy limitado acceso bilateral a mercados en distintos productos (ej.: azúcar, lácteos, arroz, tabaco) (Peter A. Petri, 2016). De esta manera, importantes barreras al acceso de los mercados de Canadá, Japón, EE.UU se mantienen vigentes.

En ese contexto, resulta de interés de ALC conocer que pese a esas limitaciones, países como EE.UU. y Nueva Zelanda lograron, mediante rebajas arancelarias y expansión o apertura de cuotas, el acceso a mercados de carne bovina en Canadá y México; carne aviar en Vietnam; carne porcina en Japón; carnes procesadas en Japón y Canadá (y en EE.UU.); productos lácteos en Canadá, Japón, Malasia, México, Vietnam (y EE.UU.); vinos en Japón, Malasia, México, Perú, Vietnam y Canadá; aceite de soja y frutas vegetales en Japón (y en EE.UU.).

El TPP también incluye relevantes provisiones en el campo de los OGM y restricciones a las exportaciones. El capítulo de SPS excluye discusiones sobre los aspectos relativos a la salud con respecto a los OGM y los trata como un tema de propiedad intelectual.

Con respecto a los bienes agrícolas, además de reducir tarifas, acordaron promover reformas que incluyen la eliminación de los subsidios a las exportaciones, trabajando conjuntamente en el marco de la OMC para desarrollar disciplinas relativas a las exportaciones de empresas estatales; créditos a la exportación y limitaciones a los marcos temporales relativos a restricciones impuestas a la exportación de alimentos. Por último, se comprometieron a incrementar la transparencia y cooperación en actividades seleccionadas vinculadas a la bio-tecnología agrícola.

### 3: Reglas de Origen, procedimientos relacionados con el origen.

Normalmente, para prevenir que actores externos puedan beneficiarse de un TLC se establecen las denominadas "reglas de origen". Estas establecen que los insumos importados utilizados en la producción de un bien que recibe preferencias sea "transformado sustancialmente" en el país miembro. El problema que surge es que los países que otorgan preferencias definen esa fase de transformación mediante un amplio espectro de variedades de vías y de grados de transparencia y complejidad (Estevadeordal, 2008).

Con el fin de proveer reglas de origen relativamente simples, promover las cadenas de provisión regional y asegurar que los miembros del TPP y no países ajenos al Acuerdo resulten los principales beneficiados, las Partes contratantes acordaron un único conjunto de reglas de origen, que definen cuando un bien en particular es "originado" –y por lo tanto, elegible- para recibir tarifas preferenciales del TPP.

Asimismo, el Acuerdo permite la "acumulación de origen" en el proceso de producción, por lo cual, en general insumos de una de las Partes recibe igual trato que los materiales provenientes de otro miembro del TPP, si es utilizado para generar un producto en cualquiera de los miembros.

También se han fijado conjuntos de reglas que procuran facilitar la actividad de los hombres de negocios para operar al interior del área cubierta por el Acuerdo, mediante la creación de un amplio sistema que permite verificar que los bienes producidos en el TPP cumplen con las reglas de origen. Los importadores podrán solicitar un trato de tarifas preferenciales en la medida que ellos posean la documentación adecuada para sostener su pedido. En ese contexto, este capítulo provee los procedimientos para verificar esas solicitudes.

Asimismo, anticipando el impacto de cambios tecnológicos y en la forma de producción, el acuerdo prevé que las partes consideren modificaciones en las reglas de origen para favorecer su adaptación al nuevo contexto.

En el Capítulo V, "América Latina y el Caribe frente al TPP. Diferentes situaciones, intereses y desafíos", se ha desarrollado un caso para Centroamérica que involucra de manera sustantiva el tema de las normas de origen, de gran interés para los países del istmo centroamericano: las ventajas y dificultades que se generan en el seno del TPP para Vietnam – su poderoso competidor en el mercado estadounidense y la posible incidencia de ese proceso para los países productores del istmo.

### 4. Textiles y prendas

Textiles se ha presentado como otro de los temas de compleja gestión en las negociaciones del TPP. Las dificultades emanan de un sistema altamente complicado de protecciones a los textiles con que cuentan tres países que disponen de industrias muy competitivas en este sector: EE.UU., Vietnam y, en menor grado, Malasia.

Dado que ni Vietnam<sup>24</sup> ni Malasia cuentan con un TLC con EE.UU., ambos han negociado compromisos de acceso a su mercado de forma bilateral. Los textiles –al igual que el calzado

---

<sup>24</sup> El calzado deportivo también constituye un tema sensible en las negociaciones. Representa cerca del 7% de las exportaciones vietnamitas, siendo ese país el primer exportador de ese producto a los EE.UU.

## 42

deportivo- cuentan con tarifas relativamente altas en los EE.UU., pero los problemas principales se presentaron con las reglas de origen.

Los EE.UU. han creado un sistema muy elaborado de reglas para impedir que las firmas no logren soslayar las reglas de origen y obtengan preferencias por vías de un TLC. Básicamente, la mayor parte de los TLC con esta potencia requieren que prácticamente cada paso de la manufactura de los textiles a ser exportados a los EE.UU. utilice materiales a partir de hilo fabricado en ese país. Por ese motivo, cualquier intento de cambiar este sistema en el TPP significaría una erosión de las reglas vigentes en TLC previos (Elms, 2014, pág. 380).

Como resultado de las negociaciones, la solución hallada fue crear una “lista corta” de materiales que no pueden ser provistos por los productores estadounidenses, que incorpora ítems permanentes (ej.: seda) y otra de carácter temporal, que admite cambios. Esta última lista permitiría a países como Vietnam utilizar materiales no originados en EE.UU. hasta un período de tres años. El ingreso posterior de México, país que tiene grandes intereses en la industria textil, complicó las negociaciones (bajo el régimen de NAFTA, México goza de importantes beneficios en el mercado estadounidense, lo cuales, naturalmente, desea defender) (Carriere, 2005).

El capítulo incluye reglas específicas de origen que requieren el uso de hilo y telas originados en los países miembros promoviendo cadenas de inversión en el sector. Incluye una “lista corta” de provisión que permite usar ciertos hilos y telas que no se hallan en la región. Asimismo, incluye compromisos de cooperación entre aduanas para prevenir las evasiones y fraudes con los pagos de las tarifas, así como salvaguardas específicas a los textiles para responder a daños severos de los mismos.

### 5. Administración Aduanera y facilitación de comercio

Las Partes del TPP acordaron reglas para facilitar el comercio, mejorar la transparencia y los procedimientos de las aduanas y asegurar la integridad de su administración. El propósito de facilitar la tarea de los empresarios, mejorando los procesos de aduanas y trámites de frontera. En el Anexo, Esquema 3, pueden observarse en este campo las diferencias existentes entre el Acuerdo de Facilitación de Comercio de la OMC y el TPP.

De igual manera, convinieron en establecer reglas más transparentes, la publicación de leyes y procedimientos de aduana y mejoras para acelerar la entrega de bienes. También avanzaron en términos de la determinación de valores para los productos y penalidades para las infracciones. Por último, acordaron en virtud de su importancia, tratamientos diferenciales para los envíos con carácter expreso.

### 6. Remedios Comerciales

En este Capítulo se promueve la transparencia y procedimientos adecuados de solución de problemas relativos al comercio, a partir del reconocimiento de las mejores prácticas, sin afectar los derechos y obligaciones de las partes bajo la OMC.

Contiene mecanismos de salvaguarda de carácter transitorio. Estos permiten a una Parte aplicar esas medidas durante cierto período de tiempo si las importaciones aumentan como resultado de una reducción tarifaria implementada bajo el TPP que causa un perjuicio serio a una industria nacional. Las Partes que impongan este tipo de medidas deben cumplir con los requerimientos de notificación y consulta correspondientes.



Este capítulo también establece reglas que requieren que una Parte que aplica medidas de salvaguardia transitorias, provea compensaciones mutuamente acordadas. Asimismo, las Partes no pueden imponer más que una salvaguarda al mismo producto, al mismo tiempo y no pueden hacerlo en todo producto importado bajo las cuotas del régimen tarifario. Por último, pueden ser excluidos los productos TPP de medidas de salvaguarda de la OMC si esas importaciones no generan amenaza o serio perjuicio.

## **7. Medidas sanitarias y fitosanitarias**

En el desarrollo de reglas SPS los EE.UU. han logrado que se acepten sus criterios en la materia: las Partes han reafirmado que las reglas a aplicar deben estar basadas en criterios científicos. Reiteraron sus derechos a proteger la salud humana, animal y vegetal; publicar e informar sobre las medidas de SPS que propone y realizar un esfuerzo para que los comerciantes comprendan cabalmente las mismas.

Se convino que medidas de emergencia adoptadas por cualquier de las Partes para la protección de la salud debe ser notificadas al resto de los miembros. El país que enfrenta la emergencia debe analizar, sobre bases científicas, las medidas de protección que adopte dentro de los seis meses posteriores al momento en que se presente esa situación y transmitir los resultados del análisis a las restantes Partes, si éstas lo solicitan. Asimismo, acuerdan promover sistemas que permitan evaluar la efectividad de los controles regulatorios que se apliquen a las exportaciones y el establecimiento de mecanismos para consultas entre los gobiernos en temas de emergencia.

## **8. Obstáculos técnicos al comercio**

Este capítulo promueve la adopción procesos adecuados en la solución de problemas comerciales por vía de mejores prácticas, pero no afecta los derechos y obligaciones de las Partes según la OMC.

Las Partes acuerdan reglas que van a facilitar la aceptación de los resultados de procedimientos de conformidad de una Parte por parte de los entes a cargo de realizar esa tarea en otros países miembros, facilitando a las empresas acceder a los mercados del TPP.

Por el Acuerdo, las Partes deben permitir que el público comente las regulaciones técnicas, estándares y procedimientos de consentimiento. Asimismo, deben asegurar que exista un intervalo razonable entre la publicación de las regulaciones técnicas y procedimientos de puesta en vigencia y su entrada en vigor.

El TPP incluye Anexos vinculados a la regulación de sectores específicos (cosméticos, instrumentos médicos y productos farmacéuticos, TIC, vinos y bebidas espirituosas, productos orgánicos agrícolas, alimentos preparados).

## **9. Inversiones**

Si bien el TPP constituye, básicamente, un Acuerdo Comercial, muchos de sus elementos centrales están vinculados con el deseo de expandir la IED y ésta, a su vez, remite al papel central que tienen las ETN's. En cuanto al comercio, en el 2012 las 500 empresas estadounidenses más importantes concentraban entre el 60% y 70% del comercio de ese país y poco menos que 5.000

## 44

compañías, pertenecientes a EE.UU. y a otros países desarrollados, se estima que controlaban más del 70% del comercio global de bienes y servicios (Soroka, 2014).

Con respecto a la IED, en el 2014 100 ETN controlaban el 10% del total mundial de la inversión extranjera directa y nuevamente, un número menor a las 5.000 empresas dominaban el 80% de la IED global (UNCTAD, 2015).

En este marco, el TPP promueve el papel de la IED, en cuanto a las posibilidades que brinda tanto en los flujos de inversión entrantes como en los salientes, a partir de medidas específicas adoptadas en este capítulo del Acuerdo.

Al introducir reglas para las inversiones las Partes establecieron criterios de no discriminación, incluyendo medidas de protección que preservan la capacidad de los gobiernos de los Estados miembros de alcanzar objetivos legítimos por vía de sus políticas públicas. De igual manera, el TPP provee protección básica a las inversiones determinadas en otros acuerdos relacionados con la materia, incluyendo el Tratamiento Nacional; la Cláusula de la Nación Más Favorecida y estándares mínimos, de acuerdo con los principios del derecho internacional.

También se prohíben las exportaciones que no se basen en un propósito público sin el debido proceso o sin compensaciones y no se permite aplicar “requerimientos de desempeño” a las empresas, tales como porcentajes de contenido local o de localización de tecnología.

El TPP asegura la libre transferencia de fondos vinculados a las inversiones -sujetas a las excepciones que establece el Acuerdo- destinadas a asegurar a los gobiernos que cuentan con la flexibilidad de gestión necesaria ante situaciones de volatilidad de los flujos de capitales. Se incluyen medidas temporales no discriminatorias de salvaguarda (control de capitales) que restrinjan transferencias relativas a inversiones en un contexto de crisis de balanza de pagos –o la amenaza del mismo- y otras medidas económicas para proteger la integridad y estabilidad del sistema financiero.

El TPP adopta “listas negativas” que permiten que sus mercados se hallen completamente abiertos a inversores extranjeros, excepto cuando ellos han adoptado una excepción (medidas de no cumplimiento) en uno de los dos Anexos dispuestos por país: 1) Medidas corrientes por las cuales una Parte acepta una obligación de no adoptar acciones más restrictivas ni restringir una liberalización en el futuro y 2) Medidas y políticas en las cuales las Partes mantienen completa discrecionalidad en el futuro.

El capítulo también establece que las disputas en torno a las inversiones deben contar con arbitraje internacional, neutral y transparente, dotado de fuertes salvaguardas para prevenir reclamos abusivos y asegurar el derecho de los gobiernos a adoptar regulaciones de interés público, incluyendo medidas relativas a la salud, seguridad y protección ambiental. Los procedimientos de salvaguarda incluyen: procedimientos arbitrales transparentes; *amicus curiae*; no participación de actores que no sean Parte; rápido procesamiento de reclamos frívolos; restringe interpretaciones conjuntas realizadas por Partes del TPP; límites temporales para presentar los reclamos y reglas que previenen que el reclamo sea presentado en procedimientos paralelos.

El TPP asegura a las ETN's que a ellas no se les va a requerir cumplir con “requerimientos de desempeño” (ej.: grados de contenido local de tecnología; localización territorial; orientación de las exportaciones; etc.)<sup>25</sup>. No obstante, el Acuerdo les permite a los gobiernos cierta asistencia al

---

<sup>25</sup> Si bien los “requerimientos de desempeño” habían sido ya prohibidos el Acuerdo sobre Medidas en Materia de Inversiones (TRIM), en la práctica, se siguen aplicando particularmente en el marco de los países en desarrollo.

desarrollo de proveedores locales por otras vías, por ejemplo, mediante asociaciones público-privadas para la transferencia de tecnología y gestión.

El TPP asegura también a los inversores internacionales la libertad de nombrar como sus ejecutivos a profesionales de cualquier país y facilita el ingreso de las ETN a nuevos mercados. También impone nuevas regulaciones relativas a las SOE, intentando impedir la aplicación de ventajas “injustas” en comparación con las posibilidades de otras firmas e inversores.

El Acuerdo incluye asimismo, cláusulas que mejoran la propiedad intelectual e incrementan la coherencia y transparencia de los regímenes regulatorios a través de los distintos medios. De igual manera, la reducción de barreras al comercio y las mejoras de acceso a mercados incluidas en otros capítulos del TPP, favorecen el incremento de la IED, dada la estrecha vinculación comercio-inversión.

Por último, los miembros del TPP aceptaron incluir las cláusulas relativas a la IED a partir de “listas negativas”, circunstancia que ofrece mejores posibilidades para continuar avanzando en el proceso de liberalización, mediante el tratamiento del contenido de esas listas en futuras negociaciones.

Como es dable observar, el TPP avanza en este trascendental componente de la economía internacional, más allá de los TLC hasta ahora establecidos, con reglas y estándares de nueva generación que incidirán, además de sobre las economías de los países miembros del Acuerdo, en aquellos que no forman parte del mismo. En particular, cabe destacar la superlativa protección provista a la IED, que implica una sustantiva reducción en la capacidad de los Estados de aplicar medidas que considere necesarias y adecuadas en la defensa de sus intereses.

## 10. Comercio transfronterizo de servicios

Los miembros del TPP convinieron en compromisos sobre Trato Nacional (TN), de Nación Más Favorecida (MFN) de acceso a mercados y relativas a las normas aplicables a los proveedores de servicios financieros.

El comercio de servicios se encuentra entre los sectores que pueden traer aparejados mayores beneficios –si bien asimétricos– para los miembros del TPP. En ese marco, los EE.UU. gozan de enormes ventajas comparativas tanto en la producción como en la venta de éstos.

Anualmente, obtiene más de 200 billones USD de beneficios por transacciones de servicios transfronterizos, mientras su IED en el sector alcanza la cifra de 3,7 trillones USD, recibiendo inversiones externas en servicios del orden de 1,2 trillones USD (US Bureau of economic analysis , 2014). Con referencia al TPP, estimaciones realizadas en EE.U. sugieren que si se obtuviera una eliminación completa de todas las barreras a los negocios de servicios, el incremento de las exportaciones en ese sector le aportaría 300 billones USD (David Kasmodel, 2015).

Según el estudio que se ha adoptado como base para estos análisis (Peter A. Petri, 2016), las exportaciones totales de servicios, incluyendo a todos los miembros del TPP se incrementarían a 225 billones USD para el año 2030, correspondiendo de ese total 149 billones a los EE.UU., es decir, prácticamente dos tercios del total.

En forma gradual y consecuente, los EE.UU. han expandido –por vía de los distintos TLC firmados (ej.: Australia, Chile, Perú y Singapur)– sus intereses en el comercio de servicios. En particular en lo

## 46

relativo al acceso de los proveedores de servicios financieros (incluyendo seguros y bancos) y servicios profesionales (ej.: servicios privados y educativos de telecomunicaciones, envíos expresos y comercio electrónico). El criterio utilizado fue procurar expandir gradualmente los compromisos realizados en el marco de la OMC bajo el GATS.

El Acuerdo cubre 12 sectores de servicios que representan 168 subsectores. 4 Capítulos cubren servicios desagregados: este Capítulo, dedicado al Comercio Transfronterizo de Servicios; el número 11, con Servicios Financieros; el 12, Entrada Temporal de Personas de Negocios; y el 13, Telecomunicaciones. Además, el Capítulo 9, inversiones, incluye la Inversión Extranjera Directa en servicios y en bienes. El Capítulo 14, Comercio Electrónico, incorpora venta de distintos servicios (ej.: entretenimiento, educación, etc.) así como la venta de bienes. Por último, el Capítulo 17, Empresas Propiedad del Estado, cubre tanto a las compañías que venden servicios como bienes.

Cada uno de los Capítulos aquí citados contiene artículos vinculados a la liberación de servicios. No obstante, los Anexos a esos Capítulos contienen numerosas excepciones y reservas. Existen además 4 Anexos que cubren la totalidad del Acuerdo:

Anexo I: "Medidas de No Cumplimiento" (Non Conforming Measures), sujetas a futuras negociaciones; Anexo II: "Medidas de no cumplimiento", de naturaleza permanente; Anexo III: "Servicios financieros"; Anexo IV: "Empresas propiedad del Estado". El TPP adopta el enfoque de "lista negativa" con respecto a las "Medidas de No Cumplimiento".

Los compromisos han sido adoptados bajo la forma de "listas negativas".

Con excepciones y períodos diversos de tiempo para su cumplimiento, los miembros del TPP se han comprometido a dar un tratamiento justo e igualitario a las firmas extranjeras que traten de ingresar en sus mercados de servicio por vía del comercio y las inversiones.

El Capítulo, asegura que las firmas de servicios puedan establecer operaciones en países socios contando con la protección y el trato justo de las contrapartes, así como con compensación en el caso de expropiaciones.

En ese contexto, no se permiten nuevas restricciones al acceso, y en el caso que surjan liberalizaciones de carácter unilateral, van a ser extendidas a todos los miembros. Además, no se permiten restricciones cuantitativas en la provisión de servicios (límites al número de proveedores o de transacciones) o requerir un tipo específico de entidad legal. Igualmente, los proveedores extranjeros no necesitarán establecer su localización/residencia en otros miembros del TPP para poder acceder a esos mercados, ya sea para bienes o servicios.

No obstante, en este marco, los EE.UU. mantienen una serie de barreras en el sector de movimientos temporales de empresarios y especialistas; en las licencias concedidas a profesionales; en sectores como la propiedad de estaciones de radio, TV y periódicos y en sus leyes de cabotaje. Esta breve lista sólo indica algunas áreas, pero el examen de los cuatro anexos previamente mencionados, cuenta con numerosas "medidas de no cumplimiento" por parte de EE.UU.

Naturalmente, esta posición estadounidense permitió a otros miembros del Acuerdo mantener sus propias listas de "no cumplimiento". Aún en esas circunstancias, se obtuvo que Japón, Malasia y Vietnam avanzaran en la liberalización de comercio y servicios en mayor grado que en el GATS.

## 11. Servicios Financieros

El TPP cubre una parte sustantiva de las finanzas globales; sus miembros responden por más de 26 trillones de activos bancarios y niveles equivalentes en los stocks de los mercados de capitales.

Reúne grandes potencias financieras como EE.UU. y Japón, junto a países de menor gravitación en este sector; tal es el caso, entre otros, de Chile, Malasia, Nueva Zelanda, Vietnam.

En el marco del Tratado, los mayores socios en el comercio de servicios financieros de EE.UU. son los países con los cuales esta potencia tiene acuerdos de inversión (Australia, Canadá, Chile, México, Perú y Singapur)

El TPP se propone lograr incrementar el acceso a importantes mercados financieros en crecimiento, como es el caso de Malasia y Vietnam y en este ejercicio, aunque no se la nombre, están subyacentes como mercados deseables a futuro Corea y particularmente, China.

El capítulo de Servicios Financieros, comprende instituciones financieras, sus inversores y operaciones transfronterizas de comercio en servicios financieros (Art. 11.2). En ese marco, El Capítulo elabora principios de tratamiento nacional; Cláusula de la Nación Más Favorecida y principios relativos al acceso a mercados que correspondan a servicios financieros. Las bases sobre las cuales se afinan los avances que incorpora el contenido de este Capítulo corresponden a los últimos TLC previamente negociados por los EE.UU. (ej.: Corea-EE.UU, KORUS). Los miembros del TPP se comprometen a tratar a las instituciones financieras, sus inversores y a los proveedores de servicios de manera no menos favorable que su propio trato nacional o el que corresponde a la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

Acuerdan asimismo, no limitar el número de instituciones financieras que operen en su jurisdicción; el valor total y el número de transacciones en los cuales éstas participan y el número de personas que empleen. De igual manera, los Estados miembros no podrán requerir que las instituciones financieras se organicen de una forma legal particular<sup>26</sup>. También se incorporan compromisos específicos para la gestión de portafolios, pago electrónico de tarjetas de servicios y la transmisión y procesamiento de datos.

Esas instituciones se hallan también protegidas con respecto a las expropiaciones y se les garantiza un "estándar mínimo de tratamiento" (MST, por sus siglas en inglés) y están comprendidas en el Capítulo de ISDS.

Las garantías MST para las instituciones extranjeras, reconocen que ellas pueden resultar vulnerables ante intentos de abuso cuando actúan en otro Estado, por lo cual este último debe proveerles seguridad y trato justo (Art. 9.6).

Lo expuesto señala que estas normas tienden a ubicar a los actores financieros externos en una situación relativamente ventajosa frente a sus pares nacionales. Sobre principios generales comprendidos en el derecho internacional, se avanza con una interpretación de los mismos que muy probablemente vulnere en forma significativa la capacidad de los Estados receptores en este campo en forma acorde a sus intereses. En este contexto, cabe entonces comentar el caso de Malasia, que

---

<sup>26</sup> El artículo 11.5 establece algunas limitaciones a la libertad concedida a las empresas de servicios financieros con respecto a la forma legal a adoptar.

## 48

será considerado a continuación. Ese país rechazó la aplicación de normas relevantes que procura aplicar el TPP.

Además, el Acuerdo busca expandir el acceso y elevar el nivel donde se establece el equilibrio entre el tratamiento de las firmas financieras nacionales y extranjeras en distintas áreas. Entre ellas, merece citarse las correspondientes a servicios financieros transfronterizos (Anexo 11-B de este Capítulo). En ese marco, distintos Estados se rigen por compromisos individuales (Anexo 11-A).

A modo de ejemplo, una institución financiera extranjera, establecida en un país miembro del TPP podrá tener acceso a los sistemas públicos de financiamiento y pago para el desarrollo de sus operaciones (la excepción es el prestador nacional de última instancia). En otro orden, las normas también otorgan –en los casos que así corresponde– las ventajas que poseen las entidades postales nacionales en términos de seguros (ej.: Japón). Eso incluye la oferta de servicios de seguros por proveedores autorizados.

Con respecto a empresas financieras de propiedad estatal –que desempeñan un papel muy relevante en Asia Pacífico (ej.: Vietnam)– el TPP las incluye en las reglas de este capítulo, logrando sólo parcialmente ese objetivo. Por último, los Fondos Soberanos no fueron incorporados al TPP.

### **El “excepcionalismo malayo”: un caso relevante para la consideración de los países de ALC**

Malasia libró una dura batalla y pese a la gran resistencia que encontró, logró introducir importantes reservas a los contenidos del capítulo de “Servicios Financieros”. Éstas fueron incorporadas en un Anexo e incluyeron muchas medidas específicas, destinadas a proteger su aplicación del sistema de servicios financieros islámico y a preservar su derecho de decidir autónomamente sobre si autorizaba o no la actividad de instituciones financieras extranjeras en su territorio.

En ese sentido, el Ministerio de Finanzas y/o el Banco Central, mantienen la capacidad de decidir –a partir de la solicitud de ingreso de una institución financiera externa– si esta es aprobada. El criterio que esas autoridades aplican en su evaluación, responde a un punto de central importancia: si responde o no al mejor interés de Malasia, señalando la necesidad de los malayos “de retener un porcentaje económicamente sustantivo del sector financiero en sus manos” (Anexo III).

Por haber logrado defender en forma satisfactoria sus derechos en un área de tan alta sensibilidad e incidencia para los países en desarrollo, el caso de Malasia ofrece una experiencia de gran interés para los países latinoamericanos y caribeños.

## **12. Entrada Temporal de Personas de Negocios**

Este Capítulo promueve que las autoridades de los países del TPP provean información a los empresarios sobre los documentos que deben elaborar para obtener una entrada temporaria a otros mercados del TPP; procurando que los impuestos que se apliquen con ese propósito sean razonables y que las decisiones sobre los pedidos de ingreso puedan ser informadas en el menos tiempo posible.

Las Partes también convinieron en proveer la información relativa a los requisitos de entrada temporal, y que ésta esté a disposición del público.

De igual manera, acordaron cooperar en los procesos relativos a la emisión de visas para entradas temporales. Dado que todos los miembros del Acuerdo explicitaron su compromiso de acceso para los hombres de negocios, esta información fue incluida en Anexos.

### **13. Telecomunicaciones**

El interés de las partes con respecto a este Capítulo radica en asegurar que puedan contar con redes de telecomunicaciones entre sus países que resulten eficientes y confiables; su actividad resulta crítica para las empresas que desean procurar servicios.

Las reglas de acceso a estas redes de comunicación incluyen los proveedores móviles. En ese sentido, las Partes procuran que los proveedores mayores de servicios de telecomunicaciones en sus territorios provean interconexiones y arrendamiento de circuitos y co-locación y acceso a puertos y otras facilidades en términos y marco de tiempo adecuados. También se comprometen, cuando se requiere una licencia a asegurar que las regulaciones no discriminen contra tecnologías específicas y resulten transparentes.

De igual manera, se comprometen a gestionar los procedimientos que se apliquen para la localización y uso de los recursos de telecomunicaciones –incluyendo frecuencias, números y otros derechos- de manera objetiva, adecuada, transparente y no discriminatoria. Por último, también acordaron adoptar las medidas necesarias para promover la competencia de servicios móviles de “roaming”. Establecen que si una parte desea regular los precios para la totalidad de los servicios internacionales móviles de “roaming”, ese país debe permitir a operadores de otros miembros del TPP que no regulan esos precios, la oportunidad de beneficiarse con tarifas más baratas.

### **14. Comercio Electrónico**

Los doce miembros acuerdan no requerir de las compañías acopiadoras de datos (data centers) almacenarlos como condición necesaria para poder operar en sus mercados. Adicionalmente, no se requiere que el código de software sea transferido.

Se prohíbe la imposición de derechos de aduana en las transmisiones electrónicas y se convino en no favorecer a productores nacionales o proveedores de esos productos por vía de medidas discriminatorias. Asimismo, para proteger a los consumidores, se mantendrán y mejorarán las leyes que los protegen relativas a actividades comerciales fraudulentas online. De igual manera, se adoptarán medidas para asegurar la privacidad de los consumidores en esos mercados.

Los países deben contar con procedimientos para poder detener mensajes electrónicos comerciales no solicitados. Para facilitar el comercio electrónico, el Capítulo promueve la utilización de medios electrónicos para las gestiones a realizar por los empresarios con los gobiernos (ej.: formularios de aduanas electrónicos; provisión de autenticación electrónica y firmas para transacciones comerciales).

Los propósitos del TPP en este campo son los de promover el acceso a redes de telecomunicación por parte de proveedores extranjeros de servicios, así como la elaboración de normas y procedimientos destinados a la más segura y transparente utilización de los medios.

Ciertas obligaciones de este Capítulo están sujetas a relevantes medidas de no cumplimiento de varios miembros del TPP. Las Partes cooperarán para asistir a las empresas medianas y pequeñas a

## 50

utilizar con ventajas el comercio electrónico. Por último, se promueve la cooperación en la adopción de políticas relativas a la protección de la información personal de los consumidores online y de amenazas en ciberseguridad.

### 15. Compras del Sector Público

Los temas vinculados a compras gubernamentales tienen un largo historial en los acuerdos comerciales. Un principio ampliamente compartido por numerosos países es el de “compre nacional”, tanto a nivel estatal como para las subunidades político-administrativas en que este organizado cada país. Estos temas adquieren preeminencia cuando se presentan crisis económicas y los países adoptan normas de protección de su mercado interno.

En el TPP las Partes se comprometen a aplicar normas que tendrán en cuenta el trato nacional y la no discriminación; el uso de especificaciones técnicas justas y objetivas para la concesión de contratos; el establecimiento de adecuados procesos para la revisión y solución de reclamos relativos a una concesión.

En ese contexto, el TPP representa simultáneamente tanto un primer ejercicio sustantivo de liberalización para algunos de sus miembros (ej.: Vietnam, Malasia), como de ampliación de lo ya concedido en negociaciones anteriores para otros países signatarios.

Si bien presenta numerosas excepciones, medidas transitorias y tratamientos diferenciales entre los miembros, el Acuerdo procura sentar las bases para movimientos más profundos de liberalización en el futuro. Su objetivo es ampliar la posibilidad de participación de empresas extranjeras bajo reglas de “trato justo y transparencia” en una parte de los mercados nacionales –la gubernamental- siempre más protegida (Hufbauer, 2015).

Para un conjunto importante de los miembros del TPP (ver Cuadro N°4) –EE.UU., Canadá, Japón y Singapur-, se trata de elevar los niveles de apertura alcanzados en acuerdos anteriores, en particular el “World Trade Organization’s Agreement on Government Procurement” (GPA), firmado en 1994 y revisado en el 2012 (cuando se agrega Nueva Zelanda). De los restantes signatarios, Australia, Chile, México y Perú cuentan con negociaciones previas contenidas en sus TLC bilaterales con los EE.UU. mientras Vietnam y Malasia no contaban con ninguna negociación previa.

La liberalización de las compras gubernamentales requiere de los miembros del TPP eliminar medidas discriminatorias en contratos que hasta entonces recibían un tratamiento diferencial, para permitir que empresas de otros países miembros puedan competir en igualdad de condiciones con las nacionales. La inclusión y aplicación en este capítulo del Tratado varía según el valor de los contratos (existen numerosas especificaciones sobre este punto). Así, por ejemplo, se les permitió a los países de menor desarrollo relativo (ej.: Malasia, Vietnam y Brunei) mantener valores no afectados por estas normas –en términos de bienes y servicios adquiridos por sus gobiernos- más altos que los países mayores y contar con plazos temporales mayores para su adecuación final a los estándares fijados.



**CUADRO 4**  
**Compras Gubernamentales en el TPP**

Miembro del TPP	Compras Gubernamentales (en % del PIB)	Situación ante el GPA*	Entes listados en el TPP
Australia	12	En trámite de acceso	67
Brunei	4	-	12
Canadá	13	Miembro	95
Chile	6	Observador	23
Japón	16	Miembro	25
Malasia	13	Observador	25
México	5	-	22
Nueva Zelanda	15	Miembro	31
Perú	10	-	32
Singapur	8	Miembro	23
EE.UU.	10	Miembro	86
Vietnam	22	Observador	21

\*Acuerdo de compras gubernamentales.

*Fuente: elaborado por el autor a partir de distintas fuentes; WTO Trade Policy Reviews, OECD Country Fact Sheets and Statistics.*

Sólo aquellas entidades incluidas en un anexo al capítulo 15, son las que deben cumplir con los requerimientos de este capítulo, el resto de las entidades gubernamentales/administrativas pueden reservar las compras gubernamentales para los proveedores nacionales.

Se adoptó el modelo de "lista negativa" (los compromisos sólo se aplican a todos los bienes comprendidos excepto a aquellos expresamente incluidos en el Anexo. Con respecto a los servicios el enfoque varía de país a país. Algunos utilizaron la lista negativa (ej.: EE.UU y Australia) y otros, la positiva (ej.: Canadá y Japón).

**Entidades sub-nacionales**

El TPP adopta diferentes enfoques con respecto a las compras de entes sub-nacionales ("sección B" de los Anexos del capítulo 15). Diez países, entre los cuales se encuentran Chile y Perú, han incluido algún grado de cubrimiento para entes sub-nacionales. Esos compromisos no se extienden para aquellos países que no ofrecen coberturas comparables (ej.: EE.UU. no incluyó ningún ente sub-nacional), pero sí pueden extenderse a "otras entidades" (entes de carácter equivalente a empresas) cuya lista figura en la Sección C del Capítulo 15.

**Excepciones**

Cubren generalmente aquellos elementos que corresponden a la "seguridad nacional".

Otras excepciones se refieren a programas de carácter preferente que los gobiernos asignan a ciertos proveedores y que están vinculados con temas de la política social. En el caso de Malasia, se presentaron problemas dada sus políticas "bumiputera" (políticas activas para favorecer a la población malaya nativa; en ese contexto, los proveedores malayos contarían con precios preferentes).

## 52

### Evaluación

Un actor que presentó rangos de alta resistencia a la aplicación de los acuerdos de este Capítulo fue los EE.UU. Washington recibió una fuerte presión de sus socios para que abra su propio sector estatal, particularmente a nivel sub-estatal y local. No obstante, una sofisticada valla de medidas vinculadas al “compre americano” lo impide. Sobre estas bases, la capacidad estadounidense para imponer reglas de apertura a los restantes miembros se vio disminuida.

### 16. Política de Competencia

Los miembros del Tratado comparten el interés en establecer un marco de justa competencia entre ellos. Con ese propósito, en este Capítulo se procura montar un régimen legal que prohíba conductas empresariales anti-competitivas, fraudulentas o engañosas en las actividades comerciales que puedan afectar los intereses de los consumidores.

Junto con el capítulo 17, “Empresas de Propiedad del Estado”, representan dos de los instrumentos centrales a disposición del TPP para avanzar en el logro de mercados más abiertos a bienes, servicios e inversiones por vía de acuerdos de comercio. En ese carácter, son percibidos como esenciales para alcanzar el tipo y grado de integración económica y coherencia regulatoria perseguido (Gadbaw, 2016).

Con ese propósito las Partes se comprometen a establecer o mantener, según corresponda, a autoridades responsables de la aplicación de leyes nacionales de competencia, además de regulaciones que proscriban actividades comerciales fraudulentas. Las partes se comprometen a cooperar y consultarse en todo aquello que corresponda a las políticas de competencia (Art. 16.4), llevando a cabo procedimientos justos y aceptando las acciones de carácter privado generadas por una violación de las leyes nacionales de competencia (Art. 16.3).

El análisis de este Capítulo parece indicar que la vía elegida para la aplicación de sus normas, consultas y cooperación –si se las compara con las penalidad a aplicarse comprendidas en el Capítulo 17 “Empresas Propiedad del Estado”- resulta más laxa para lidiar con los problemas derivados de la competencia. En ese sentido, que la solución de disputas vinculadas a la aplicación de este Capítulo estén excluidas del Capítulo 28 “Solución de Diferencias”, señala que en principio se ha adoptado una vía más cooperativa. En este marco, los miembros del Tratado pueden mantener cierto espacio de maniobra para ejercer su jurisdicción frente a políticas anticompetitivas que estimen generan efectos perjudiciales en sus economías.

Partiendo de lo avanzado en TLC anteriores, la contribución que desde el punto de vista de los empresarios se considera relevante, son las normas y procedimientos que por vía del Art. 16.2 se aplican para “disciplinar” a las empresas estatales (SOE). Estas reglas pretenden fortalecer la concepción estadounidense que actualmente las justifica, señalando que su propósito es propender a la eficiencia económica y proteger al consumidor.

En consecuencia el objetivos de las políticas de competencia sería el de “promover la eficiencia económica y el bienestar del consumidor” (Art. 16.1). Para su materialización, las partes acuerdan en acciones de cooperación y coordinación entre las autoridades nacionales de competencia, para que estas puedan ser aplicadas con efectividad en el área de libre comercio (Art. 16.4).

Frente a esta concepción del objetivo de las políticas de competencia que EE.UU. logró imponer en el seno del TPP, es necesario señalar que existen otras perspectivas que con igual derecho apuntan

con fuerza a la existencia de otros objetivos sumamente válidos. Así, un estudio de la OMC (Taylor, 2009) identifica diez objetivos para las leyes nacionales de competencia que tienen como eje central no al “consumidor”, sino al “desarrollo” y a una distribución más equitativa entre las partes intervinientes. En esta noción se otorga prioridad al desarrollo regional, al empleo y a la protección de las Pymes.

En este sentido, parece conveniente tener en cuenta que el Art. 16.1 señala que “las Partes deben tener en cuenta los principios de la APEC” y esos principios reconocen que las políticas y las regulaciones pueden tener objetivos distintos a los de la promoción de la competencia y que los miembros tienen flexibilidad para tener en cuenta esa diversidad de intereses (Taylor, 2009, pág. 89).

En suma, este capítulo del TPP parece orientado a generar una plataforma a partir de la cual puede avanzarse en futuros ejercicios en la “profundización” de la orientación asignada por los EE.UU., bajo el supuesto de que por esta vía podría incidirse en la gradual modificación de las normas y enfoques hasta ahora sustentados por la OMC. No obstante, como se ha señalado, existen tanto en la OMC como en la APEC principios y criterios a los cuales se puede acudir si se considera necesario defender otras posiciones.

## **17. Empresas Gubernamentales (SOE)**

Este capítulo también formó parte de los “núcleos duros” de la discusión entre los miembros del Acuerdo. Todas cuentan con empresas estatales, si bien de distinta envergadura. Los EE.UU., tienen AMTRAK; Vietnam, entre otras, los servicios de telecomunicación; Singapur, la Corporación de Inversiones Gubernamental y TEMASEK; y Japón, el Servicio Postal Nacional, al cual le corresponde un relevante papel en financiamiento y seguros; Chile cuenta con CODELCO, a cargo del cobre nacional. En términos generales, estas empresas reciben distintos tipos de tratamiento diferencial, que pueden comprender subsidios, excepciones en el cumplimiento de regulaciones y tratamiento favorable en los compras del sector público.

El propósito de este capítulo es avanzar en la “nivelación del terreno de juego” entre las empresas privadas y las estatales. Nuevamente, este ejercicio se basa en los avances logrados en esta materia por EE.UU. en TLC anteriores como los establecidos con Australia, Chile, Corea, Perú y Singapur (este último, el más avanzado de todos en esta materia). En esencia, en su seno se reclamaba mayor transparencia; que las SOE actúen teniendo en cuenta las consideraciones e intereses de los agentes comerciales; que no abusen en el ejercicio de sus prerrogativas y particularmente, se prohíbe que los gobiernos ejerzan una influencia directa sobre ellas.

Tanto los EE.UU. como Australia han defendido la aplicación de una política de “neutralidad competitiva” entre las empresas privadas y públicas, para obtener que estas últimas reduzcan un impacto sobre el mercado que se considera perjudicial, generando ventajas en su favor frente a las firmas privadas.

En este contexto, surgieron problemas y distintos países defendieron la existencia y acción de sus empresas estatales. Tal es el caso, a modo de ejemplo, de Singapur –país extremadamente abierto y favorable al mercado- que defendió con energía a sus entes nacionales. Cabe también señalar que el papel de las SOE es aún más relevante en otras economías del Sudeste Asiático (ej.: Vietnam). Estas situaciones remiten a la dificultad práctica de poner en vigencia las cláusulas acordadas en este capítulo.

## 54

En esencia, el Capítulo apunta a las SOE de gran dimensión, orientadas a la actividad comercial. Las Partes se comprometen a que las empresas estatales llevarán a cabo sus actividades de compra y venta a partir de consideraciones comerciales. Una excepción corresponde al caso en que la SOE esté operando para proveer servicios públicos. También, se acuerda evitar que estas empresas o monopolios a ellas vinculados no discriminen contra firmas, bienes y servicios de otros miembros del Acuerdo.

Asimismo, se conviene que sus cortes tengan jurisdicción sobre las actividades comerciales de SOE extranjeras en su territorio y que los entes administrativos a cargo de regular las relaciones entre ambos tipos de empresas, lo hagan de manera imparcial.

De igual manera, se coincide en la necesidad de evitar que la provisión de asistencia no comercial a sus SOE, no afecte a la industria nacional de otra Parte, al proveer de asistencia no comercial a una SOE que produce y vende bienes en el territorio de otra de las Partes.

Por último, se convino en compartir listas de las SOE nacionales con los miembros restantes del TPP y suministrar, bajo pedido, información adicional relativa a la participación de los gobiernos en el control, propiedad y la asistencia no comercial que ellos proveen a sus SOE.

Se contemplan en este Capítulo algunas excepciones y obligaciones. En general, estas corresponden a casos donde surge alguna emergencia en la economía nacional o global. También se cuenta con excepciones acordadas para distintos países miembros que se hallan incluidas en los Anexos.

### 18. Propiedad Intelectual

Si bien muchos TLC han incorporado en sus textos aspectos comerciales referidos a los derechos de propiedad intelectual conforme al TRIPS, otros han expandido tanto el campo de cobertura como el carácter de las normas a aplicar.

Tal es el caso del KORUS, que incluye patentes (exclusividad de la información, extensión temporal, etc.); secretos comerciales; comercio electrónico y servicios de internet. Este acuerdo suministra las bases de la posición estadounidense en el TPP (ver Anexo, Esquema 4).

Los EE.UU. deseaban obtener un "TRIPS Plus", dado que cuenta con una alta ventaja competitiva: detenta dos tercios de las patentes más relevantes del mundo en los sectores comprendidos por el Tratado. Uno de sus principales objetivos es "promover comercio en inversiones en productos innovadores y servicios, incluyendo medidas vinculadas a la economía digital y a las tecnologías verdes, asegurando un ambiente competitivo para los negocios para el conjunto de los miembros del TPP (Office of the USTR, 2012). En la configuración de estos objetivos, han incidido de manera intensa y sostenida importantes lobbies de las grandes empresas de la industria farmacéutica y de TIC de EE.UU.

Tanto Australia como Nueva Zelanda y otros países del TPP, no coincidían con las metas establecidas por la potencia, particularmente en las disposiciones relativas al reconocimiento y protección de los recursos genéticos y otros, sobre el uso de los conocimientos tradicionales asociados. Asimismo, disentían en cuanto corresponde a la duración y a los términos de las patentes de protección. También lo hacían en el comercio electrónico, las medidas vinculadas a los flujos de datos transfronterizos, la privacidad de la información y reglas de aplicación.

Este Capítulo ha merecido quizás las más fuertes críticas, tanto en el seno del Acuerdo como en el exterior. Así, grupos de legisladores del Congreso estadounidense señalaron que el Capítulo restringiría el acceso a medicinas genéricas de mucho menor precio por parte de los países en desarrollo, mientras ONG y asociaciones civiles de EE.UU. y de otros países compartían este criterio, incluyendo además los Acuerdos alcanzados en otros Capítulos sensibles (ej.: disputas inversor-Estado; compras del Sector Público; política de competencia, etc.)

Los derechos de propiedad intelectual (DPI) representaron otro de los núcleos centrales de discusión en el Acuerdo, dado que existían importantes diferencias entre los niveles de obligación que distintos miembros estaban dispuestos a aceptar en las áreas previamente mencionadas, al igual que las correspondientes a los derechos de autor y sector farmacéutico (Hufbauer G. y.-I., 2015).

Surgen así en el TPP fuertes críticas al intento de continuar expandiendo y profundizando las obligaciones sobre DPI. Por ejemplo, distintos países plantearon que un exceso de regulación en propiedad intelectual reduce las posibilidades de generar innovación, eleva sustantivamente el precio de las medicinas y ubica a los países que importan tecnologías en una situación de gran desventaja competitiva<sup>27</sup>.

El Capítulo de Derecho de Propiedad Intelectual cubre patentes, marcas registradas, diseños industriales, indicadores geográficos, derechos de autor, secretos comerciales y otras formas de propiedad intelectual, así como sus reglas de aplicación.

El Capítulo establece estándares para patentes basadas en el TRIPS y en las mejores prácticas internacionales. Con respecto a las marcas registradas, asegura la protección de los nombres y otros elementos que los empresarios utilizan para distinguir sus productos en el mercado. Asimismo, se fijan las salvaguardias y criterios de transparencia y proceso debido que corresponden a la protección de nuevos indicadores geográficos (incluyendo aquellos ya reconocidos a partir de acuerdos internacionales).

Se entiende por "indicadores geográficos" (GI, por sus siglas en inglés) a aquellas denominaciones asociadas a productos específicos basados en su origen geográfico (ej.: Champagne). Este tema también generó intensos debates en el seno del TPP. Las medidas respecto al GI, están incluidas en el capítulo correspondiente a Propiedad Intelectual, pero en la práctica, afectan el acceso a mercados para ciertos bienes agrícolas.

Mientras los EE.UU protegen GI, en el régimen de marcas la UE lo hace bajo un sistema especial, de cobertura más amplia. El primer punto de tensión corresponde a que muchos GI de protección de designaciones son considerados como "genéricos" en los mercados internos. Dado que distintos miembros del TPP cuentan con protecciones de designaciones por vía de otros acuerdos, los productores de EE.UU. tienen alto interés que los regímenes de GI no restrinjan su participación en los mercados externos. Así, por ejemplo, la UE desde largo tiempo atrás cuenta con productos agrícolas que están protegidos por GI (ej.: quesos gouda y gorgonzola, vinos, etc.) y ha procedido a expandir esa protección por vía de TLC con otros países (ej.: Vietnam, Canadá) (Cullen Hendrix, 2016).

El TPP incluye algunas medidas de protección para los derechos de propietarios de marcas preexistentes para los términos del GI (Art. 18.20), estableciendo guías para determinar cuándo un producto puede ser considerado "genérico" (Art. 18.33). El Acuerdo establece las bases para poder

---

<sup>27</sup> Cabe señalar que también en el TTIP, tanto la UE como la EE.UU. procuran fijar altos estándares en el capítulo de DPI, dada la importancia de los sectores intensivos en propiedad intelectual en sus economías.

## 56

oponerse y cancelar la protección de GI aplicable a los acuerdos que los miembros establezcan luego que el TPP haya entrado en vigencia (Art. 18.36). En el caso de protección de GI bajo acuerdos ya existentes con terceras partes, no son afectados, pero esos acuerdos deben contar con ciertas obligaciones de transparencia.

En la controvertida sección relativa al sector farmacéutico, se adoptan normas que procuran facilitar el desarrollo de medicinas innovadoras y la disponibilidad de medicinas genéricas, teniendo en cuenta los períodos de tiempo que distintas partes requieren para alcanzar esos estándares. El capítulo incluye compromisos vinculados a la protección de exámenes y de información reservada relativa a la obtención para su entrada en el mercado, de nuevos productos farmacéuticos y de otros de carácter químico utilizados para la agricultura.

El TPP requiere que los Estados miembros concedan a las nuevas drogas que se aprueben un monopolio, referido de manera difusa como “exclusividad de información” o “protección de información”. Esa protección está separada de la que corresponde a la que proveen las patentes. La “exclusividad de la información” se aplica a medicinas que las compañías envían a las agencias de regulación para demostrar su condición en términos de seguridad y eficacia. Mientras se hallen bajo este sistema de protección, a ninguna otra firma se le permite actuar en el mercado con un producto competitivo elaborado con la misma información de base.

Por lo tanto, la “exclusividad de información” impide que otra medicina genérica compita con la droga original, mientras dure en vigencia. Cuando el período de protección finaliza, el remedio pasa a ser protegido solamente por su patente. El TPP requiere que tanto los miembros presentes como futuros del TPP provean este tipo de protección, estableciendo para ella un período mínimo de 5 años en el caso de drogas químicamente sintetizadas y 8 años, para drogas basadas en biotecnología (*biologics*) (Branstetter, 2016). El propósito de esta norma es proteger a la empresa que eleva a examen de las autoridades la droga ante copias y venta de productos biológicamente similares sin que tengan que gastar en su desarrollo los recursos financieros correspondientes al período de pruebas.

En ese marco, se establece que las partes pueden adoptar las medidas que consideren necesarias para la protección de la salud pública, incluyendo los casos de epidemias.

En derechos de autor se fijan compromisos relativos a la protección de obras, desempeño y fonogramas (ej.: canciones, films, libros y software), incluyendo regulaciones de protección tecnológica y derechos a la gestión de la información. También las Partes se obligan a continuar procurando alcanzar un balance entre los sistemas de derechos de autor. El Capítulo requiere de las Partes establecer o mantener una estructura segura de derechos de autor correspondiente a “puertos” para proveedores de servicios de internet.

Finalmente, las Partes coinciden en proveer fuertes sistemas de aplicación -incluyendo, por ejemplo, procedimientos civiles, medidas provisionales y medidas de frontera- ante acciones criminales, con aplicación de penas para piratería en escala comercial relativas a la falsificación de marcas comerciales y derechos de autor. De igual manera, serán aplicadas con respecto a la apropiación indebida o robo de secretos comerciales, incluyendo los de carácter cibernético.

### 19. Trabajo

Comenzando con el TLC con Perú (en vigencia, 2009), los EE.UU. han incluido en los siguientes TLC los “Cuatro Principios y Derechos Fundamentales para el Trabajo”, adoptados en 1998 por la

OIT: a) libertad de asociación con reconocimiento efectivo del derechos a la negociación colectiva; b) la eliminación de toda forma de trabajo forzado o compulsivo; c) la abolición del trabajo infantil; d) la eliminación de la discriminación con respecto al empleo y la ocupación.

Además, en los TLC firmados con Colombia, Panamá y Corea, los EE.UU. han acordado consultas entre los Estados y el establecimiento de mecanismos de solución de disputas.

En el TPP los negociadores estadounidenses deseaban incorporar la declaración de la OIT previamente citada, utilizando como mecanismos que contribuyeran a su real cumplimiento los procedimientos contemplados en el capítulo de Solución de Diferencias (Brown, 2016). Este propósito generó problemas para países como Brunei, Malasia y Vietnam. Por ejemplo, este último país no ha permitido que existan organizaciones laborales distintas a los sindicatos controlados por el Estado.

Finalmente, las Partes acordaron adoptar y mantener en la práctica los derechos fundamentales reconocidos por la OIT. En ese marco se contemplan disposiciones que rigen salarios básicos, horas de trabajo, seguridad y salud, incluyendo dentro del ámbito de su aplicación, las Zonas Especiales de Producción para la Exportación.

También coincidieron en no promulgar leyes que erosionen los derechos fundamentales del trabajo, con el propósito de atraer comercio o inversiones; la eliminación del trabajo forzado en sus países; la importación de bienes producidos mediante el trabajo forzado de niños y un tratamiento administrativo y judicial justo y equitativo en caso de violaciones a las leyes de trabajo. Por último, se establece un mecanismo de cooperación en temas de empleo.

## **20. Medio Ambiente**

Este capítulo ha sido considerado por muchos expertos como el más importante de su tipo a la fecha, presentando avances para el tratamiento de la protección de la capa de ozono y la contaminación ambiental entre otros aspectos. Contiene importantes obligaciones para reducir los subsidios a la pesca, contrabando de fauna y flora, proteger el ambiente marino, así como promover una gestión sustentable de los bosques, y procura promover la conservación de la biodiversidad, fortaleciendo la cooperación para la reducción de las emisiones que generan calentamiento global.

Como el KORUS y otros TLC establecidos por EE.EU., el TPP incluye medidas para asegurar la plena vigencia de las leyes medioambientales nacionales y obligaciones relativas a la no desviación de las prácticas existentes de manera que distorsionen los flujos y comercios e inversión (Artículo 20.3.6). Todas las disposiciones del capítulo están sujetas a los mecanismos de solución de diferencias del tratado (en ese sentido, se presentaron ciertas diferencias entre países que deseaban asignarle carácter asertivo al cumplimiento de las leyes ambientales y otros que procuraban disminuir su asertividad).

## **21. Cooperación y Desarrollo de Capacidades**

Todas las Partes del Acuerdo reconocieron que sus miembros de menos desarrollo relativo debían enfrentar mayores desafíos para cumplir con los requerimientos del TPP, utilizando también para ese propósito las oportunidades que el Tratado ofrecería. Con ese objetivo se establece un Comité de Cooperación y Desarrollo de Capacidades, para desarrollar información e identificar áreas para la puesta en marcha de acciones cooperativas.

## 58

### 22. Competitividad y Facilitación de Negocios

Por vía de este capítulo el TPP se propone mejorar la capacidad competitiva de los países miembros y del conjunto de la región de Asia Pacífico. Con ese propósito, establece mecanismos para evaluar el impacto del Acuerdo en la competitividad de las Partes por vía de diálogos entre los gobiernos, los hombres de negocios, y la sociedad civil. Su foco se halla orientado a la profundización de las cadenas de provisión regional; determinar los procesos alcanzados y aprovechar las nuevas oportunidades que se presenten, enfrentando conjuntamente los desafíos que puedan emerger una vez que el TPP se halle en vigencia.

Entre estos mecanismos cabe señalar el Comité de Facilitación de Competitividad y Negocios. El Comité se reunirá regularmente para el examen de los puntos previamente citados, emitiendo recomendaciones sobre distintos temas y asesorando sobre el desempeño de las cadenas de provisión bajo los términos del Acuerdo.

### 23. Desarrollo

Para lograr que el TPP constituya un modelo de alto nivel para el comercio y la integración económica, y que las sociedades de sus Miembros puedan obtener los más completos beneficios, este capítulo incluye tres áreas específicas que deberán desarrollar en forma cooperativa su tarea cuando el TPP entre en vigencia:

- 1) Generar una amplia base de crecimiento económico que incluya desarrollo sustentable, reducción de la pobreza y promoción de las Pymes;
- 2) Mejorar y ampliar las capacidades de las mujeres, su acceso al mercado, la obtención de tecnología y financiamiento, y el establecimiento de redes de liderazgo femenino, identificando las mejores prácticas para los lugares de trabajo;
- 3) Educación, ciencia y tecnología, investigación e innovación.

El capítulo establece un Comité de Desarrollo que mantendrá reuniones regulares y promoverá el trabajo cooperativo voluntario en aquellas áreas donde surjan nuevas oportunidades.

### 24. Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)

Las Partes comparten su interés en promover la participación de las Pymes en el comercio y asegurar que sean incluidas en los beneficios del Tratado.

Complementando los compromisos alcanzados en otros capítulos en acceso a mercado; reducción de obstáculos burocráticos; acceso a internet; facilitación del comercio; envíos express y demás, este capítulo incluye la disposición de las partes para la creación de sitios de internet orientados a las PyMEs, que les permitan contar con información accesible sobre las formas en que ellas pueden obtener ventajas del Acuerdo (ej.: regulaciones sobre IED, trabajo, impuestos, registro de empresas, etc.).

De igual manera, el capítulo establece un Comité de Pymes, encargado de considerar y proponer vías para incrementar los beneficios de estas empresas y las posibilidades de cooperación en sus actividades (ej.: asesoramiento para exportaciones, programas de entrenamiento, financiamiento del comercio, etc.).



## **25. Coherencia Regulatoria**

En el marco de las actividades de los países miembros para reducir las barreras tradicionales al comercio y a las inversiones, adquieren creciente importancia entre las barreras no tarifarias (NTB, por sus siglas en inglés) las de carácter regulatorio. El Acuerdo de la OMC sobre las barreras técnicas al comercio (TBT, por sus siglas en inglés) procura asegurar que las regulaciones estándares y los procedimientos de certificación no presenten barreras al comercio.

En ese contexto, este capítulo busca generar un ambiente abierto, justo y predecible para los hombres de negocios que operan en los mercados del TPP. La coordinación entre los gobiernos con referencia a las regulaciones constituye uno de los ejes para alcanzar ese fin.

La vía para avanzar hacia ese objetivo se orienta a contar con organismos que permitan llevar a cabo de manera efectiva la consulta y coordinación entre distintas agencias. El capítulo también incluye medidas para asegurar el acceso del público a la información; la revisión periódica de las regulaciones para comprobar su efectividad y la inclusión de mejoras.

Como se observará, el capítulo está focalizado en la formación de mecanismos institucionales de coordinación, pero la compatibilización de las regulaciones se orienta en términos prácticos a ciertos capítulos; por ejemplo: SPS para alimentos y productos agrícolas, y Barreras Técnicas al Comercio.

## **26. Transparencia y Anticorrupción**

El capítulo se propone fortalecer la gobernabilidad y enfrentar el impacto negativo de los sobornos y la corrupción en sus economías.

En ese marco, las Partes se comprometen a que sus leyes, regulaciones y reglas administrativas de aplicación general con respecto a temas y materias cubiertos por el TPP sean públicos y estén al alcance de sus sociedades. En particular, aquellas que pueden afectar el comercio y a las inversiones entre las Partes deben estar sujetas a información y comentarios.

De igual manera, se garantizan los derechos para un debido proceso en conexión con los procedimientos administrativos, incluyendo tribunales judiciales o administrativos imparciales. También acuerdan adoptar (o mantener, según el caso) leyes que penalicen la solicitud de ventajas indebidas a funcionarios públicos, así como otros actos de corrupción que afecten el comercio y las inversiones internacionales.

Estas acciones serán complementadas con códigos de conducta para los funcionarios y medidas para identificar y gestionar los conflictos de interés, así como la adopción de medidas para desalentar y penalizar los actos de corrupción. En un Anexo a este capítulo se incluyen las medidas y procedimientos para promover la transparencia y el trato justo referido a productos farmacéuticos e instrumentos médicos, que en este caso no son sujetos de los procedimientos de solución de diferencias.

## **27. Disposiciones Administrativas e Institucionales**

Este capítulo establece la estructura institucional por vía de la cual las Partes evalúan y guían las operaciones del TPP. Establece la Comisión de la Asociación Transpacífica, compuesta por

## 60

Ministros o funcionarios de alto nivel de los gobiernos para supervisar la implementación y operaciones del Acuerdo, guiando su evolución futura.

La Comisión debe examinar las relaciones económicas y asociaciones establecidas entre las Partes sobre bases periódicas, con el propósito de asegurar que el Acuerdo continúa siendo relevante para los desafíos comerciales y de inversión que enfrentan las Partes.

Cada Miembro debe asignar un punto de contacto para facilitar la comunicación y crear un mecanismo por el cual las Partes que cuentan con un período específico de transición para una obligación determinada deban informar sobre sus planes y progresos en ese sentido.

### 28. Solución de Diferencias

Uno de los temas que generó las mayores tensiones en el seno de las discusiones del TPP, se refiere a las cláusulas relativas a la solución de disputas entre inversores y el Estado (ISDS, por sus siglas en inglés). Al respecto, el examen del Esquema 5 del Anexo permite determinar los sectores y temas que distintos miembros no han querido sujetar a las reglas que impone el Capítulo 28 del TPP.

Las reglas más importantes que finalmente se establecen en este capítulo, imponen límites a las expropiaciones; proveen a las firmas extranjeras de los mismos derechos y beneficios que las locales (tratamiento nacional) o de firmas de terceros países (Cláusula de la Nación Más Favorecida), requiriendo de los gobiernos un trato justo y equitativo con respecto a las empresas extranjeras. Para fortalecer la aplicación de estas normas, se cuenta con tribunales de arbitraje (ver Anexo, Esquema 6) que permiten a las firmas extranjeras oponerse a lo que estimen como "trato injusto" por los gobiernos locales, obteniendo compensaciones a sus reclamos si estas resultan justificadas.

El propósito de este capítulo es favorecer que las Partes puedan alcanzar en forma rápida la solución de sus disputas relativas a la implementación del Acuerdo. Las Partes deben, en primer lugar, llevar a cabo todos los esfuerzos posibles para resolver sus diferendos por vía de la cooperación y la consulta, acudiendo al uso de otros mecanismos de resolución cuando resulte apropiado.

Si esto no es posible, las Partes deberán acudir a paneles que se consideran imparciales. Los mecanismos que con ese objeto son incluidos en el capítulo se aplican a lo largo de todo el Tratado con pocas excepciones (ver Figura 4).

Cuando las Partes requieren el establecimiento de un panel, este debe ser operativo sesenta días después para consultas y en 30 días para el caso de bienes percederos. Estarán compuestos por tres expertos en comercio internacional independientes de las Partes en disputa. Estarán sujetos a un código de conducta para asegurar su integridad. Presentarán un informe especial a las Partes en un plazo de 150 días a partir de que son establecidos, y en 120 días, en caso de urgencia.

**FIGURA 4**

**Características del panel en los mecanismos de solución de diferencias en el TPP**

Característica	TPP
<ul style="list-style-type: none"> <li>Composición del panel (cuántos)</li> </ul>	Tres miembros (Artículo 28.9)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Composición del panel (lista fija o por acuerdo)</li> </ul>	Cada Parte designa un miembro y se esfuerza en acordar en la designación del presidente. La lista se usa cuando no hay panelistas nominados o las Partes no pueden acordar con respecto a un presidente (Artículo 28.9)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Limitaciones en la composición</li> </ul>	No puede ser un nacional de ninguna de las Partes en disputa o de una tercera parte (Artículo 28.9)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Votación</li> </ul>	Idealmente por consenso; si no se puede alcanzar un consenso, las decisiones se toman por voto mayoritario (Artículo 28.11)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Jurisdicción</li> </ul>	Diferencias con respecto a la interpretación o aplicación del Acuerdo; medida vigente o propuesta que es o será inconsistente con las obligaciones del Acuerdo o incumplimiento de obligaciones por una Parte; instancias en las que una Parte considere que un beneficio que podría haber esperado recibir está siendo anulado o dañado (Artículo 28.3)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Apelaciones</li> </ul>	Ninguna
<ul style="list-style-type: none"> <li>Naturaleza obligatoria de los resultados</li> </ul>	Obligatorio para las Partes (Artículo 28.18)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Derecho aplicable</li> </ul>	El Acuerdo (Artículo 28.11)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Elección de foro (si hay violación bajo otro Acuerdo internacional comercial del que las Partes contendientes son parte)</li> </ul>	La Parte reclamante puede seleccionar el foro (Artículo 28.4)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Confidencialidad</li> </ul>	Abierto al público, salvo que las Partes contendientes acuerden lo contrario (Artículo 28.12)

*Fuente: Elaboración propia con base en el Artículo 28 del TPP.*

Para maximizar su capacidad de aplicación, el capítulo permite el uso de medidas punitivas (ej.: suspensión de beneficios), si una de las partes no cumple con sus obligaciones.

Aplicando los conceptos y reglas contenidos en los últimos acuerdos previamente firmados por EE.UU. y la UE, el TPP define -de manera más precisa y estrecha en términos de los límites que imponen- qué se entiende por "tratamiento justo y equitativo". El Acuerdo precisa que el inversor que genera un caso contra un gobierno -por ejemplo, cuando considera que una regulación establecida por este puede disminuir sus beneficios- debe proveer los elementos que justifiquen su reclamo; permite participar a las organizaciones sociales que no son parte y define que puede entenderse como "legítimos objetivos destinados al bien público" como base para defender las medidas o regulaciones que pudo haber adoptado el país receptor y también establece un código de conducta para los árbitros del ISDS (BID-INTAL, 2015).

## 62

En este marco, distintos expertos en inversiones que trabajan en el ámbito de los países más desarrollados consideran que las regulaciones del ISDS resultan claves para establecer la credibilidad y efectividad de los Tratados Bilaterales de Inversión (BITS, por sus siglas en inglés) cuando una de las Partes es un país en desarrollo.

En este marco, cabe señalar que un estudio realizado sobre la conveniencia de aplicar ISDS en un acuerdo entre EE.UU. e Inglaterra evaluó que sus beneficios serían pequeños, dado que el gobierno estadounidense evalúa a la UK como “un lugar muy seguro para invertir”.

Por lo tanto, el sistema de ISDS parece ser menos útil cuando se trata de inversiones en países desarrollados. Ampliando esas conclusiones, dado que el TPP es un Acuerdo que incorpora países desarrollados y en desarrollo, no debería limitarse la aplicación de las medidas de ISDS en aquellos diferendos que puedan presentarse, dado que los tribunales nacionales “no son, frecuentemente capaces de llevar a cabo esfuerzo adecuados y en ocasiones, estos son incompetentes” (Paulsen, 2013).

Las distintas aplicaciones del ISDS han generado múltiples críticas e intentos de frenar su aplicación por numerosos actores sociales y distintos gobiernos. Los elementos que generalmente han concentrados las críticas responden a los siguientes temas: a) la mayor pertinencia que se asigna a la utilización de cortes nacionales; b) que la utilización de la ISDS solo se aplica a las ETN; c) que en muchas oportunidades, sus decisiones violentan las leyes locales y/o predominan sobre ellas y d) cuestionamientos a la integridad de los jurados.

Es importante también señalar que si bien el TPP incorpora medidas del ISDS que formaron parte del KORUS, no contiene cláusulas que permitan a los gobiernos aplicar sus propias regulaciones. Por el contrario, los TLC de Corea del Sur – Canadá y Corea del Sur – Australia, si bien contienen medidas idénticas, precisan que estos gobiernos mantienen su derecho soberano a generar y poner en vigencia sus propias regulaciones. El TPP, en su Artículo 9.15, solo señala algunas limitaciones para su aplicación en salud y medioambiente.

El sistema de solución de controversias permite a los inversores privados demandar a los Estados ante el Centro Internacional de Solución de Diferendos Relativos a las Inversiones (CIADI, del Banco Mundial).

En algunos aspectos, este capítulo supera los acuerdos preexistentes; tal es el caso de las disposiciones sobre inversiones que se aplican a las SOE. Éstas no pueden adoptar medidas discriminatorias relativas a los inversores de otros miembros del TPP. Asimismo, las partes se comprometieron a asegurar que las transacciones realizadas por las SOE tengan lugar en condiciones de mercados y a no proveer asistencia a estas empresas que pueda impactar negativamente sobre los socios.

Por lo expuesto, el TPP constituye el primer Mega Acuerdo que establece nuevas reglas y estándares con capacidad de afectar, no solo a la actividad económica de las Partes, sino también la de los actores externos al Acuerdo; tal es el caso de las barreras que parecen emerger en materia de acceso a mercados (Hufbauer G. , 2016).

### 29. Excepciones

Con este capítulo se desea proveer a todos los países miembros la flexibilidad que les permita ejercer sus derechos a adoptar regulaciones, dados intereses de seguridad esenciales y otras razones

de bien público. Con ese propósito incorpora la excepción provista por el artículo XX del GATT vinculado a las previsiones del comercio de bienes, que establecen que nada en el TPP puede limitar la adopción o la puesta en vigencia, por parte de un país miembro, de las medidas necesarias para proteger la moral pública, los seres humanos y la vida animal y vegetal; la salud y la Propiedad Intelectual, así como las destinadas a la conservación de recursos naturales no renovables. El capítulo también contiene un texto equivalente de excepciones referido a previsiones vinculadas con el comercio de servicios (artículo XVI del GATS).

El capítulo también determina las circunstancias y condiciones bajo las cuales las Partes pueden adoptar medidas temporales de salvaguarda (ej: controles de capital); restringir transferencias de beneficios y dividendos, pago de intereses y pagos vinculados a contratos relacionados con inversiones; asegurar que los gobiernos retienen la flexibilidad necesaria para gestionar situaciones de flujos de capital volátil en contextos de balances de pago y ante amenazas o en situaciones de crisis económicas.

De igual manera, se especifica que las Partes no están obligadas a proveer información bajo el TPP si esta resulta contraria al interés público o puede perjudicar los legítimos intereses comerciales de empresas particulares. Por último, las Partes pueden optar por rechazar los beneficios del mecanismo de solución de diferendos Inversor – Estado con respecto a un reclamo que desafíe las medidas de control sobre el tabaco por ella adoptadas.

### **30. Disposiciones finales**

Este capítulo define las formas en que el TPP entrará en vigencia; lo hará luego de concluidos los procesos de ratificación. Si transcurridos dos años desde su firma (febrero 2016) no se ha logrado la ratificación de los doce Estados Parte, el Tratado estará vigente cuando al menos seis países que representen más del 85% del comercio del bloque hayan aceptado su implementación.

#### **El acceso de nuevos miembros, retiro y modificación del Acuerdo**

También determina las vías por las cuales puede introducirse enmiendas y las reglas que establecen el proceso por el cual otros Estados pueden ingresar en el futuro al TPP. El Artículo 30.4 establece lo siguiente:

“Este Tratado está abierto a la adhesión por: a) cualquier Estado o territorio aduanero distinto que sea miembro de APEC; b) cualquier otro Estado o territorio aduanero distinto que las Partes puedan acordar, que esté preparado para cumplir con las obligaciones de este Tratado, sujeto a los términos y condiciones que puedan ser acordados entre el Estado o el territorio aduanero distinto y las Partes, y previa aprobación de conformidad con los procedimientos legales aplicables de cada Parte y el Estado o territorio aduanero candidato a la adhesión.”

De acuerdo con el Artículo 30.4, el ingreso de nuevos miembros al TPP está abierto a las economías del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) y a otras que cuenten con el acuerdo de las Partes. No obstante, se ha decidido en esta primera fase otorgar prioridad al ingreso de los miembros de APEC que deseen hacerlo.

## 64

Existe ya un grupo de países que en algún momento han expresado su deseo de incorporarse al Acuerdo. Por una parte, miembros de la ASEAN (ej.: Indonesia), pero también Corea del Sur -aunque no se prevé que lo haga a corto plazo- y el Taipéi chino (Taiwán). En América Latina en primer lugar, Colombia, que es el único país de la Alianza del Pacífico que no ha podido sumarse todavía, por no pertenecer a la APEC. Luego Costa Rica y Panamá –que están en proceso de negociaciones para su ingreso a la AdP- y recientemente en el Sur, expresiones de interés por parte de autoridades, funcionarios y empresarios de Uruguay, Brasil y Argentina.

No obstante, además de un período de tiempo aún indeterminado que deberán esperar, el Tratado presenta condiciones muy restrictivas para quienes desean sumarse a él.

Según las reglas establecidas, los nuevos miembros para ser admitidos deben solicitarlo formalmente a las Partes actuales y deben aprobar el corpus de normas y medidas ya determinadas sin modificación alguna. Además, deberán negociar bilateralmente con cada uno de los Miembros las condiciones de distintos capítulos del Tratado (ej.: cronograma de eliminación/reducción de obstáculos tarifarios).

Por esta razón el Tratado no cuenta con un mecanismo plenamente abierto, sino semi-cerrado ya que las Partes que son miembros dispondrán, implícitamente, de una capacidad de veto. En suma, el conjunto de estos requerimientos alejan en cierto grado al TPP de su condición de acuerdo regional, en virtud del conjunto de acuerdos bilaterales que lo integran.

El Tratado también determina los medios por los cuales las Partes pueden retirarse del mismo y los idiomas que corresponde utilizar en el marco del Acuerdo. También designa a un Depositario, responsable por la recepción y distribución de documentos.

El capítulo establece que el TPP puede ser modificado si se cuenta con el consentimiento de todas las Partes y luego que cada una de ellas complete los procedimientos legales que sean aplicables y notifique por escrito al Depositario.

Por último, el capítulo también especifica los procedimientos bajo los cuales una Parte puede retirarse del Acuerdo.

### **El TPP, ¿será ratificado?**

Este Tratado perdería su carácter y capacidad transformadora y su grado de incidencia en el plano mundial si no fuera ratificado por los EE.UU. El hecho que deba ser aprobado por un Congreso que modificará la distribución del poder interno entre los Partidos Demócrata y Republicano según el resultado de las próximas elecciones, proyecta dudas sobre si finalmente será aprobado.

Si se toman en cuenta las declaraciones relativas a este punto realizadas por los candidatos de ambos Partidos, aparentemente el TPP no podría tomar vida; tanto Donald Trump como Hilary Clinton se han expresado en contra del Acuerdo.

Resulta muy difícil especular sobre las decisiones que pudieran adoptar los actuales candidatos a presidente si tomaran el poder; sobre las posibilidades de cada Partido de ganar las elecciones y finalmente, cuál podría ser el curso de acción al que conduzca la nueva configuración que tendrá el Congreso.

Solo cabe entonces especular que, en el caso de que accedieran a la Casa Blanca los demócratas, podría esperarse –en función de constituir un componente de la política de Estado adoptada y ya en vigencia por una década; la gran capacidad de lobby de las ETN’s cuyos intereses encuentran resguardo en el texto del acuerdo y otros factores de origen interno e internacional (ej.: evolución del TTIP; concreción o no del RCEP)- que finalmente el Acuerdo fuera aprobado por el Congreso.

## **Conclusiones**

Como puede percibirse hasta este momento, ya sea que se considere el contenido de sus capítulos o las razones de carácter geopolítico y geoeconómico que condujeron a su concreción, el TPP parece generar más interrogantes que respuestas; más incertidumbres sobre la viabilidad y sustentabilidad de su funcionamiento, al igual que de las consecuencias de su impacto en Asia Pacífico, los vínculos transpacíficos y su incidencia en el sistema de comercio internacional en las distintas regiones del mundo.

Por ejemplo, es difícil determinar sus efectos sobre la nueva Comunidad Económica de la ASEAN y las modificaciones que puede generar al interior de esa Organización. De igual manera, en qué grado las normas Plus y OMC XX que intenta instaurar impactarán en China, India y en el RCEP. También hay que considerar cuáles podrían ser las respuestas defensivas de la OMC y –de particular interés de nuestra región- su incidencia sobre el proceso de integración de América Latina y el Caribe: sobre cuáles serán las políticas de restructuración productiva y comercial y las vías y modos de inserción económica que nuestros países adopten a partir de ahora.

Desde otra perspectiva, cabe también destacar las nuevas posibilidades que aporta para su proceso evolutivo –y la consecuente incidencia potencial sobre el resto del mundo- del carácter de “acuerdo viviente” que se le ha otorgado.

El hecho de haber introducido cláusulas que aseguran una revisión periódica de sus capítulos para profundizar sus alcances y adaptarlos a nuevas condiciones, permite concebirlo como un organismo dotado de una capacidad de auto-transformación netamente superior a la que presentan sus contrapartes. Mantiene, según se presente el contexto externo, la posibilidad de modificar su rumbo y velocidad de cambio. Éste sería otro de los rasgos que deben de tenerse en cuenta; nos hallamos ante un ente que desde este punto de vista parece dotado de una capacidad de adaptación que resulta vital en un contexto internacional en constante flujo.

## **IV. INCIDENCIA ECONÓMICA DEL TPP**

### **1. El juego de abalorios. Beneficios y costos esperables del TPP**

De acuerdo con los datos de un modelo económico tomado frecuentemente como referencia (ver Anexo, Cuadro 5) (Peter A. Petri, 2016), el Acuerdo podría incrementar los ingresos anuales mundiales en 492 billones de USD para el año 2030. En ese marco, los EE.UU. obtendrían unos 131 billones USD, que corresponden a un 0,5% del PIB sobre la línea de base estadounidense.

Japón elevaría para el mismo año sus ingresos anuales en 125 billones USD (2,5% de su PIB). A México le corresponderían 22 billones USD anuales más (1,0% del PIB). Perú se beneficiaría con 11 billones USD (2,6% del PIB). Por último, Chile obtendría un incremento de su PIB de 4 billones USD anuales (0,9% de su PIB) (Peter A. Petri, 2016).

## 66

### CUADRO 5

#### Los principales acuerdos mega-regionales en cifras (en millones de habitantes y billones de USD, 2012)

Acuerdo	N° Países	Población	PIB	Exportaciones	Importaciones	IED	
						Entradas	Salidas
RCEP	16	3.398	21.189	5.236	5.232	329	325
TPP	12	792	27.558	4.339	5.188	406	609
TTIP	29	817	32.269	7.349	8.273	426	652
MUNDO		6.941	71.707	18.401	18.601	1.351	1.391

Fuente: FMI, OMC y UNCTAD

Se observa que otros países a los cuales les corresponderían mayores beneficios relativos en sus ingresos son, además de EE.UU. y Japón, Malasia (52 billones USD) y Vietnam (41 billones USD).

Según este modelo econométrico, entre los países asiáticos las pérdidas principales (en términos de ingresos) la sufriría China, que para el año 2030 reduciría sus ingresos en 18 billones USD; Corea, en 8 billones USD; Tailandia, en 7 billones USD e India, en 5 billones USD, en virtud de competir con los miembros del TPP en los mercados de ese Acuerdo.

En términos de incremento de exportaciones al 2030, le corresponderían a EE.UU. 357 billones USD (9,1% de su PIB), con respecto a la línea de base del 2015 y a Japón, 276 billones USD, (23,2% de su PIB). Vietnam obtendría un aumento de 107 billones USD, (30,1% de su PIB). Malasia por su parte, exportará 99 billones USD más, (20,1% de su PIB). Las exportaciones de México se incrementarán en 32 billones USD (4,7% de su PIB), mientras que las de Perú, serán de 14 billones USD, (10,3% de su PIB), y las de Chile, 8 billones USD (5,3% de su PIB) (ver Anexo, Cuadro 6).

El stock total de IED en los países TPP aumentaría en 446 billones USD para el año 2030 (ver Anexo Cuadro 6), y sus inversiones en el exterior se incrementarán en 305 billones USD.

Con referencia a los miembros latinoamericanos del TPP, México recibiría 8 billones USD más de IED y Perú 7 billones USD<sup>28</sup>.

Esta incidencia se debe en parte, al crecimiento del PIB en distintas regiones y a la reducción de barreras a la inversión. Los principales receptores de IED intra-Acuerdo serían los EE.UU., Canadá, Japón y Malasia, mientras que las fuentes principales de inversión externa serían, nuevamente, EE.UU. y Japón.

En su conjunto, los miembros del TPP atraerían más inversión intra-Acuerdo que los flujos orientados hacia el exterior del mismo. En términos de IED orientada hacia el exterior, México y Perú compartirían los primeros lugares entre los miembros de la Alianza del Pacífico (ver Anexo, Cuadro 6).

En cuanto a la reducción de barreras al comercio (ver Anexo, Cuadro 3), los valores resultan relativamente bajos, dado los TLC previamente establecidos por EE.UU. con Australia, Canadá, Chile, México, Perú y Singapur. En promedio, los Estados Unidos tienden a imponer tarifas más reducidas que sus socios. No obstante, estas presentan picos altos en algunos sectores, particularmente con respecto a las importaciones estadounidenses de textiles y prendas de vestir y en sus exportaciones de alimentos y bebidas (Peter A. Petri, 2016, pág. 11).

<sup>28</sup> No se poseen datos de Chile.



En cuanto a las barreras no tarifarias (NTB, por sus siglas en inglés), éstas incluyen por ejemplo, cuotas en agricultura y energía así como estándares y regulaciones que pueden favorecer a los productores locales. Las NTB resultan relativamente bajas para un gran número de bienes, pero adquieren particular importancia en el campo de los productos alimenticios, los textiles y prendas de vestir (ver Anexo, Cuadro 3), así como en algunas industrias de servicios. El estudio citado estima que la porción inicial de NTB alcanza un 56,3% de los bienes y 37,5% de los servicios (Peter A. Petri, 2016).

Para el 2030, la mayor parte de las tarifas entre los miembros serían eliminadas y se asume que la mayoría de los productos estarían incorporados en cadenas de valor regionales que los tornarían elegibles para preferencias. Las NTB se reducirían, pero aún se hallarían lejos de alcanzar los niveles óptimos deseados.

Si se asume que el TPP entra en vigencia en el 2017, se obtendría en los años siguientes una muy importante reducción de las tarifas; 75% de las líneas tarifarias son eliminadas inmediatamente de su entrada en vigor y, en el 2030 se alcanzaría un 99% de eliminación<sup>29</sup>.

Pese al alto nivel obtenido en la eliminación de tarifas, estas sólo alcanzan a cubrir aproximadamente un 12% de los servicios para todos los miembros del TPP. En la liberación de NTB para los bienes es donde se encuentran los mayores beneficios. Éstas resultan relevantes para Japón, Malasia, México y Vietnam. Para economías más avanzadas, la reducción de las NTB en servicios y en IED resulta importante, alcanzando a más de la mitad de las ganancias de Australia, Canadá, Singapur y EE.UU. y cerca de la mitad para Japón (Peter A. Petri, 2016).

En este marco, los países no miembros del Acuerdo que compiten en el sector de bienes, tendrán que enfrentar un serio desafío. Se presenta en menor grado en el seno del TPP en el sector servicios (dado que los EE.UU. constituye el único actor dominante) y la porción no preferencial de liberación de servicios realizada por los EE.UU. tiende a favorecer a exportadores externos (ej.: Unión Europea).

En el TPP la reducción de tarifas genera bajos beneficios. Es la disminución de las NTB la que adquiere mayor importancia en términos de ganancias y esta situación es dable que se presente en la nueva generación de acuerdos de comercio. En el caso del TPP se estima que la distribución de los beneficios responde aproximadamente a los siguientes porcentajes: 12% son los vinculados a las reducciones tarifarias; 43% corresponden a NTB en bienes; 25% a las NTB en servicios y 20% a la reducción en barreras a la inversión (Peter A. Petri, 2016).

### **Efectos de TPP sobre sus miembros y países externos al Tratado**

El estudio utilizado en las páginas precedentes es el que se utiliza con mayor frecuencia para evaluar los potenciales efectos del TPP. Existen otros trabajos, llevados a cabo por distintos *think tanks* y especialistas, que presentan distintos resultados.

---

<sup>29</sup> Un grupo reducido de tarifas, como las que corresponden a los camiones (25% del valor), permanece por períodos más largos, que pueden alcanzar los 30 años.

## 68

**FIGURA 5:**  
**Impacto de los Acuerdos Mega Regionales en los países no-miembros**

Estudio de referencia	Ganancias para los miembros	Impacto en los no miembros
<b>TPP</b>		
Petri, Plummer y Zhai (2012)	Crecimiento del 0,8% PBI	Pérdida de un -0,037% del PIB
Cheong (2013)	Crecimiento del 0,11% PIB (0,28% excluyendo a EE.UU, quien registra ganancia cero)	Pérdida de -0,11% para China y Corea; -0,5% incluyendo India y -0,7% para el resto del mundo.
Lee and Itakura (2013)	+0,28 del PIB (para el 2020)	-0,01% (India en -0,01%)
Kawasaki (2014)	Crecimiento de 0,4% (sólo tarifas), alzándose el ingreso a 1,8% incluyendo las reducciones de las "medidas no tarifarias"	Se registran impactos negativos para casi todos los países no miembros; los escenarios negativos son mayores si se contemplan las "medidas no tarifarias"; el impacto negativo sobre la India será de 0,2% en ambas circunstancias.
Ciuriak & Xiao (2014)	Crecimiento de 0,24% del PBI	-0,11% del PIB para Corea; -0,07% para India y -0,04% para el resto del mundo.
Sundaram (2016)	A 10 años de su puesta en vigencia, el PIB de EE.UU sería de 0,54% menor que el que tendría sin el TPP. De igual manera, el PIB de Japón se reduciría en 0,12%.	

<b>TTIP</b>		
(2009)	Crecimiento del 0,7% del PIB para la UE y +0,3% para EE.UU en un escenario ambicioso.	Sin impactos registrados
CEPR (2013)	+0,48% del PIB para la UE y +0,39% para EE.UU en el mejor escenario.	Impacto positivo de 0,14% en terceros países debido al "efecto derrame" de 1/5 del tamaño de la armonización de ganancias para la UE y EE.UU.
CEPII (2013)	Ganancias de 0,3% tanto para EE.UU como para la UE	Sin impactos registrados
<b>RCEP</b>		
Petri, Plummer & Zhai (2015)	1,92% de ganancias del PIB para los países del RCEP combinados; India crecería un 4,3%.	Pérdida de un 0,19% para los terceros países, incluyendo pérdida de 0,09% en EE.UU. y 0,05% para la UE.
ASEAN Economic Community		

Petri & Plummer (2014)	Crecimiento de un 5,3% del PIB	Pérdida de un 0,04% del PIB para terceros países.
<b>Notas:</b>		
1) Cheong no presenta los resultados agregados para el TPP; las figuras citadas están basadas en impactos registrados sobre las economías individuales del TPP, a través de las proyecciones del PIB para el 2016.		
2) Lee and Itakura (2013) no presentan reportes del TPP, los datos provistos están basados en impactos al 2020 registrados en las economías individuales del TPP, a través de las proyecciones del PIB para el 2016.		

*Fuentes: Elaboración propia con base en: Peter A. Petri, Michael G. Plummer y Fan Zhai (2011); Inkyo Cheong (2013); Hiro Lee y Ken Itakura (2014); Dan Curiak y Jingliang Xiao (2014); Jomo Kwame Sundaram, Jeronim Capaldo y Alex Izurieta (2016) y Kenichi Kawasaki (2016)*

## 2. Retornando a tierra: estimación del impacto del TPP tras su puesta en vigor<sup>30</sup>

- Dado el peso económico que adquiere el TPP en el comercio global, sus estándares internos representarán una ventaja competitiva en la formulación de nuevas reglas del régimen global.
- Los rasgos discriminatorios del TPP avanzan mucho más allá del desvío de comercio generado por tarifas preferenciales. Distintos elementos de las reglas del Acuerdo tenderán a generar preferencias en favor del comercio intra – TPP.
- Dado su carácter de Acuerdo “en evolución”, las restricciones que imponga tendrán un carácter dinámico y es dable contar con que se irán modificando a lo largo del tiempo (ej.: mecanismos destinados a armonizar las regulaciones y/o mutuo reconocimiento de acuerdos).
- A partir de su participación en distintos mecanismos del TPP, el papel de las empresas privadas se expandirá en el desarrollo de estándares. Esta situación se presentará con particular fortaleza en las “nuevas áreas” (ej.: economía digital).
- Dado el modo en que el TPP procede a concretar la regulación cooperativa de sus miembros (armonización por vía de reconocimiento de equivalencia exclusiva de las Partes) los países externos a él sufrirán costos adicionales al competir con ellos.
- En algunas áreas, las restricciones pueden tender a afectar en mayor grado a las Partes del Acuerdo, permitiendo a los no miembros contar con un mayor espacio de maniobra relativo para la aplicación de sus políticas. Esa situación puede favorecer el desarrollo de ventajas competitivas en áreas de “nicho”, tales como medicinas genéricas e innovaciones derivativas. No obstante, se mantendrán las limitaciones relativas a la capacidad para vender en mercados cubiertos por el Acuerdo, circunstancia que naturalmente disminuye el valor de esta posibilidad.
- Las economías que deseen incorporarse al TPP, deberán aceptar los estándares hasta ese momento dispuestos en el Acuerdo, sin poder modificarlos.

<sup>30</sup> Elaboración propia con base en Dan Curiak and Harsha Varchana Singh “Mega Regional Trade Agreements: how excluded countries can meet the challenge” International Institute for Sustainable Development. India, 2015.

## 70

- El TPP tenderá a favorecer ciertos modelos de innovación sobre otros. Así, por ejemplo, el paquete farmacéutico restringe y demora la re-innovación en productos farmacéuticos y retarda y eleva el costo de la introducción de genéricos. Por su parte, la extensión del Copyright impiden avanzar en la innovación derivativa<sup>31</sup>. Además, la gestión de los derechos digitales no se corresponde con los modelos de innovación basados en la acción abierta en el seno de las comunidades, que representa el trabajo de numerosos actores pequeños, generando un efecto acumulativo de innovación. Como en el caso del punto anterior, si bien se contará con oportunidad de competir, ésta estará sujeta a los límites de acceso impuestos por el TPP.
- El Acuerdo también ha configurado oportunidades abiertas para excluir a las Partes del rol que le cabe al Estado en el desarrollo. En suma, las nuevas reglas que gobiernan a la Pequeña y Mediana empresa (Pymes) les provee oportunidades competitivas, sujetas a los costos potenciales del acceso limitado a los mercados mega – regionales.
- En la medida en que la zona de influencia del TPP crezca por vía de la incorporación de otros miembros, el valor del espacio político que resta de maniobra para las Partes excluidas se va a reducir. En consecuencia, esta dinámica requiere ser cuidadosamente evaluada por los actores externos del Tratado, en términos de las estrategias a adoptar para hacer frente a los desafíos que representa el TPP.
- Con respecto a la introducción de estándares privados en distintas áreas –por ejemplo, el empleo; ISDS; IED adoptados por el TPP (y también por el TTIP)- éstos elevarán las exigencias que deberán cumplir las firmas localizadas en los países en desarrollo que no son miembros del Acuerdo.

La respuesta que éstos últimos adopten será generar mayores y mejores apoyos para facilitar que sus firmas puedan participar en las cadenas globales de valor. No obstante, en este marco, debe tenerse en cuenta que las nuevas reglas de juego adoptadas en el seno de los Mega Acuerdos contarán con la capacidad de modelar los estándares que se irán globalmente adoptando en el marco internacional.

---

<sup>31</sup> Innovación derivativa es un producto o servicio secundario derivado de una plataforma de innovación, son pequeñas modificaciones del producto original.

**FIGURA 6:**  
**Regulaciones y medidas comerciales: potenciales efectos sobre los países no miembros.**

<b>Implicaciones de la regulación según su tipo y capacidad de influencia sobre países no miembros</b>	
<b>Impacto de desvío generado por Preferencias</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducción de tarifas preferenciales</li> <li>• Liberalización de servicios preferenciales</li> <li>• Reglas de Origen</li> <li>• Mecanismos de facilitación y administración de Aduanas</li> <li>• Compras gubernamentales</li> <li>• Inversiones previas y posteriores al establecimiento de reglas</li> <li>• Reconocimiento mutuo</li> </ul>	<p>Puede presentarse: a) un desvío de comercio e inversiones desde los países no miembros; b) promoción de cadenas de valor integradas con productos dentro de la zona del Acuerdo, por vía de tarifas y medidas no tarifarias discriminatorias y c) reducción de acceso de compañías externas a la zona del Acuerdo.</p>
<b>Medidas comerciales con fuerte incidencia para los países no-miembros</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Transferencia de información</li> <li>• Reglas de privacidad</li> <li>• Reglas de Propiedad Intelectual</li> <li>• Políticas de Competencia</li> <li>• Empresas Estatales</li> <li>• Medidas laborales y ambientales</li> </ul>	<p>Los efectos se deberán a las más estrictas medidas aplicadas, que condicionarían el acceso a los mercados para terceros países, con costos de cumplimiento "de facto", sin el beneficio de acceder a mecanismos de facilitación intra TPP. Las políticas laborales y medioambientales también generarán medidas "privadas" y condiciones más estrictas. Estas se sumarán y mezclarán con las políticas públicas obligatorias en dichas materias, creando un costo adicional de acceso a mercados.</p>
<b>Efectos positivos sobre terceros países</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las medidas homogeneizadas en el TPP reducen los costos de comercio para terceros países</li> <li>• Una mayor transparencia dentro del Acuerdo también beneficiaría a los no-miembros</li> <li>• Las actividades que quedan "vacantes" debido a los altos estándares a los que los países miembros del TPP con mayor nivel de desarrollo se someten, pasan a estar disponibles para terceros países</li> </ul>	<p>Es probable que el grado de estos efectos positivos sea moderado. Muchas de las medidas de transparencia emergerían de los Acuerdos de Facilitación al Comercio de la OMC; y las actividades vacantes también enfrentarían un reducido acceso a la zona del Acuerdo, debido a los altos estándares vigentes.</p>

*Fuente: Elaboración propia con base en Daniel Ciuriak y Verdhana Singh (2015)*

## 72

### V. EL VELLOCINO DE ORO. EN BÚSQUEDA DE UN ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE ASIA PACÍFICO (FTAAP)

Alcanzar finalmente un Acuerdo de Libre Comercio que comprenda a toda el área de Asia Pacífico, constituye una idea-fuerza que podría rastrearse desde las primeras etapas de la creación de la APEC. No obstante, adquiere el carácter de proyecto a partir de una propuesta realizada por el Consejo Asesor Empresario (ABAC, por sus siglas en inglés) de la APEC, que fue presentado al “Encuentro de Líderes” de ese Foro realizado en Santiago, en noviembre del 2004.

La iniciativa no prosperó, dado que algunos jefes de las economías de la APEC expresaron sus reservas sobre la idea, quedando en esa oportunidad simplemente registrada como una sugerencia de la ABAC en la “Declaración de Santiago”. Cobró luego cierta fuerza, dado que EE.UU. –que prácticamente desde su ingreso a la APEC procuraba avanzar en esa dirección- expresó con entusiasmo su apoyo en el “Encuentro de Líderes” llevado a cabo en Hanoi, en noviembre del 2006, concibiéndolo como un proyecto de largo plazo.

No obstante, nuevamente surgió, liderada por China, resistencia entre varios miembros asiáticos. Esta potencia percibió claramente que un proyecto de esta naturaleza podía abrir una importante vía para la penetración estadounidense en los procesos de integración asiática. Esa situación condujo a que sólo fuera incluido un párrafo sobre el tema en la “Declaración de Hanoi”<sup>32</sup>.

Como ya fue señalado, los EE.UU., ante las dificultades que encontró para avanzar en el seno de la APEC, acudió al P-4, utilizándolo como base de lo que fuera luego el TPP. Por esa vía esta potencia contó con la capacidad de seleccionar a los miembros a invitar. Asimismo podía, en principio, seleccionar el momento oportuno para presentar al TPP como una base adecuada para avanzar hacia el FTAAP.

Así, en la reunión de líderes de APEC celebrada en Beijing, en noviembre del 2014, se determinó que el FTAAP podía desempeñar un rol muy valioso como proyecto que motivara a los gobiernos y agentes económicos a mantener y perfeccionar el esfuerzo en pos de la materialización de los objetivos de Bogor<sup>33</sup>. Se adopta entonces la decisión de llevar a cabo un estudio que permitiera delinear el camino para alcanzar el FTAAP. Sus resultados constituirían una “hoja de ruta” de la APEC.

Con ese propósito, “se inicia un estudio estratégico colectivo sobre los temas vinculados a la realización del FTAAP”. Ese estudio debía “proveer un análisis de los potenciales beneficios y costos sociales y económicos que corresponderían a la materialización de los TLC ya activos o en carácter de proyectos que existieran en la región, analizando las distintas vías por las cuales podría alcanzarse el FTAAP” (APEC, 2014). Este estudio debe estar finalizado a fines del 2016, para ser sometido al examen de los ministros y líderes económicos

Surge entonces que tanto el TPP como el RCEP –pero no en forma exclusiva- son percibidos como Acuerdos aptos para avanzar hacia el FTAAP. El ABAC concibe a este último como el instrumento para lograr: i) un estado óptimo de integración de las economías de Asia Pacífico; ii) alinear el sistema de comercio de la región con los profundos cambios que se estaban sucediendo en los modelos de

---

<sup>32</sup> “Nosotros compartimos el criterio (de ABAC) de que ante las dificultades prácticas que se presentan por el momento para negocios (el FTAAP), no obstante parece oportuno para la APEC considerar seriamente vías más efectivas orientadas a la liberalización del comercio y las inversiones en la región de Asia Pacífico”, Declaración de Hanoi, nov. 2006

<sup>33</sup> En 1994 en una reunión de los líderes de las economías de APEC realizada en Bogor, Indonesia, se establece la “Declaración de Bogor”. Por esta declaración se adopta la decisión de avanzar hacia el objetivo de la integración económica de la región sobre la base de la liberalización del comercio, las inversiones y la cooperación para el desarrollo.

negocios y de tecnología; iii) lograr vincular las tres economías más importantes del mundo junto a los más dinámicos mercados emergentes bajo reglas de apertura, convirtiéndose por último en una poderosa locomotora para el comercio mundial (Petri, Findlay, & Plummer, 2015, pág. 2).

El ABAC elabora un documento (Petri, Findlay, & Plummer, 2015) destinado a realzar la importancia del FTAAP, la contribución que este proyecto representa para el crecimiento de la región y cómo podía llevarse a cabo. En ese marco, señala que puede promover políticas de crecimiento previsible a partir de cuatro pilares: "inclusión", que aseguraría beneficios para las economías de bajos ingresos y las Pymes; "comprensibilidad", al incluir industrias y operaciones de negocios de todo tipo; "consultas", mediante el conocimiento de los criterios y opiniones de los hombres de negocios y financistas; y "transparencia", para asegurar la vigencia de reglas y regulaciones claras y previsible.

### Hacia la concreción del FTAAP

Existe consenso sobre la necesidad de alcanzar el FTAAP a partir de algunas vías seleccionadas: los acuerdos económicos regionales que puedan constituir sus bases. Para ese propósito, el ABAC identifica tres vías principales: el TPP, el RCEP y la Alianza del Pacífico. Sobre estas bases el estudio abordará estas y otras opciones.

El TPP fue firmado en octubre del 2015, pero su ratificación e implementación requerirá un plazo mayor. Por su parte, el RCEP se halla aún en negociación, sin conocerse todavía cual va a ser su contenido final ni el tiempo que demande para su conclusión. La Alianza del Pacífico se halla también inmersa en un proceso de desarrollo, a partir de distintos acuerdos que se van alcanzando en las reuniones de sus líderes. Además, existen otras economías de APEC (y algunas, que aún no son miembros) que aún no están incluidas en estos Acuerdos, pero que podrían participar en el FTAAP.

Dado que aún no se ha determinado el tipo de vínculos a establecer entre el FTAAP y la APEC, pueden considerarse distintas alternativas en cuanto corresponde al número de participantes en los distintos Acuerdos a analizar.

Los escenarios que pueden concebirse como marco potencial de las interacciones TPP-RCEP-FTAAP son los siguientes:

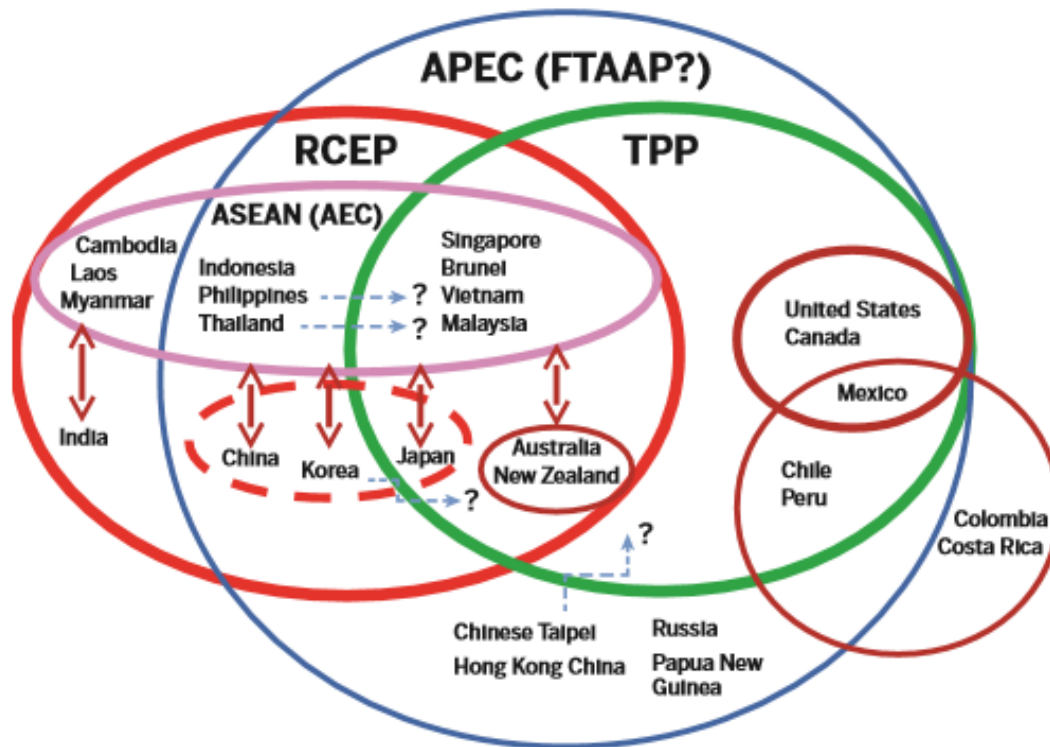
- i) **Expansión por vía de un Acuerdo:** el TPP o el RCEP evolucionan hacia el FTAAP; uno de ellos constituye el marco al cual debe adaptarse el otro
- ii) **Coexistencia:** tanto el TPP como el RCEP continúan vigentes, adquiriendo el carácter de componentes del FTAAP
- iii) **Generación de un nuevo acuerdo a partir del TPP y el RCEP:** este Acuerdo incorporaría elementos de ambos, eventualmente absorbiéndolos

Aún se desconoce cuáles serán las propuestas del estudio sobre el FTAAP y qué decidirán al respecto los líderes de las economías de APEC. El TPP cuenta con cierta ventaja, ya que ha sido firmado y se encuentra pendiente de ratificación, mientras que el RCEP continúa en negociaciones y se desconoce cuándo podrían éstas finalizar.

Cada uno de ellos presenta ciertas ventajas sobre el otro.

# 74

**FIGURA 7:**  
**Iniciativas de Integración Regional: Configuraciones actuales y potencial evolución futura**



Fuente: Ambassador Tang Guoqiang, Peter A. Petri, "New Directions in Asia Pacific Economic Integration", East West Center, Honolulu, 2014 p. 238.

RCEP representa la opción de más fácil acceso relativo para las economías asiáticas, es más flexible y tiene en cuenta las asimetrías existentes entre sus miembros, constituyendo la mejor alternativa para un modelo de integración intra-asiática.

Por su parte, el TPP ofrece la oportunidad –con altos costos para la mayor parte de sus miembros– de adecuarse a nuevas normas, más funcionales a los requerimientos de las empresas y las CVI, que los países más desarrollados procuran imponer como nuevo marco de referencia para el comercio internacional.

En ese marco, pueden identificarse tres líneas de evolución hacia el FTAAP a partir del TPP y el RCEP. Una abarcaría al total (actual) de los miembros de la APEC: 21 Economías. Otra opción radica en la posibilidad de incorporar a los miembros del RCEP y del TPP, incluyendo a aquellos que en la actualidad no son miembros de la APEC (India, Camboya, Myanmar y Laos); serían en total 25. La tercera correspondería a circunscribir las negociaciones iniciales a las economías que son miembros de APEC junto a aquellas que actualmente participan en el RCEP y/o el TPP, en total, 17.



**CUADRO 6:**  
**Hacia el FTAAP: Ganancias en los ingresos según Mega Acuerdos comerciales alternativos (estimaciones al 2025)**

Alternative Template	GDP baseline	TPP	RCEP	FTAAP-17	FTAAP-21	FTAAP-21
		TPP	RCEP	TPP	TPP	RCEP
<b>Americas</b>	24.867,0	101,7	2,5	468,0	452,3	228,5
Canada	1.978,0	8,7	-0,1	33,2	31,4	14,3
Chile	292,0	2,5	-	7,8	8,6	2,2
Mexico	2.004,0	9,9	2,8	91,1	76,3	43,0
Peru	320,0	3,9	-	8,4	7,7	2,5
United States	20.273,0	76,6	-0,1	327,6	328,2	166,6
<b>Asia</b>	34.901,0	125,2	627,0	1.442,1	1.653,4	947,2
Brunei	20,0	0,2	1,2	1,7	1,4	0,6
China	17.249,0	-34,8	249,7	808,6	837,1	520,6
Hong Kong	406,0	-0,5	46,8	-1,9	118,8	51,6
India	5.233,0	-2,7	91,3	-29,3	-37,1	-20,6
Indonesia	1.549,0	-2,2	17,7	82,0	60,3	26,1
Japan	5.338,0	104,6	95,8	237,3	233,1	154,2
Korea	2.117,0	-2,8	82,0	136,3	132,7	97,7
Malaysia	431,0	24,2	14,2	45,4	44,7	16,5
Philippines	322,0	-0,8	7,6	30,6	22,5	11,2
Singapore	415,0	7,9	2,4	27,1	26,5	-0,7
Chinese Taipei	840,0	-1,0	-16,1	-31,5	83,8	30,5
Thailand	558,0	-2,4	15,5	64,9	43,7	19,2
Vietnam	340,0	35,7	17,3	71,9	81,1	37,9
Otehr ASEAN	83,0	-0,4	1,6	-1,1	4,6	2,4
<b>Oceania</b>	1.634,0	10,7	21,7	41,3	39,4	17,4
Australia	1.433,0	6,6	19,8	34,1	32,5	15,3
New Zealand	201,0	4,1	1,9	7,2	6,9	2,0
<b>Others</b>	41.820,0	-14,1	-6,8	-43,4	213,4	122,0
Europe	22.714,0	-3,7	5,1	0,9	-40,9	-23,9
Russia	2.865,0	-1,4	-5,3	-8,8	339,5	199,3
ROW	16.241,0	-9,0	-6,6	-35,5	-85,2	-53,4
<b>World</b>	103.223,0	223,4	644,4	1.908,0	2.358,5	1.315,1
TPP (12)	33.045,0	285,0	155,1	892,8	878,6	454,5
RCEP (16)	35.290,0	137,4	617,9	1.516,8	1.490,2	882,4
APEC (21)	58.951,0	239,2	553,0	1.973,0	2.517,1	1.410,7

Fuente: Petri, Plummer y Zhai (2011) *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integration: a quantitative assessment*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.

Naturalmente, cada una de estas opciones presenta importantes –pero, en principio se estima, solucionables- dificultades a superar. Sin entrar en detalles, un obstáculo de carácter general se vincula a la existencia de distintas dimensiones y objetivos de liberalización y de modernización de normas y reglas entre el TPP y el RCEP. Otro obstáculo relevante radica en la pertenencia o no de sus miembros a la APEC y la diversidad de situaciones de desarrollo que se presentan entre los potenciales miembros.

## 76

En este contexto, las economías que han negociado altos estándares de liberalización, como es el caso del TPP, deberían establecer algún tipo de concesiones a aquellos actores –los del RCEP- que se rigen por normas y reglas que sólo avanzan en menor grado con respecto a las reglas de la OMC. Dado que un esquema que funcione para el FTAAP debe contemplar esta diferencia de parámetros, este ente debiera actuar como una suerte de “paraguas”, adoptando posiciones y normativas que en algunos temas pueden hallarse ausentes de al menos uno de los acuerdos, armonizando simultáneamente aquellas que están incluidos en ambos (Petri P. y., 2014). El resultado podría ser un sistema de múltiples niveles en el cual el RCEP, el TPP o el FTAAP representen estándares sucesivamente más altos, en procesos de gradual convergencia. En esta situación, quizás el FTAAP pueda ser concebido como un “acuerdo viviente” con capacidad de auto-modificarse.

Un estudio reciente (Petri P. y., 2014, págs. 15-16), basado en modelos computables de equilibrio general simula distintos escenarios: a) El TPP con doce miembros (situación actual); b) el RCEP con dieciséis miembros y c) Dos alternativas del FTAAP: una con diecisiete economías (basada en los miembros de APEC que participan en el RCEP o el TPP) y otra con veintiún economías que corresponden al total actual de los miembros de APEC). Los beneficios a los que podría dar lugar el FTAAP son evaluados para dos niveles de estándares: los que se espera serán incluidos en el TPP y aquellos correspondientes al RCEP (ver Cuadro 6).

Se observa que las ganancias potenciales se incrementan con la escala de integración adoptada. Por ejemplo, expandiendo la vía del TPP con doce miembros hacia el FTAAP a un acuerdo de diecisiete miembros acrecentaría los beneficios globales de 216,4 billones de USD a 1908 billones de USD en el año 2025. Si además se le sumaran Hong Kong, Taipei chino (Taiwán), Rusia y Papúa Nueva Guinea –es decir, FTAAP-21- se alcanzarían los 2358,5 billones de USD y aún crecería más si se agregaran India, Camboya, Laos y Myanmar (FTAAP-25).

### **VI. AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE FRENTE AL TPP. DIFERENTES SITUACIONES, BENEFICIOS Y DESAFÍOS.**

La participación de miembros de la Alianza del Pacífico (AdP), Chile, Perú y México, en el TPP –al cual se espera que en un futuro pueda incorporarse Colombia y la no pertenencia al Acuerdo del resto de ALC- requiere se examinen las distintas situaciones que emergen con respecto a los beneficios y a impactos no deseados y desafíos que derivan de la firma de este Mega Acuerdo interregional para los distintos países de nuestra región.

Por una parte, el TPP genera oportunidades para incrementar los vínculos de comercio e inversión de las economías participantes y ofrece un espacio de mayor dimensión y relieve al sector privado de América Latina y el Caribe (ALC) para su participación en las dinámicas cadenas de valor vinculadas con Asia. No obstante, simultáneamente éste Mega Acuerdo genera muy importantes desafíos para los países latinoamericanos y caribeños que no lo integran. Estos países necesitarán poner en marcha profundas reformas en múltiples ámbitos, destinadas a reestructurar sus economías y a fortalecer la competitividad de las mismas.

#### **1. Los países de AdP que participan en el Acuerdo: Chile, Perú y México**

Según la evaluación realizada por el Canciller chileno Hernando Muñoz, los resultados han sido “muy satisfactorios”. Afirmó que los representantes chilenos en las negociaciones actuaron con vigor y firmeza para proteger los intereses del país y que el saldo resultó favorable (Nuñez, 2015).

En particular, destacó la mejora del acceso para los productos; la vinculación con cadenas de valor y la apertura de áreas como compras gubernamentales y servicios no incluidas en tratados anteriores que Chile posee con los restantes 11 socios del TPP.

El Canciller explicó que el Acuerdo permitirá a Chile obtener mercados adicionales, principalmente en Japón, Canadá, Malasia y Vietnam, con productos en el área de los lácteos y en carnes (cerdo, aves, salmón), entre otros. Asimismo fue señalado el compromiso expreso de los países del TPP de no aplicar subsidios a sus bienes agrícolas y la posibilidad de utilizar mecanismos de negociación en materia fitosanitaria (Cámara de Diputados de Chile, 2015).

Por su parte, el Ministro de Agricultura y el Secretario de Relaciones Económicas de la Cancillería mantuvieron una reunión de análisis del Acuerdo con la Comisión de Agricultura de la Cámara de Diputados. En esa ocasión, el Ministro puso énfasis en señalar que el TPP no implicará efectos negativos para el país, que mantendrá superávit de balanza comercial en el sector agrícola (Cámara de Diputados de Chile, 2015).

### **Perú**

En el caso del Perú, país que en el 2014 envió a los miembros del TPP un 32,6% del total de sus exportaciones, el Acuerdo facilitará el acceso a nuevos mercados, con los cuales no tiene TLC's (ver Figuras 2 y 8) en Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam y le permitirá profundizar las preferencias arancelarias con Japón y Canadá, además de Chile, México y Singapur. Esta situación presenta una gran oportunidad para los productos agrícolas peruanos.

Asimismo, se espera que el TPP contribuya al desarrollo de la cadena productiva local e impulse las exportaciones no tradicionales del Perú en los sectores agroindustrial, pesquero, manufacturero, algodónero y de indumentaria de alpaca, así como de otras manufacturas, al igual que una evolución positiva de las cadenas intrarregionales de valor, ampliando la diversificación productiva y una elevación del nivel tecnológico de las mismas (BBVA Research, 2015 ).

Al respecto, la Cámara de Comercio de Lima (CCL) afirmó que el Acuerdo consolida los avances en la apertura peruana del comercio exterior, brindando mejores oportunidades a los productores de poder actuar en nuevos mercados (Terra Argentina, 2015).

Por su parte, la Gerente de Comercio Exterior de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN) de Perú señaló que el TPP beneficiará a las Pymes, promoviendo su participación en los flujos comerciales que van a generarse. En ese contexto, la Ministra de Comercio Exterior y Turismo señaló que "el Perú podrá convertirse en un "hub" para Asia Pacífico, atrayendo inversión de otros países para exportar con preferencias TPP a los demás miembros que conforman el bloque" (Oficina de Comunicaciones de MINCETUR, 2015).

## 78

FIGURA 8:

## TLC de Miembros de la Alianza del Pacífico con países de Asia Pacífico

País Miembro	TLC's con países de AP
<b>Chile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Australia (en vigor, 2009)</li> <li>• "P-4": Chile, Brunei, Nueva Zelanda y Singapur (en vigor, 2005). Antecedente del TPP</li> <li>• China (en vigor, 2006)</li> <li>• Corea (en vigor, 2004)</li> <li>• Japón (en vigor, 2007)</li> <li>• TPP (firmado 5/10/2015)</li> </ul>
<b>Colombia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corea (2013, aún sin ratificar)</li> <li>• Japón (en negociaciones desde 2012)</li> </ul>
<b>México</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Corea (en negociaciones desde el 2007)</li> <li>• Japón (en vigor, 2005)</li> <li>• TPP (firmado 5/10/2015)</li> </ul>
<b>Perú</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• China (en vigor, 2010)</li> <li>• Corea (en vigor, 2011)</li> <li>• Japón (en vigor, 2012)</li> <li>• Singapur (en vigor, 2009)</li> <li>• Tailandia (en vigor, 2011)</li> <li>• TPP (firmado 5/10/2015)</li> </ul>

Fuente: elaboración propia del autor en base a datos OEA (2014)

La situación se presenta en términos muy favorables para el Perú, que este año es sede de la Reunión de la APEC. En ese marco, según lo expresado por el Alto Representante del Perú ante la APEC, los objetivos estratégicos peruanos son los siguientes: 1) consolidar a Perú como el "hub" líder en producción y lógico entre Asia y América Latina; 2) establecer alianzas estratégicas nivel multilateral y 3) profundizar las relaciones comerciales y financieras entre Perú y otras economías de APEC (Restrepo, 2016).

### México

Con respecto a México, este país posee un 85% de sus exportaciones y 59% de las importaciones localizadas en el marco de los miembros del Acuerdo<sup>34</sup>. Cuenta con TLC suscritos con tres países del TPP –Canadá, Estados Unidos y Japón–, pero carece de TLC con países del área de Asia Pacífico. Según un comunicado de la Secretaría de Economía una vez que entre en vigor el TPP, México contará con nuevas oportunidades de negocios en seis mercados de Asia y Oceanía: Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam (Secretaría de Economía, Gobierno de México, 2015).

El TPP fue considerado un Tratado de "suma relevancia" que permite fortalecer la integración de las cadenas productivas de México, EE.UU. y Canadá (NAFTA/TCLAN) contribuyendo a la meta de "convertir a América del Norte en la región más competitiva del mundo" (Secretaría de Economía, Gobierno de México, 2015). Además, el boletín señala que se consolida el acceso preferencial a los mercados de Chile y Perú, socios prioritarios de México en América Latina; y profundiza las preferencias de acceso al mercado de Japón.

<sup>34</sup> CEPAL, sobre base de datos COMTRADE

Según señala el Secretario de Economía, México logró los balances adecuados entre los intereses ofensivos y las sensibilidades en áreas como la cadena autopartes-automotriz; textil-vestido y en productos agropecuarios como arroz, productos cárnicos y lácteos (Secretaría de Economía, Gobierno de México, 2015).

Por su parte, el Consejo Coordinador Empresarial, que formó parte del Comité Consultivo que acompañó a la delegación del Gobierno Mexicano en las negociaciones del TPP (como parte de una amplia estructura de participación en las negociaciones), en su análisis del Acuerdo estimó que se obtuvieron los siguientes logros:

- a) el establecimiento de reglas claras de certificación y verificación de origen para evitar abusos o usos indebidos en las declaraciones utilizadas para determinar el origen de los bienes comerciales en el marco del TPP;
- b) la inclusión de disposiciones en el Acuerdo que indican que el TPP coexistirá con tratados anteriores, incluyendo el TLCAN/NAFTA (esa situación permite proteger los derechos mexicanos en el mercado estadounidense en virtud de ese Tratado);
- c) se establecieron reglas para la adhesión de nuevos miembros que reconocen a los miembros fundadores –tal es el caso de México- el derecho a negociar las condiciones de acceso con nuevos países interesados en formar parte del TPP.

En suma, gracias al TPP, México espera aumentar sus exportaciones en 150.000 millones de USD en un quinquenio. Los sectores que obtendrían mayores beneficios serían los siguientes: automotriz; eléctrico; electrónico; agroindustrial; químico; acero; perfumería y cosméticos (Consejo Empresarial, Gobierno de México, 2012).

### **Colombia y el TPP**

Colombia expresó su deseo de participar de las negociaciones del TPP en enero del 2012 pero no fue considerada viable su participación, dado que no formaba parte de la APEC.

Previamente, Colombia había solicitado ya su acceso a la APEC en 1995. No obstante, una moratoria que se estableció en esa época para el ingreso de nuevos miembros, impidió que el país pudiera ingresar a ese Foro. Si bien la membresía en la APEC no constituye un pre-requisito oficial para ingresar al TPP, los Estados miembros de ese Acuerdo priorizaron iniciarlo con el acceso en primer término de los miembros de la APEC que desearan hacerlo.

El gobierno colombiano realizó gestiones con el estadounidense con el propósito de obtener su apoyo para superar esas limitaciones. No obstante la Administración Obama, que deseaba completar las negociaciones en el más breve plazo posible, consideró en esa oportunidad que el ingreso de un nuevo miembro a las mismas podría dilatarlas (Mechamp, 2013).

Colombia incorporó al Asia Pacífico como una región relevante para el desarrollo de sus relaciones económicas y políticas externas desde el inicio del presente siglo, cuando tras avanzar en la concreción de Tratados de Libre Comercio con países latinoamericanos, inician las negociaciones de un TLC con EE.UU., incorporando el propósito de establecer acuerdos del mismo tipo con Asia Pacífico en el "Plan Nacional de Desarrollo 2006-2020" (Departamento Nacional de Planeación, 2007).

## 80

En ese marco, además de los acuerdos bilaterales que tiene con Chile, México, Canadá, EE.UU. y la Unión Europea y, en el orden multilateral, con la CAN, MERCOSUR, un grupo de países centroamericanos, el EFTA y la Alianza del Pacífico, el gobierno ha logrado firmar -además de Costa Rica y Panamá- Acuerdos Comerciales con Corea (aún no vigente) y continúa las negociaciones con Japón (Organización de Estados Americanos (OEA)) (ver Figura 8).

Ante esta situación, Colombia decidió realizar nuevos y más amplios esfuerzos para fortalecer sus oportunidades de vinculación económica y comercial en el área de Asia Pacífico. En el marco de un esfuerzo que compromete conjuntamente al gobierno y al sector privado, el Director Ejecutivo de la Cámara Amcham Colombia, señaló que el sector empresarial debía desempeñar un papel clave para superar las desventajas que puede enfrentar Colombia al no ser parte del TPP, incluyendo como un factor positivo en ese sentido, su participación en la Alianza del Pacífico y el Acuerdo comercial establecido con EE.UU (Colombia, 2015).

Por su parte, el Jefe negociador internacional del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo señaló durante un encuentro de dicha Cámara, que desde el punto de vista de su Ministerio, el futuro del país dependía de que se pudiera integrar plenamente el área del Pacífico colombiano. Ese desarrollo permitiría el aprovechamiento de nuevas oportunidades comerciales (Colombia, 2015)

### ESQUEMA 7

#### TPP: Impactos sobre la Alianza del Pacífico

##### Aspectos positivos:

- Mejores condiciones de acceso a economías con las cuales no se tenían TLC
- Incrementa sus posibilidades de IED de los países del TPP
- Mejora su imagen en los mercados mundiales por coparticipar en esquemas y normas económicos-comerciales de última generación
- Aumenta su capacidad de acceso a las cadenas de valor asiáticas y de América del Norte
- Posibilidad de beneficiarse con los esquemas de cooperación económica intra-TPP
- Acrecienta el interés de otros países latinoamericanos en incorporarse a la AdP

##### Aspectos negativos

- Importantes restricciones a la capacidad de definir de políticas públicas en temas vinculados al crecimiento y desarrollo (ej.: compras gubernamentales, empleo, propiedad intelectual, relación Estado-ETN)
- Potenciales pérdidas vinculadas a la compatibilización con normas TPP de TLC previamente firmados con miembros del acuerdo
- Asimetrías en el seno de la Alianza que puede generar la postergación al largo plazo del ingreso al TPP de uno de sus miembros
- Potenciales costos disruptivos en los procesos de concertación de la integración de ALC

**CUADRO 7:**

**Variación esperada del PIB per cápita a raíz del TTIP (al cabo de 15-20 años)**

	Eliminación de aranceles	Liberalización profunda
<b>Chile</b>	-0,4%	-5,6%
<b>Colombia</b>	-0,2%	-2,6%
<b>México</b>	-1,1%	-7,2%
<b>Perú</b>	-1,1%	-2,2%

*Fuente: Elaborado por el autor a partir de Felbermayer, G. et al. "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from free trade deal? GED, 2013*

**2. Centroamérica**

Además de los tres miembros de la Alianza del Pacífico ya incorporados al TPP y del caso de Colombia ya citado, otros países con costas en el Océano Pacífico podrían, en principio, acceder a ese acuerdo en un futuro (quizás lejano): Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá y Costa Rica (estos dos últimos países están ya desarrollando negociaciones para su ingreso en la AdP).

En ese contexto, cabe señalar que el relieve asignado a Asia Pacífico como socio comercial presenta grandes variaciones. Para los países centroamericanos la importancia de la región asiática radica en alto grado en las importaciones en ellas generadas. Su rol como exportador es secundario, dado que la mayor parte de estas se concentran en el mercado estadounidense. Costa Rica se diferencia de los casos anteriores, dado que ha establecido más de una década atrás una importante vinculación con las cadenas de valor asiáticas en sectores de importancia tecnológica (TIC).

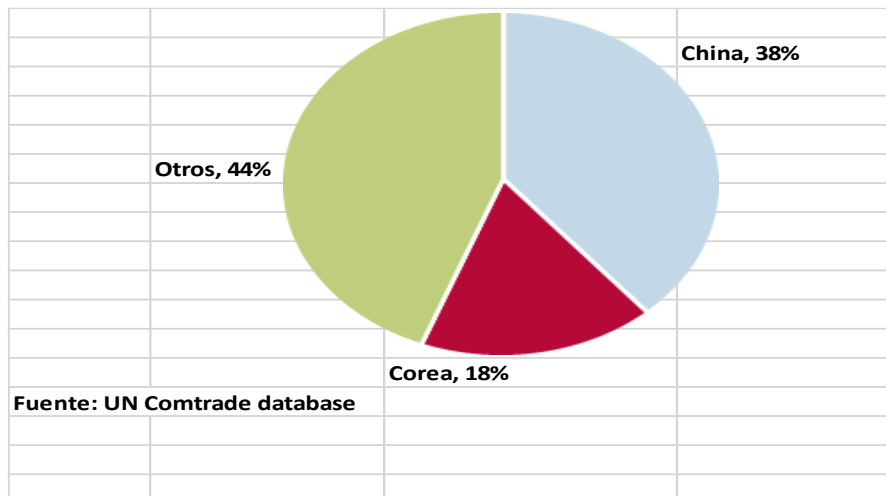
En ese marco, varios países de Centroamérica –entre los cuales se destacan la República Dominicana, Haití, El Salvador y Nicaragua- podrían verse afectados en un rubro principal de sus exportaciones: textiles e indumentaria, a partir de una mejor situación competitiva en el mercado de EE.UU. que ha obtenido Vietnam por vía del TPP.

En 2014 Vietnam era el más importante exportador en este sector a los EE.UU (vende a ese mercado 9 billones de USD –entre un 44% y un 45% del total de sus exportaciones- (UN Comtrade, 2013)) suministrando la mayor parte de pullovers de algodón tejido, jeans, shorts de algodón y otras prendas al mercado americano. En ese carácter Vietnam acumulaba el 62% de las exportaciones de vestimenta del total de los países TPP<sup>35</sup>.

<sup>35</sup> Ibid. México es el segundo exportador del grupo con 26% del total, seguido por Malasia con el 3%.

## 82

**FIGURA 9.**  
**Destino de las Exportaciones de textiles vietnamitas 2013 (En porcentaje del total de las Exportaciones)**



La otra cara de la moneda responde a los muy importantes ingresos en términos de impuestos tarifarios que obtiene EE.UU. desde Vietnam. En el 2014, la Aduana estadounidense impuso una tarifa de importación del 20% a las exportaciones vietnamitas sobre vestimenta elaborada (Thomasson, 2014). Estos productos se encuentran entre los de mayor protección en las tarifas de EE.UU., razón por la cual es tan significativa la liberalización concedida en el marco del TPP: una reducción de 35% en la tarifa de muchos de esos productos inmediatamente después de la entrada en vigencia del Acuerdo y la reducción gradual para los otros, en un período de 10 a 12 años.

El problema que surge para Vietnam corresponde al régimen de Reglas de Origen adoptado en el TPP tras tensas discusiones. Dado que EE.UU. impone que el criterio a utilizar sea el del “hilado en adelante”. Su propósito es asegurarse que las prendas confeccionadas en un país miembro del TPP, utilizando telas o fibras originadas en un país externo al Tratado, no goce de esa reducción arancelaria.

Es necesario tener en cuenta que Vietnam importa un 38% de la materia prima desde China (ver Figura 9) y un 18% desde Corea (correspondiéndole una parte del resto del material importado a los EE.UU). Cabe aclarar que no toda la exportación vietnamita en este rubro cuenta con una entrada libre de impuestos a los EE.UU. No obstante, en la medida en que no logre transferir el volumen de importaciones de esos dos países asiáticos a una producción localizada en su territorio, corre un muy alto riesgo de perder los beneficios concedidos por el TPP. En este contexto, fabricantes chinos de los materiales iniciales ya están planeando localizar plantas industriales para elaborarlos en Vietnam.

En este marco, empresarios salvadoreños y nicaragüenses informaron que se habían enviado a Washington misiones del sector de las empresas maquiladoras que operan bajo el régimen fiscal de zona franca nicaragüense, para presentar ante las autoridades estadounidenses su “preocupación” por el posible impacto negativo que podría generar el TPP en ese sector, que representa para Nicaragua, Honduras y El Salvador, más del 50% de sus exportaciones totales (Agencia Xinhua).



El Director de la Asociación Nicaragüense Textil y Confección (ANITEC), Dean García, en declaraciones a la prensa referidas a este tema, confirmó la preocupación de los empresarios de la región; temen quedar en seria desventaja en términos de su capacidad de competir con Vietnam y otros países asiáticos. Un segundo factor relativo a este tema lo constituye el temor de que se produjera una reducción de la IED de origen asiático en las fábricas centroamericanas del sector textil. Señaló que lo que están tratando es “que el TPP tenga reglas más favorables de las que ya posee el CAFTA-DR (Tratado de Libre Comercio entre EE.UU, Centroamérica y República Dominicana). Consideramos que debemos poder competir en los mismos términos y condiciones” (Navas, L. (23 de febrero de 2015). Zona franca tiembla por el TPP. La Prensa versión digital <http://www.laprensa.com.ni/2015/02/23/economia/1787317-zona-franca-tiembla-por-el-tpp>)

La gran preocupación del sector empresario y del gobierno radica en que la industria textil nacional perdió en diciembre del 2014 la protección que le brindaba un programa de beneficios fiscales de EE.UU. conocido como “Nivel de Preferencias Arancelarias” (TPL, por sus siglas en inglés). Ese programa le permitió a Nicaragua, por ejemplo, exportar a EE.UU. vestuario confeccionado con materias primas provenientes de países que no eran miembros del CAFTA-DF. En la estimación del sector empresario, más de 7000 obreros de la maquila podrían perder sus puestos de trabajo. (Navas, L. (23 de febrero de 2015). Zona franca tiembla por el TPP. La Prensa versión digital <http://www.laprensa.com.ni/2015/02/23/economia/1787317-zona-franca-tiembla-por-el-tpp>)

Un informe de CAMTEX<sup>36</sup>, refiriéndose a las declaraciones del Director de Operaciones de una importante empresa de textiles, señaló que “muy probablemente reduciría la industria textil y de confecciones centroamericana, no sólo la salvadoreña... Entre nosotros y Vietnam existe una diferencia relevante: el 93% de las exportaciones de El Salvador ingresó con arancel 0%, mientras la del Vietnam con aranceles del 7% y el 32%... Ahora, con pago de aranceles puede tener precios más baratos o iguales a los nuestros... si mañana con el TPP le quitan los aranceles, estarán un 50% por debajo de nuestros precios” (Pilenga, 2012).

Autoridades económicas de El Salvador confirmaron el viaje de una misión de funcionarios y empresarios a Washington, con el mismo propósito que sus colegas nicaragüenses. La delegación, encabezada por el Ministro de Economía de El Salvador, mantuvo reuniones con senadores, funcionarios de comercio del gobierno estadounidense y miembros del Congreso de ese país.

En este contexto, EE.UU. buscaría disminuir la competencia vietnamita a partir de los Acuerdos TLAN/NAFTA (para México) y CAFTA-DR (para Centroamérica), dado que ambos incluyen la norma de “hilado en adelante”.

Además de la amenaza que representa el TPP en el sector de textiles para los países centroamericanos, existe una gran inquietud vinculada a que se espera sea un importante aumento de los precios de los medicamentos a partir de mayores dificultades para el ingreso de versiones genéricas al mercado centroamericano (Cepal, 2015). Esta situación sería generada en virtud de las nuevas normas que se aplicarán al sector en función de las fuertes restricciones a la utilización de genéricos, junto a una amplia protección de los derechos sobre innovación en productos farmacéuticos que han logrado las grandes empresas estadounidenses que trabajan en el sector. Para ello, se ha utilizado la vía de las disposiciones que contiene el capítulo de Propiedad Intelectual del Tratado. Cabe señalar que en el caso de Nicaragua se ha registrado en 2015 un incremento del precio de las medicinas y productos farmacéuticos del 12,2% en el 2015.

<sup>36</sup> Cámara Salvadoreña de Industria Textil, Confección y Zonas Francas

## 84

### 3. CARICOM

La situación de la CARICOM en términos de su vinculación económica-comercial con los países asiáticos miembros del TPP difiere de los distintos esquemas de integración del Sur y de Centro América. Si bien sus exportaciones son las de menor tamaño de la región con destino a la ASEAN y éstas están concentradas principalmente en bienes primarios, se observa en ellas una importante diversificación, con la incorporación de productos de mayor sofisticación tecnológica en la canasta exportadora (SELA, 2015). Asimismo, la CARICOM y el SICA muestran avances en la modificación de sus exportaciones cuando se las compara con las de MERCOSUR y la CAN (SELA, 2015, pág. 39).

El “Plan Estratégico de la Comunidad Caribeña 2015-2019” (CARICOM, 2014), destinado a recomponer la posición de sus países miembros en el marco regional e internacional, señala con claridad el surgimiento de un contexto externo menos favorable para los pequeños países en desarrollo, como es el caso de los integrantes del CARICOM.

En ese contexto, se señala que la integración en las cadenas globales de valor resultaría beneficiosa, pero que la opción en políticas y medidas orientadas a ese propósito presenta también riesgos – que deben ser cuidadosamente gestionados- vinculados a la posición que cada país detente en los procesos de producción (CARICOM, 2014, pág. 3).

Se señala que el TTIP, el TPP y el Acuerdo de Comercio en Servicios (TISA, en sus siglas en inglés) establecido entre los mayores países industrializados y algunos países en desarrollo, representa las más importantes iniciativas destinadas a armonizar la gobernabilidad de las operaciones vinculadas a las distintas redes de producción. No obstante, estos mecanismos pueden también ser percibidos desde otra óptica: una respuesta al fortalecimiento de la posición de las economías emergentes en la producción y el comercio mundial. En ese sentido, sus reglas pueden erosionar de manera sustantiva el espacio de maniobra de las políticas de los países en desarrollo, como es el caso de los miembros del CARICOM, que no forman parte de esos Mega-Acuerdos (CARICOM, 2014).

En este contexto, los países de la CARICOM enfrentan tasas de bajo crecimiento e incremento de su deuda externa. Esta situación se presenta cuando se ha implementado un 64% de los niveles establecidos por las estrategias contempladas en el “Mercado y Economía Único del Caribe” (CSME, por sus siglas en inglés), destinado a promover el desarrollo y la capacidad de resistencia a las amenazas que presenta el contexto global. Se observa, sin embargo, que no se alcanzaron los niveles de producción y comercio intrarregional pautados, junto a algunos elementos de coordinación de las políticas macroeconómicas que tampoco alcanzaron el nivel esperado de cumplimiento.

En ese marco, se registran cambios geopolíticos en las regiones vecinas y la modificación de las prioridades de socios tradicionales que generan mayores desafíos –cierta erosión de la fortaleza económica y diplomática del CARICOM y su modo de inserción en la economía mundial- al intento regional de repositionarse (CARICOM, 2014, pág. 4).

No obstante que el proceso de reinserción de las economías de la CARICOM transcurre en un entorno económico global donde predomina la incertidumbre y una alta volatilidad, existe un espacio para que sus Estados miembros avancen en la transformación de sus estructuras productivas, convirtiéndolas en impulsores endógenas del crecimiento. Para ello se requiere poner énfasis en medidas que promuevan la estabilidad macroeconómica, aumenten las inversiones externas y mejoren los niveles de productividad (CARICOM, 2014, pág. 5).

Las aspiraciones a alcanzar un “Mercado y Economía Único del Caribe” también dependen, en apreciable grado, de que existan adecuadas respuestas cooperativas de otros Estados en el marco externo. Estas no solo comprenden las distintas formas tradicionales de asistencia económica sino también la de carácter técnico, destinada a capacitar a las instituciones y gobiernos para adecuarse con éxito a saltos de transformación en la estructura y reglas de juego de la economía internacional como lo representan el TPP y el TTIP.

En la opinión de algunos especialistas (Inniss, 2015) esa asistencia técnica resulta insuficiente para cubrir las necesidades de la CARICOM vinculadas a los nuevos requerimientos que emanan de capítulos centrales de ese acuerdo. Tal es el caso, a modo de ejemplo, del Capítulo de Propiedad Intelectual, que introduce –como ya ha sido señalado en capítulos precedentes– importantes modificaciones destinadas, según sus autores, al desarrollo de la innovación y el comercio internacional e intra-regional.

Ese capítulo señala el gran interés y urgencia de los miembros más desarrollados del Acuerdo en avanzar sustantivamente en la configuración y aplicación de una nueva estructura internacional de derecho de propiedad intelectual en espacios donde no fue posible hacerlo por vía del TRIPS. Dada la dimensión económica y política de algunos de los países miembros que la promueven, pone a los países emergentes no miembros del tratado se hallan ante la necesidad de generar una estructura que le permita adecuarse a los nuevos desafíos.

Esa situación ubica a la CARICOM y al CSME en la posición de receptores, que cuentan con posibilidades más reducidas de modificar la nueva estructura de derecho de la propiedad intelectual que resulta de las negociaciones del TPP.

Una potencial oportunidad para procurar modificar esa situación podría surgir de la constitución de un nuevo espacio de discusión con los EE.UU. Se trató de la realización en noviembre de 2015 de la Primera Reunión del Consejo de Comercio e Inversiones US-CARICOM. Este Consejo ha sido creado en virtud del “Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones” (TIFA, en sus siglas en inglés) firmado en mayo de 2013 entre EE.UU. y la CARICOM.

En este primer encuentro fueron considerados los temas de Propiedad Intelectual, el desarrollo de una estructura de comercio electrónico y la remoción de barreras al comercio bilateral, todos temas relevantes en el marco para el incremento de las exportaciones de la CARICOM a los EE.UU.<sup>37</sup>

Como señala un ex Primer Ministro de Barbados, “el Caribe parece encontrarse en un “punto de quiebre” en un momento en que países y regiones claves del mundo buscan institucionalizar la creación de mega-bloques de comercio como el TPP y el TTIP” (Arthur, 2014).

Dados los factores previamente señalados, distintos académicos y funcionarios de los gobiernos del Caribe sugieren que la estrategia de desarrollo a adoptar para el futuro debería adaptarse a una dinámica de cambios casi constantes de nichos tecnológicos en el marco de la economía política global<sup>38</sup>.

---

<sup>37</sup> CARICOM exportó en el 2012 11 billones de USD en bienes a los EE.UU. e importó de ese destino 11,7 billones de USD

<sup>38</sup> Ver, entre otros, Anthony Payne, *The End of Green Gold? Comparative development options and strategies in the eastern Caribbean banana-producing islands*, Studies in Comparative International Development, Vol. 41, N°3, 2006; A. Payne & Paul Sutton, *Repositioning the Caribbean within globalization*, CIGI Caribbean Paper N° 1, Waterloo, Canada, 2007

## 86

En suma, de acuerdo a esta propuesta, el Caribe tendría que insertarse en sus propios términos, en el contexto que rige las formas modernas del comercio mundial. Desde un punto de vista más favorable, la naturaleza de los procesos de producción contemporáneos presenta una oportunidad creíble, pero también riesgos para la región de comenzar el desarrollo de nuevos nichos y procesos de producción en la CARICOM (Bishop, 2015).

Por lo tanto, participar en las cadenas de valor internacional (CVI) por vía nuevos TLC, no constituye necesariamente una estrategia por sí misma. La acción en esta área requiere ser considerada de manera estratégica. Para ello, resulta clave contar con la capacidad de iniciativa de las instituciones públicas en el orden nacional y regional.

### 4. Brasil

#### Opiniones sobre el TPP

Durante el período de vigencia de la Administración de la Presidente Dilma Rousseff fue dable registrar cierta diferencia de criterios entre el gobierno y el sector empresarial. Sin embargo, durante este período se adoptó un "Plan Nacional de Exportaciones" con el propósito de avanzar hacia el establecimiento de acuerdos comerciales con distintos países.

En el ínterin, en el ámbito empresarial ya se observa un creciente consenso en favor de una mayor apertura comercial del Brasil a nivel global, entre otras vías, mediante su participación en el Acuerdo UE-MERCOSUR; la negociación de un acuerdo con los EE.UU. y otros países y su preparación para una posible futura incorporación al TPP.

#### Posiciones del gobierno

El entonces Canciller brasileño estimó que en términos de "desvío de comercio, el Acuerdo no tendría un impacto muy grande en los sectores industriales, pero sí podría causar perjuicios en el área agrícola" (Infolatam, 2015).

Por su parte, el entonces Ministro de Desarrollo, Industria y Comercio Exterior, señaló los acuerdos alcanzados entre Brasil y la Alianza del Pacífico, por vía de los cuales espera se amplíe el comercio. Igualmente, destacó la importancia estratégica de fortalecer los intercambios con EE.UU. y la necesidad de completar el acuerdo de libre comercio entre el MERCOSUR y la UE. Para poder tornar eso posible, consideró que se requería previamente armonizar las posiciones de los países del MERCOSUR. En ese marco, estimó que si se pudiera concretar un acuerdo con la UE, podría avanzarse en un futuro acuerdo con los miembros del TPP (LRM, 2015).

A partir de asumir de manera interina la Presidencia de Brasil Michel Temer, el 12 de mayo del presente año, comienzan a generarse algunos cambios en la orientación de la política externa brasileña. Si bien este hecho es muy reciente, pueden observarse, a partir de las primeras declaraciones del nuevo Canciller, algunas precisiones en cuanto se refiere a la posición a adoptar por el país con respecto al multilateralismo; los acuerdos comerciales bilaterales; el Mercosur y la Alianza del Pacífico.

En sus declaraciones al asumir el cargo, el Canciller puso énfasis, entre otros puntos, en evitar una vinculación ideológica con el multilateralismo económico, valorizando el plurilateralismo y las relaciones con China, India, los restantes miembros del BRICS, los EE.UU., la UE y Japón. (The BRICS Post, 2016) En el marco regional destacó que se comparten referencias comunes en economía y

política con la Argentina y México y se manifestó a favor de dar un nuevo impulso al Mercosur para integrar los países miembros con la Alianza del Pacífico (Dinatale, 2016).

### **El sector empresario: una importante fuerza en pos de la inclusión de Brasil en distintos TLC y Mega Acuerdos comerciales**

Si bien puede registrarse un amplio espectro de matices, se observa que los grandes actores empresariales del Brasil –la Federación de Industrias del Estado de San Pablo (FIESP) y la Confederación Nacional de Industria (CNI)- coinciden en la identificación de los principales perjuicios que podría acarrear el TPP y en la necesidad de que Brasil encare una profunda apertura comercial, diversificando sus ejes de vinculación comercial mediante –además del MERCOSUR-UE- nuevos tratados con potencias económicas mayores como EE.UU. y Japón. Esta apertura incorpora la necesidad de preparar el terreno –acción que requeriría avanzar en una profunda transformación del MERCOSUR- para poder intentar en un futuro el ingreso al TPP.

En noviembre de 2015 la FIESP anunció oficialmente la creación de un mecanismo de estudio para analizar las reglas del TPP. Un mes más tarde, el Consejo Superior de Comercio Exterior de esa institución convocó a una reunión de relevantes especialistas para generar elementos que sirvieran a la elaboración de una agenda de trabajo sobre el tema.

Al respecto, el presidente de la FIESP señaló “antes de realizar ningún movimiento político, debemos comprender las reglas y la incidencia de este Acuerdo para determinar los temas conflictivos. El paso posterior será determinar las medidas que debemos adoptar cuando vayamos a negociar” (Agencia Indusnet FIESP, 2015). En declaraciones posteriores, señaló que la FIESP ha enviado misiones a EE.UU. y a otros países para conocer y considerar en detalle los alcances e implicaciones del TPP.

Por su parte, el Director del Departamento de Comercio Exterior de la FIESP, estimó que el cierre de su economía ya no constituye más una opción para Brasil. El análisis del TPP es fundamental para que Brasil pueda negociar estratégicamente su ingreso, de manera tal de preservar la situación del empleo y las Pymes (Agencia Indusnet FIESP, 2015).

En el marco de la CNI se defiende la negociación de Acuerdos de Libre Comercio para el fortalecimiento de la economía brasileña. Concordando con la FIESP en el impacto negativo del TPP, el Director de Desarrollo Industrial de la CNI enfatiza la necesidad de que Brasil y el MERCOSUR aceleren las negociaciones con la UE y avancen en la materialización de otros acuerdos comerciales, que incluyan a los EE.UU. Destaca que debe pasarse de las negociaciones en tarifas a la inclusión de barreras no tarifarias, inversiones, servicios, propiedad intelectual y compras gubernamentales. De otra manera, Brasil va a perder las preferencias y la competitividad que posee en el mercado estadounidense, en Asia Pacífico y América Latina (CNI, 2015).

Por último, la CNI estableció con su contraparte americana, la Cámara de Comercio de EE.UU., un acuerdo para presentar durante los primeros meses del 2016 un documento conjunto de los sectores privados de ambos países que pudiera servir de modelo a un acuerdo comercial entre Brasil y Estados Unidos. Este ejercicio es del mismo carácter que el realizado por la CNI con su contraparte nipona –el KEIDANREN- en septiembre de 2015 (Bonomo)<sup>39</sup>.

---

<sup>39</sup> Entrevista al Gerente Ejecutivo de la CNI Diego Bonomo en el Boletín de Noticias de la Confederación Nacional de Industrias de Brasil

## 88

En su opinión, se debe tener en claro que “una negociación con los estadounidenses es fundamental para la integración de la economía brasilera a la economía mundial”, sirviendo además, para estimular a otros grandes socios, como la UE, a acelerar las negociaciones.

Distintos especialistas brasileños también evaluaron perjuicios y riesgos que podría enfrentar Brasil por la concreción del TPP. Entre ellos, cabe citar que Brasil podría perder su carácter de hacedor de reglas de comercio globales y consecuentemente, su centralidad en el marco de los grandes países emergentes. Podría verse obligado a adoptar patrones de regulación semejantes a los del TPP para evitar aislarse con respecto a las CVI y los mercados en América Latina (BBC-Brasil, 2015)<sup>40</sup>.

Por último, el Consejo Empresarial para América Latina destacó que Brasil ha estado desarrollando activamente gestiones con miras a celebrar acuerdos comerciales con EE.UU, México y Perú. En ese contexto indicó que las conversaciones con EE.UU comprenden temas que superan la dimensión arancelaria, incluyendo normas técnicas y facilitación de negocios. Observó que el TPP podría presentar elementos que favorecieran a los países latinoamericanos que no son signatarios, dando como ejemplo el caso de Japón y su tradicional política de cierre al acceso de importaciones agropecuarias, que el TPP logró reducir en cierta medida ( Infolatam, 2015).

En ese contexto, surge otro elemento que tensa las posiciones del sector empresarial brasileño: la situación del MERCOSUR, que percibe como marginal, desvinculado del vertiginoso incremento de TLC regionales y de los Mega Acuerdos y prestando insuficiente atención a los aspectos comerciales de la integración. El bloque está sufriendo importantes caídas en sus exportaciones extrazona y en el comercio entre sus miembros. Brasil en un momento participó en el MERCOSUR con el 16% de su comercio total y actualmente éste se halla alrededor del 8,6%. Además, las empresas del bloque enfrentan grandes dificultades para integrarse en cadenas productivas, contando con una relativa baja capacidad de innovación tecnológica (Barbosa, 2014).

### **Incidencia del TTIP y el TPP para Brasil**

Las posiciones del sector empresario y de distintos funcionarios de gobierno aquí presentadas – además de ser en su mayor parte favorables a las negociaciones del Acuerdo UE-MERCOSUR– señalan, con distintos grados de intensidad, la necesidad de avanzar en un acuerdo con los EE.UU. y prepararse para una futura solicitud de ingreso al TPP.

Estas posiciones encuentran asidero en un importante estudio realizado por la Fundación Getulio Vargas, con la colaboración de la Escuela de Economía de San Pablo: “El impacto del TTIP y TPP en Brasil” (Thorsstensen, 2014). El objetivo del estudio es analizar los efectos para Brasil de la supuesta conclusión del TPP y del TTIP. Comprende diferentes hipótesis y simulaciones, considerando la reducción de barreras tarifarias y no tarifarias. En el caso del TTIP en una de sus simulaciones se considera la posible participación del Brasil y, en cuanto al TPP, se incluye otra que asume la adhesión de China.

En la síntesis del trabajo (Barbosa, 2014, pág. 4) se destacan el papel de ambos acuerdos en la definición de una emergente estructura y modalidades para todo tipo de barreras no tarifarias al comercio, junto con nuevas reglas vinculadas a la inversión y la competencia, así como distintos enfoques relativos al medio ambiente, trabajo, alimentos, estándares del sector privado y presiones del consumo.

<sup>40</sup> Joao Augusto de Castro Neves, Director de América Latina da Consultora Eurasia em Washington em “Aprovacao de mega-acordo comercial acende alerta para Brasil”, BBC Brasil, 5/10/15; Flavio Lirio Carneiro em “Parceria TPP: um acordo megaregional na fronteira da regulacao do comercio internacional? em Texto para discussao n° 2108, IPEA

En ese marco señala que Brasil optó por otorgar prioridad a la vía multilateral en el comercio internacional, asumiendo que podía así defender mejor sus intereses. Por el contrario, observa que un importante número de países ha elegido una vía alternativa: la de incrementar el comercio por vía de Acuerdos Preferenciales de Comercio (APC). En ese sentido, el TPP y el TTIP se presentan como “iniciativas revolucionarias” (Barbosa, 2014). Si bien benefician a las Partes del acuerdo, crean un escenario muy incierto para aquellos que no son miembros. Por su dimensión, establecen nuevos sistemas de reglas que en parte expanden lo concertado en OMC y en otra, la superan ampliamente (reglas extra OMC).

### **Impacto del TTIP en Brasil**

En la hipótesis de un acuerdo EE.UU.-UE, en principio Brasil no sufriría pérdidas significativas en su balanza comercial. No obstante, las ganancias en competitividad para ambas potencias podrían incidir negativamente en el comercio brasileño. Si además se eliminaran las NTB, el impacto negativo para Brasil sería más importante. Las ganancias de comercio del TTIP se obtendrían fundamentalmente a través de las negociaciones de NTB incluyendo barreras técnicas, sanitarias y fitosanitarias y facilitación de comercio, entre otras. Por último, si Brasil lograra incorporarse al TTIP, incrementaría en forma sustantiva sus exportaciones, con importantes ganancias para todos sus sectores agrícolas. En el campo industrial, su participación en este Mega Acuerdo presenta pérdidas y ganancias, según los distintos sectores industriales analizados. (Thorsstensen, 2014)

En resumen, la incorporación brasileña al TTIP traería aparejada muy importantes ganancias para la agricultura, pero pérdida en distintos sectores industriales.

Los resultados alcanzados en el estudio sobre el TPP han sido organizados en cuatro diferentes hipótesis: i) una total liberalización de las tarifas entre los miembros del TPP; ii) una liberalización total de las tarifas, más una reducción de un 50% de las barreras no tarifarias (NTB); iii) la incorporación de China al Acuerdo y una liberalización total de las tarifas; iv) la incorporación de China al Acuerdo, una liberalización total de las tarifas, más una reducción de un 50% de las NTB (ver Esquema N°8).

#### **Esquema 8:**

#### **Impactos esperables del TPP en Brasil (reducción de tarifas y NTB; ingreso de China al TPP)**

- A la entrada en vigencia del Acuerdo, si se obtiene una liberalización total de tarifas, generaría una reducción de 0,4% de las exportaciones e importaciones globales brasileñas.
- La eliminación total de las tarifas y una reducción del 50% de NTB da por resultado una reducción de 2,7% en las exportaciones y de 2,6% en las importaciones globales brasileñas.
- En el caso de una incorporación de China al TPP, la eliminación de tarifas conduce a una reducción del 1,4% de las exportaciones y 1,3% de las importaciones globales. En el caso de que se agregue a la eliminación de tarifas un 50% de reducción de NTB, conduce a una pérdida del 5% de las exportaciones y del 4,7% de las importaciones globales del Brasil.

**90**

- Asimismo, en agricultura se registran pequeñas pérdidas en muchos sectores y algunas más importantes en un número limitado de los miembros. Esa situación empeora si se agrega una reducción de NTBs y la adhesión de China.
- Para la industria, también se verifican pequeñas pérdidas en número limitado de sectores. Este impacto se incrementa en número y dimensión cuando se reducen las NTB.
- Para servicios se observan pequeñas ganancias en la mayoría de los sectores.

Conjuntamente con sus riesgos, no es posible negar factores de atracción para los países latinoamericanos que pueden asignársele al TPP. En ese sentido, avances en "integración profunda" que cubren temas relativos a la producción, inversiones, tecnologías y nuevas normas y reformas institucionales que favorecen la inserción en las CVI, resultan atractivos no sólo para el sector empresarial brasileño, sino también para la Administración del Presidente Temer. Ambos han tomado conciencia de la necesidad de avanzar en la introducción de reformas necesarias para adecuarse a la nueva configuración que está adoptando la estructura de comercio internacional.

Ésta reorientación del enfoque está también tomando cuerpo en las esferas de la Administración. En este contexto, cabe a los gobiernos de Brasil y de los restantes países de ALC la construcción del marco de concertación político-cooperativa regional que resguarde las condiciones y espacios de autonomía que se consideren necesarios para nuestro desarrollo.

## **5. MERCOSUR – TPP ¿Quo Vadis?**

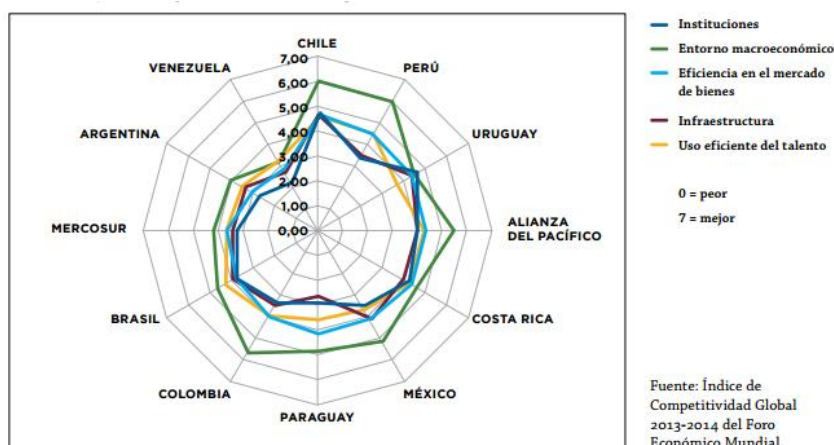
### **Posibles incidencias del TPP**

En el contexto latinoamericano se observa que liderado por Brasil y Argentina –lo cual no significa que sus restantes miembros no hayan presentado matices y disensos en este sentido- el MERCOSUR, desde el principio del nuevo milenio adoptó posiciones más defensivas en el campo del comercio internacional. Concepciones de política económica que asumieron la necesidad de proteger sus medios nacionales de producción más sensibles a la competencia externa, condujeron a la adopción de políticas que dificultaron se avanzara gradualmente en la adopción de cambios requeridos por la dinámica de transformación de la economía mundial.

Esta situación afectó la institucionalidad y las decisiones de carácter económico-comercial tanto en el marco interno como externo del MERCOSUR en distintas dimensiones, reduciendo su capacidad competitiva (ver Figura 10). En las palabras del Presidente de la FIESP "el MERCOSUR se fue aislando



**FIGURA 10:**  
**Perspectiva de América Latina en términos de competitividad**



Fuente: Bárbara Kotschwar, "Los Mega Acuerdos: nuevos actores y nuevas reglas", Boletín Informativo Techint, N°345, Nov. 2014, p. 8

de las nuevas formas del comercio –las cadenas productivas mundiales que actualmente representan el 56% del comercio mundial- y de las negociaciones de TLC bilaterales y Mega Acuerdos regionales”.

El MERCOSUR durante ese período, dedicó gran parte de sus energías a fortalecer y ampliar el proceso de integración latinoamericana –le cabe un papel relevante en la creación de la UNASUR y la CELAC- mediante la incorporación de nuevos miembros, Venezuela y posteriormente, Bolivia y Ecuador<sup>41</sup>.

En ese contexto, su estructura productiva-competitiva en el plano agrícola con los EE.UU en las exportaciones de ese sector, simultáneamente encontraba una protección más intensa en los mercados de Europa. Surgieron así claras dificultades para encarar acuerdos comerciales con los EE.UU y la UE, particularmente con el primero de los nombrados.

Mientras, el comercio con Chile y Bolivia está prácticamente liberado, con los países de la Comunidad Andina (CAN) se halla en marcha un proceso de eliminación de tasas que en el año 2019 permitirá contar con plena reciprocidad de trato tarifario (excepto con México, con quien existen acuerdos bilaterales de liberación parcial)<sup>42</sup>. Tras retirarse de las negociaciones del ALCA y mientras mantiene negociaciones para un TLC con la UE, el bloque solamente concluyó otros 4 acuerdos: TLC con Israel, Unión Aduanera de África del Sur (SACU), India (Acuerdo de Alcance Parcial) y Túnez (ver Cuadro N° 9). Existen además conversaciones desde cierto tiempo atrás con Japón, Australia-Nueva Zelanda, Corea, R. P China y países del Sudeste Asiático que no han logrado hasta ahora concretarse en acuerdos (BID, INTAL, 2015).

Esta situación comienza a modificarse en el presente. Las nuevas Administraciones de Brasil y Argentina se han expresado claramente en favor de una revitalización del bloque (que incluye

<sup>41</sup> Estos tres países aún no han terminado de cumplir con los compromisos de carácter técnico y económico que constituyen los requisitos de ingreso al MERCOSUR

<sup>42</sup> MERCOSUR tiene Acuerdos de Complementación Económica (ACE) con Chile, Bolivia, Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela; un Acuerdo de Alcance Parcial con Cuba y con México, Acuerdo Marco y Automotor.

## 92

medidas de reforma) y de un muy importante cambio en su inserción externa. Ésta comprendería ahora –en un ejercicio que cuenta con el apoyo de Paraguay y Uruguay- una mayor apertura, estrechar los vínculos con la Alianza del Pacífico y la búsqueda de Acuerdos con un amplio espectro de relevantes actores externos, entre los cuales podría incluirse, en una visión de largo plazo, el TPP.

**CUADRO 9:**  
**Acuerdos Comerciales del Mercosur**

País	Situación	Modalidad	Exportaciones (%)	Importaciones (%)
<b>Egipto</b>	No vigente	TLC	1,2	0,1
<b>Israel</b>	En vigor	TLC	0,3	0,4
<b>India</b>	En vigor	Acuerdo de Alcance Parcial	1,6	2,2
<b>Palestina</b>	No vigente	TLC	0,008	0,0001
<b>SACU</b>	No vigente	Acuerdo de Alcance Parcial	0,9	0,4

*Fuente: elaborado por el autor. Los datos de comercio corresponden a la Fundación INAI (Tejeda Rodríguez, 2015).*

MERCOSUR es un importante exportador de productos agroindustriales. Si se consideran las tres principales iniciativas Mega Regionales en conjunto, un poco más del 70% del comercio agroindustrial internacional está comprendido por sus actuales negociaciones. A nivel de productos, representan más del 80% de las compras mundiales de lana, cueros y pieles de bovinos, preparaciones en base a carnes, oleaginosas, algodón y alimento para animales y bebidas (Tejeda Rodríguez, 2015, pág. 14).

Desde el punto de vista de las exportaciones, dada la presencia de importantes proveedores de alimentos en el TPP –EE.UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Malasia- se podría generar un desvío del comercio de mayor cobertura en este campo. Esos miembros citados del TPP ingresan en condiciones preferenciales para exportar a mercados muy cerrados, como los de Japón y Malasia, constituyendo competidores directos de los países del MERCOSUR.

Cabe destacar que las negociaciones del TPP incluyen casi la totalidad del comercio de productos agropecuarios de segunda transformación. Estos productos –que ya cubren la mitad de los intercambios totales en bienes agroindustriales- tienen valores unitarios por tonelada que prácticamente cuaduplican los valores promedios de aquellos sin transformación. Es hacia los productos de segunda transformación que se orientan los miembros del MERCOSUR en el intento de participar con mayor valor agregado en las CVI, particularmente en las de América del Norte y Asia.

Dado lo expuesto en los párrafos precedentes, cabe esperar que el Acuerdo impactará negativamente sobre las exportaciones del MERCOSUR (Ver Esquema N°9). El nuevo acuerdo absorbe aproximadamente el 28% de las ventas externas del bloque. En ellas, son muy relevantes las exportaciones de Venezuela, concentradas en hidrocarburos y en menor medida, las ventas de Brasil y Argentina, mientras las exportaciones a EE.UU constituyen el principal destino de los envíos del MERCOSUR al TPP, seguido por Chile y Japón.

Como exportador, la distribución de los productos del MERCOSUR varía según la subregión o país que se considere en Asia Pacífico. China cubre más del 80% de las exportaciones y el resto se

distribuye en otros países de APEC. La lista de productos comprende combustibles y lubricantes, productos primarios, alimentos y minería. También incluye manufacturas en los casos de Brasil y Argentina, en sus exportaciones a EE.UU. y a los países latinoamericanos miembros del TPP.

Mientras éstas últimas corresponden sólo al 6,33% de lo exportado por el MERCOSUR, comprenden alrededor del 60% de manufacturas de origen industrial y productos siderúrgicos (Sica, 2014). Por esta razón es dable esperar que la puesta en vigencia del TPP incida sobre una parte importante de las exportaciones del MERCOSUR, tanto en el ámbito de los productos tradicionales como el que corresponde a los bienes industriales (Ver Esquema N°9).

Con respecto a las manufacturas, la amenaza para el MERCOSUR no resultaría tan significativa en su presente estadio de desarrollo en este sector, dado que ya existe competencia en el mercado estadounidense con las exportaciones a ese destino de otros países de nuestra región y de miembros del TPP que ya ingresan sin aranceles. Tampoco parece que se genere un incremento sustantivo de riesgos para países como Venezuela, que concentra sus exportaciones en un sector de alta necesidad para los países de AP: los hidrocarburos.

Por último, de no introducirse modificaciones, el establecimiento de nuevas reglas –ya sea por la elevación de estándares o la armonización de normas existentes- muy probablemente genere nuevas barreras no arancelarias en los mercados de los países miembros del TPP.

#### **ESQUEMA 9:**

##### **Impacto del TPP sobre el MERCOSUR**

- Pérdida de participación en mercados latinoamericanos de manufacturas como el automotriz, maquinaria agrícola, calzado, fertilizantes y herbicidas
- Menor atracción de IED
- Menores posibilidades de acceso en servicios y compras en países de AL
- Desvío del comercio en sectores agropecuarios en países socios del TPP a partir de mayor capacidad de competencia de EE.UU, Australia, Nueva Zelanda y Malasia.

*Fuente: Elaborado por el autor en base a Abeceb.com*

En el terreno de las inversiones (Gaya, 2014), la ausencia de un acceso preferencial al TPP y las dificultades para insertarse en las CVI, disminuyen el atractivo del MERCOSUR como espacio para la IED, particularmente frente a los miembros latinoamericanos y asiáticos del TPP (Ver Esquema N°9), pudiendo incidir con adversos efectos sobre las posibilidades de desarrollo.

Asimismo, se generan serios obstáculos para el intento del Brasil y de otros países del bloque de incidir en algún grado en el proceso de regulación de las inversiones internacionales. Como ya se ha señalado, el TPP ha adoptado un sistema de solución de controversias Inversor-Estado (ISDS) que permite a los inversores privados demandar a los Estados ante tribunales internacionales cuando se adopten medidas por parte de estos últimos contrarias a los compromisos asumidos.

Este régimen es muy similar al de los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI, suscritos por distintos países en la década del noventa y comienzos de este siglo). Los miembros del MERCOSUR participaron en distintos APPRI, pero en Brasil no entraron en vigor por no haber sido ratificados por el Parlamento y tanto en Argentina como en Venezuela, recibieron un muy alto grado de cuestionamiento ante el gran número de demandas presentadas por inversores extranjeros (Rozember & Gaya, 2014).

## 94

Actualmente, Brasil promueve la firma de acuerdos sobre cooperación y facilitación de inversiones (ACFI) que se distinguen de los APPRI porque mantienen la solución de controversias en el marco Estado-Estado (como en la OMC) y otorgan derechos más limitados a los inversores extranjeros en ese campo. Así, la generalización del sistema ISDS generado por el TPP –en el cual también procura avanzar el TTIP– puede limitar la capacidad de los miembros del MERCOSUR y la de otros esquemas de integración de ALC en su capacidad de mantener legítimos derechos de los Estados en esta materia.

En suma, el establecimiento de nuevos parámetros en la fijación de normas; la unificación y simplificación de las regulaciones de origen, acuerdos en el régimen de propiedad intelectual y los servicios, junto a importantes avances en las medidas de facilitación del comercio, constituyen algunas de las dimensiones abarcadas por los MAC que mejoran sustantivamente la capacidad de sus miembros de participar en esos mercados y en nuevas y cada vez más complejas cadenas de valor internacional. En ese contexto, tanto los países del MERCOSUR como el resto de ALC que no participan en esos Acuerdos, corren el riesgo de verse marginados en cadenas de producción que podrían inclinarse cada vez más en favor del área de Asia y el Pacífico.

### **ALBA y Venezuela**

Venezuela, junto a Cuba, Bolivia, Nicaragua, República Dominicana, Honduras y Ecuador integran la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América - Tratado de Comercio de los Pueblos (ALBA-TC), un esquema de integración que promueve el comercio justo, la complementariedad, solidaridad recíproca y cooperación Sur-Sur.

En ese ámbito, se ha puesto gran énfasis en la cooperación energética, social, educativa, de comunicación y finanzas (Fondo y Banca ALBA). En la dimensión comercial, se prioriza el trueque y la compensación, propiciándose la reducción de aranceles, la complementación económica y la creación de empresas mixtas y mega empresas. El “Tratado Comercial de los Pueblos”, (Bolivia, Cuba y Venezuela) actúa básicamente como un conjunto de acuerdos de comercio compensado.

Por su parte, República Dominicana y Nicaragua forman parte del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA, por su sigla en inglés) y Honduras y Nicaragua del Acuerdo Centroamérica-Unión Europea; Venezuela es miembro del MERCOSUR y Bolivia se haya en proceso de incorporación.

Venezuela cuenta también con un Tratado de Libre Comercio con Chile; Acuerdos de Alcance Parcial con países de Centroamérica y el Caribe y con Colombia y Perú. No obstante, no cuentan con instrumentos comerciales preferenciales con países o esquemas de integración ubicados más allá de la región.

En opinión de distintos especialistas, estos países no disponen de condiciones competitivas con respecto a aquellos que forman parte de tratados como el TPP. En el caso de Venezuela (Porcarelli & Arellano, 2016), para superar esa situación resultaría necesario resolver los problemas que se presentan en el sector de la producción, el comercio y las inversiones, poniendo en valor las industrias más aptas para incorporarse en las CVI (ej: SIDOR, ALCASA, VENTALUM, CVG).

### **Uruguay**

Tanto Uruguay como Paraguay son países que durante los últimos años, manteniendo como núcleo al MERCOSUR, expresaron su deseo de poder establecer TLC con distintos países fuera de la región.

En ese marco, durante un encuentro que mantuvieron en Montevideo, la presidenta Bachelet de Chile y el Presidente Mujica (PARLASUR, 2014) abordaron el tema del TPP. En esa oportunidad la presidenta chilena destacó que era la intención de Chile contribuir a incorporar a más países de América Latina en ese Acuerdo, señalando la intención que Uruguay sea invitado a participar en un futuro próximo, luego de que finalizaran las negociaciones entre los miembros fundadores.

La Administración actual, si bien se presentan algunas diferencias de criterio, parece orientarse en favor de un programa que no solo mejore la competitividad del país y lo proteja en el campo económico-comercial ante potenciales impactos negativos del TPP –tal es el caso de la competencia que suponen Australia y Nueva Zelanda para ingresar a mercados tan difíciles como el sino-nipón también, prepararse para una futura vinculación con ese acuerdo.

Pocos meses atrás el Canciller del Uruguay, destacó que se mantenía la idea de negociar a partir del MERCOSUR “de forma prioritaria” pero no como “plataforma exclusiva”, manteniendo las posibilidades individuales de hacerlo en todas las materias posibles de comercio. En ese sentido, reconociendo la necesidad de conocer con mayor profundidad el proceso del TPP, señaló que se estaban evaluando distintas posibilidades, ya que la pertenencia al MERCOSUR “no puede ser la excusa para postergar la agenda y los esquemas de trabajo con terceros países” (Novoa, 2015).

Un modelo econométrico elaborado por un grupo de economistas y especialistas en comercio exterior uruguayos que analizan el impacto del TPP sobre el país, estima que podría suponer una caída de las exportaciones de bienes agrícolas y alimentos del 0,29% en términos reales y una reducción del PIB real del 0,045% anual, asociada a una pérdida de mercado para sus exportaciones, especialmente hacia México, Colombia, EE.UU. y Japón, concentrada en lácteos, carne, alimentos y algunos productos manufacturados. Si bien estos valores resultan relativamente reducidos, dentro de 20 años se incrementaría sustantivamente el impacto (Bartesaghi & Vaillant, 2015).

El modelo explora también posibles ejes estratégicos alternativos de vinculación a desarrollar por Uruguay, para compensar su exclusión de los procesos de integración que se presentan en el pacífico (TPP y AdP). En el orden de beneficios posibles a obtener, el primer lugar le corresponde al TPP, que permitiría alcanzar un importante crecimiento de la economía. En orden decreciente, le seguiría integrarse a la Alianza del Pacífico y en tercer término, llevar a cabo un acuerdo comercial con Japón.

## **Paraguay**

La actual Administración del Paraguay, por vía de su “Plan de Desarrollo Paraguay 2030” ha encarado un amplio y moderno programa de transformación estructural, que abarca la dimensión interna y externa. Con respecto a esta última, se otorgó prioridad a la ampliación de los vínculos económicos comerciales del país para la conquista de nuevos mercados.

Como parte de esas actividades Paraguay adhirió como observador a la Alianza del Pacífico. Tras su reincorporación como miembro pleno del MERCOSUR (agosto 2015) estima que la actual situación global ubica en un momento clave a sus miembros.

Con la materialización del TPP se requiere evitar se presente una brecha con la Alianza del Pacífico (ACB Color, 2015), estableciendo qué tipo de inserción internacional desea el bloque y cuáles son las políticas a largo plazo y las medidas a adoptar por parte del Paraguay y el MERCOSUR a esos efectos.

## 96

### Argentina

En términos comerciales los vínculos con los miembros del TPP resultan relevantes para la Argentina. En el 2014, el 21,6% de las exportaciones y el 21,9% de las importaciones fueron orientadas a esos mercados, con operaciones que representaron exportaciones de bienes y servicios por un valor aproximado de 14.750 millones USD e importaciones del orden de los 14.300 millones USD (CAC, 2016). Las ventas argentinas estuvieron compuestas principalmente por comestibles y animales vivos, bienes manufacturados y químicos, importándose maquinaria y equipos de transporte y combustibles.

Como en el caso de los restantes miembros del MERCOSUR, al firmarse el Acuerdo del TPP, Argentina enfrentaba un serio problema de desvinculación con las nuevas formas de relacionamiento imperantes en el comercio internacional. Más allá del proceso de negociación de un TLC con la UE que se prolonga a lo largo de una década y media, sólo cuenta –al igual que sus contrapartes en el bloque- con un reducido número de Acuerdos con mercados de limitada significación. Además, su participación en las CVI se limita a parte del sector agropecuario y cuenta con una débil capacidad competitiva.

La necesidad de incorporar profundos cambios en su política comercial externa, incrementar su competitividad e impulsar una reorientación profunda de los objetivos y modos de operar del MERCOSUR en el campo económico-comercial, encuentran rápido eco en la nueva Administración que toma el gobierno en diciembre de 2015.

En ese contexto, la introducción de reformas en la política económica y la visita, en rápida sucesión de los Presidentes de Francia, el Primer Ministro italiano y el Presidente de los EE.UU, contribuyen a la puesta en marcha de una política económica externa que –sin perder la importancia previamente asignada a AP- procura reposicionar al país en el ámbito regional y pone un marcado énfasis en la reconstrucción de vínculos con la UE y los EE.UU.

En este marco, la Cámara Argentina de Comercio (CAC) señala en un documento (CAC, 2016) el interés de sus miembros en que Argentina pudiera integrar en el futuro el TPP. En ese sentido la CAC solicita a la nueva administración que “analice y comprenda la trascendencia de la liberalización del comercio” y que preste atención a “la señales del mercado mundial que tiende cada vez más hacia la agrupación y a dividir las fronteras a través de cadenas de valor integradas internacionalmente”, destacando “los riesgos de no hacerlo” (MERCOSURABC 2016). Así, destaca que las relaciones comerciales que existen con los miembros del TPP significan casi un 25% del comercio exterior de Argentina, circunstancia que representa un peligro por el desvío del comercio para nuestras exportaciones. Así, evalúa que “buscar nuevos mercados por 15.000 millones USD parece un desafío casi imposible frente a la potencial pérdida de esos compradores” (CAC, 2016).

Esta posición parece coincidir en alto grado con la adoptada por el nuevo gobierno. Así, el Secretario de Comercio en una visita oficial a Washington, a fines de febrero pasado, explicó, ante los funcionarios estadounidenses, en ocasión de una conferencia pronunciada en el Atlantic Council, la posición de la Administración que “Argentina debe aspirar a participar en la mayor cantidad de acuerdos de comercio posibles, ya que estos –siempre y cuando resguarden a los sectores sensibles de la economía argentina- son muy positivos para nuestro bienestar”. En ese marco, señaló que se desea vincular con “socios estratégicos como los EE.UU. en iniciativas como el TPP”. Asimismo, en un encuentro con autoridades de la Oficina de Representantes de Comercio de los EE.UU. indicó que “en el corto plazo, la prioridad es avanzar con MERCOSUR-UE; la Alianza del Pacífico; México;

Colombia y en la profundización comercial y de inversiones con EE.UU.” (UCR-SINTESIS) (Diario Online Mundo Empresarial) (Página 12, 2016).

Pocos meses más tarde, a fines de mayo del presente año, la Canciller argentina confirma la participación del Presidente Mauricio Macri en la Cumbre de la Alianza del Pacífico, a realizarse en Santiago, el 30 de junio. Asimismo, fue presentada formalmente la solicitud para ingresar en calidad de Observador en ese bloque. Según fuentes diplomáticas, ese pedido cuenta con un amplio respaldo entre los miembros de la AdP. En ese contexto, la Canciller destacó que “hay un claro objetivo del Presidente de empezar a trabajar en una alianza real con los países del Pacífico y unir esas voluntades con las del MERCOSUR” (Dinatale, Giro estratégico: Macri busca un acercamiento a la Alianza del Pacífico, 2016).

Al respecto, el Embajador Chileno en la Argentina señaló que “la Argentina también puede beneficiarse con los tratados que Chile tiene con EE.UU., China y Europa” (Dinatale M., 2016). Como parte de estrategia de fuerte aproximación, el Presidente previamente realizará una visita oficial a Colombia, donde la solicitud argentina ante la AdP forma parte de la agenda de ambos Presidentes. En cuanto al TPP, en un contexto de largo plazo, la posible inclusión de Argentina contribuiría a regular un amplio número de temas, que incluyen tanto el comercio de lácteos y la regulación laboral, a los derechos de autor, patentes, inversiones estatales y medioambiente.

## **6. El TPP en América Latina y el Caribe. Escenarios de incidencia:**

En el Capítulo IV, fueron analizados tanto los potenciales beneficios para sus miembros y para el resto del mundo, como los efectos negativos a los que podría dar lugar su puesta en marcha.

En esta sección se presentan algunas consideraciones de carácter particular, referidas a nuestra región, en cuanto a los impactos de carácter económico-comercial y político-estratégico referidos al TPP. También se incluyen parcialmente en ellas al TTIP en función de la coherencia que requiere la visión sistémica que guía a este estudio.

Para el análisis de la dimensión económico-comercial, además de los elementos ya presentados a lo largo de los capítulos anteriores de este documento, se incorporarán los aportes de un reciente estudio de calificados especialistas de la CEPAL (Herrerros, 2014).

Una primera diferencia a resaltar es la que existe entre distintos grupos de países de la región a partir de la configuración de sus vínculos institucionales y flujos de comercio, con los miembros del TPP.

Se incluye aquí a los miembros latinoamericanos del Acuerdo –México, Chile, Colombia y Perú- a los que cabe agregar los países centroamericanos, por contar todos ellos, como se ha señalado previamente- con TLC con EE.UU. y la UE que le permiten libre acceso a sus mercados.

Un segundo grupo reúne a aquellos países cuyas exportaciones a EE.UU. y UE dependen de tarifas preferenciales provistas por programas no recíprocos (ej.: GSP para la UE y ATPA para los EE.UU.<sup>43</sup>). Ese tipo de preferencias presenta limitaciones importantes, ya que muchos productos no están

---

<sup>43</sup> GSP: Esquema General de Preferencias de la UE; APTA: Preferencia Comercial Andina, con EE.UU.

## 98

cubiertos por ellas (ej.: productos agrícolas) y se cuenta con salvaguardas. Además, los países incluidos en esos programas pueden perder su condición de miembros<sup>44</sup>.

Aquellos países que no cuentan con TLC con los EE.UU. y la UE –Ecuador, Venezuela, Bolivia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay- son los que pueden sufrir un mayor desvío de sus exportaciones. En ese marco, los riesgos aumentarían para quienes: a) concentran sus exportaciones en esos mercados; b) no cuentan con preferencias tarifarias y c) sus exportaciones son similares a las de otros miembros del TPP.

Ecuador y Venezuela serían los que enfrentarían mayor exposición, dado que un porcentaje relativamente alto (entre 40% y 45%) de sus exportaciones se orienta al mercado estadounidense. Lo siguen Bolivia y Brasil (entre el 10% y 15%) y en un grado menor, Argentina, Uruguay y Paraguay (exportaciones por debajo del 5% del total). La UE representa un mercado de mayor importancia relativa para estos países, con exportaciones del orden del 20% para Brasil y del 10% para el resto (exceptuando a Bolivia y Venezuela).

Este grupo de países no se vería particularmente afectado en las exportaciones de algunos de sus productos a EE.UU. y la UE, por contar con ingreso libre de impuestos o la aplicación de la cláusula NMF. Sin embargo, no disponen de esas ventajas para el ingreso del resto de sus *Commodities*. Otro riesgo surge de las mejoras de competitividad con que contarán miembros del TPP que exportan ese tipo de productos a esos dos grandes mercados. Así, tanto Brasil como Argentina y Uruguay podrían ser afectados por ejemplo, en sus exportaciones de carne y vino (Argentina).

En el caso de México y América Central/República Dominicana, como ya ha sido comentado, dada su estrecha vinculación a las cadenas de valor del sector de textiles y vestido con los EE.UU., se pueden presentar impactos negativos por la competencia de Vietnam y otros países del Sudeste Asiático<sup>45</sup>.

Una evaluación de carácter más general cabe realizar sobre la incidencia de alguno de los capítulos centrales del TPP.

El Capítulo sobre Servicios Financieros y Control de Capital otorga la misma protección y libertad de movimiento a los flujos financieros que a los del comercio de bienes, sin tener en cuenta la más que suficientemente comprobada capacidad de los flujos financieros en términos de desestabilización y generación de crisis.

De igual manera, en el ámbito de la Propiedad Intelectual, los acuerdos alcanzados con respecto a biotecnología, patentes, nuevas drogas y productos genéricos (ver Capítulo II, sección Propiedad Intelectual) dota a las grandes ETN del sector de protecciones y privilegios que incrementan las serias asimetrías ya existentes en el sector de salud, superando ampliamente las regulaciones del Acuerdo TRIPS. Asimismo, cabe señalar las nuevas condiciones restrictivas para el acceso y provisión de servicios de Internet y de protección de los derechos de autor.

Cabe aquí agregar los capítulos relativos a las compras del sector público, condiciones de trabajo y medioambientales. Si bien con distintos grados de incidencia, todos los países de ALC podrían sufrir indeseables consecuencias en estos ámbitos derivadas de una puesta en vigencia del TPP.

---

<sup>44</sup> Con efectividad a partir del año 2014, Argentina, Brasil, Venezuela y Uruguay no son elegibles para los beneficios del GSP, dado el incremento de su nivel de desarrollo.

<sup>45</sup> Ver Capítulo II, sección "Textiles" y las secciones correspondientes a México y Centroamérica de este capítulo



A modo de ejemplo, aún los países latinoamericanos que disponen de un TLC con los EE.UU. ya han experimentado restricciones durante la negociación de estos previos acuerdos. A futuro, la vigencia del TPP y las reglas establecidas en su seno de revisión periódica de sus normas con el propósito de profundizar su liberalización, pueden traer aparejadas mayores obligaciones, restringiendo su libertad de acción en las políticas públicas referidas a estos sectores.

Otras preocupaciones centrales para la región se vinculan con los desvíos esperables no sólo en los flujos del comercio, sino también en los de inversiones. Cabe agregar, con el debido énfasis, la puesta en vigencia de nuevas normas y estándares aplicados por vía de los TPP y TTIP, que transformarán la estructura y el funcionamiento del comercio internacional.

Su magnitud conduce a esperar que en pocos años más -¿quizás la próxima década?- la mayor parte del comercio mundial estará subordinado, directa o indirectamente, al conjunto de normas que emanan de los nuevos Mega Acuerdos. En ese escenario -de no mediar la aplicación de un amplio espectro de reformas que requieren ser concertadas a nivel regional- los países de ALC verían restringido su espacio político autónomo, sus posibilidades en el comercio internacional y la capacidad de aplicar distintas políticas públicas que resultan relevantes para su desarrollo.

## **7. Hacia el futuro: escenarios que podrían presentarse en las próximas décadas (2025/30)**

Ya se ha señalado que la concreción del TPP –pero también la posibilidad de que se materialicen el TTIP y el RCEP- dadas sus dimensiones e incidencia geoeconómica y geopolítica, señala claramente que los MAC poseen la capacidad de modificar profundamente las placas tectónicas del comercio y la economía mundial (Moneta, 2014).

No obstante, distintos procesos vinculados a la evolución de estos Mega Acuerdos y sus interacciones, junto a la ausencia o participación en ellos de países de gran gravitación –tal es el caso de China e India- también incidirán en la configuración futura del sistema geoeconómico y geopolítico global.

En este marco, conviene reflexionar sobre los distintos escenarios a los que pueden dar lugar los diferentes TLC en marcha: además del RCEP, el Acuerdo China-Japón-Corea (CJK, en sus siglas en inglés) y la Comunidad Económica de la ASEAN (AEC, por sus siglas en inglés). Además, se requiere tener en cuenta el FTAAP, al considerar la situación de estos países con respecto a la APEC (si son o no miembros de la misma).

Mientras CJK, RCEP y AEC pueden en principio coexistir, sus posibilidades de evolución difieren. China, Japón y Corea han mantenido varias reuniones de negociación en forma irregular y hasta donde puede conocerse, sin haber obtenido avances sustantivos. Dado el incremento de las tensiones entre China y Japón, sus posibilidades de avanzar con cierta rapidez en el corto plazo parecen escasas.

La ASEAN enfrenta un desafío y posibles beneficios. Todos sus miembros participan en las negociaciones del RCEP pero en el TPP solo lo hacen Singapur, Vietnam, Malasia y Brunei. Esta situación podría debilitar su proceso de integración, dada la diferencia de normas, contenidos y reglas de juego que se presentan entre el TPP y el RCEP.

Otra lectura de este hecho es posible: se pone énfasis en ello en el positivo papel que el mencionado grupo de países podría desempeñar, contribuyendo así a elevar el nivel de las reglas, los

## 100

compromisos y los niveles de apertura de la ASEAN. Se podrían así obtener importantes avances en el camino trazado por la Comunidad Económica ASEAN (AEC, por sus siglas en inglés), que contempla convertir a la ASEAN en una plataforma industrial y de IED de primer nivel mundial (Moneta, ASEAN en el proceso de transformación económica de Asia Pacífico e India ¿Hacia una posible vinculación intraindustrial con América Latina?, 2014).

Esos factores podrían quizás contribuir a afirmar la centralidad de ASEAN/AEC en el macro contexto de la integración asiática, ya que favorecerían en cierto grado, al reducir la diferencia entre ellos, el acercamiento entre los dos Mega Acuerdos. De esa manera, avances en la AEC podría reducir la fuerza gravitatoria que puede representar el TPP para aquellos de sus miembros que no participan en ese Tratado.

Por su parte, si bajo el liderazgo chino el RCEP respeta el papel que procura jugar la ASEAN en el complejo esquema de los TLC intra-asiáticos, este Acuerdo podría presentarse a los ojos de la región como la plataforma de base más conveniente para concretar en el futuro el "Área de Libre Comercio de la Cuenca del Pacífico" (FTAAP).

Este potencial escenario facilitaría una incorporación más plena de la India (que no es miembro de la APEC) y de otros países en desarrollo del Sudeste del Asia (ej: Camboya, Myanmar y Laos) y contribuiría a la progresiva vinculación futura de Asia del Sur. En otro orden, también podría fortalecer a la OMC en su proceso de reformas y al G20, en términos de la defensa de los intereses de los países en desarrollo.

Estos Mega Acuerdos contribuyen a generar zonas económicas diferenciadas –pero profundamente interactivas entre sí- que cubren una importante parte de Asia, América del Norte, países del Pacífico latinoamericano y la UE, vinculando más estrechamente las CVI que corresponden a las tres grandes "fábricas" mundiales: EE.UU./América del Norte, la UE y China/AP.

Los MAC constituyen sólo una parte de los cambios geoeconómicos. Al considerar la competencia entre el TPP y el RCEP, parece necesario evaluarlos teniendo en cuenta los complejos procesos de articulación económica y política euro-asiática que lidera China.

Durante las próximas décadas se producirán profundos avances en las infraestructuras de vinculación terrestre y marítima entre China y Asia Central, el Sudeste Asiático e India. Simultáneamente China está desplegando con Europa un sistema de vinculaciones por vía marítima, terrestre y ferroviaria que incluyen tanto ingresos por el Mediterráneo como por Rusia y Asia Central (Moneta C. , Otra mirada: la evolución del desarrollo chino en el 2030-2040/50, 2016).

Este salto de conectividad digital y de infraestructura vial y marítima se establecerá por vía de la "Ruta y el Camino de la Seda" puesto en marcha por la R.P. China en el 2014, con la creación del Banco Asiático de Inversión en Infraestructura y otras iniciativas de esa naturaleza (Moneta C. , Otra mirada: la evolución del desarrollo chino en el 2030-2040/50, 2016) Todos estos procesos confluyen, en principio, en el período 2025/30.

Estos desarrollos requerirían además ser vinculados con las próximas fases de revolución científico-tecnológica, que continuarán transformando a gran velocidad las formas de producción, contenido y gestión del comercio internacional.

En función de los elementos previamente examinados en este estudio, puede asumirse que un escenario en el cual los tres Mega Acuerdos se tornen realidad cuenta con bajas probabilidades de

concretarse. En cuanto al TPP, aún pesa un interrogante sobre su posible aceptación por el Congreso de los EE.UU. En el caso de que triunfe en las elecciones el Partido Demócrata, pese a la actual negativa de la candidata Clinton, se estima que finalmente sería aprobado.

A partir de los elementos presentados, pueden asumirse distintos escenarios:

1. **Que ninguno que los tres Mega Acuerdos se torne realidad:** en este caso la "tormenta TPP" adquiriría un carácter preventivo. Constituiría una suerte de mensaje de "lo que vendrá", ya que es previsible que de una manera u otra la pulsión existente en favor de la transformación del sistema comercial internacional continuará vigente.
2. **Que el TPP se concrete:** ha ocupado el lugar central de las reflexiones del presente estudio, constituyendo la alternativa que ha sido examinada en detalle.
3. **Que dos Mega Acuerdos se materialicen:** en este caso surgen dos sub-escenarios: TPP-RCEP o TPP-TTIP.

El primero ya ha sido considerado a lo largo de este estudio. En cuanto al segundo –que también ha sido comentado- significaría que la Unión Europea sufre una pérdida relevante: las ventajas que esperaba alcanzar en su Acuerdo con los EE.UU. No podría descartarse entonces que orientara sus esfuerzos hacia otro objetivo largamente buscado: un acuerdo UE-China/AP. Este escenario se vería favorecido en sus posibilidades de materialización, en función de los avances que durante este período presentaría el proceso de conectividad euro-asiática.

Por último, estos escenarios serían modificados por la dinámica del el impacto de la revolución científico-tecnológica. Esta implica, entre otros elementos cruciales (ej.: industria 4F), una transformación de los medios de transporte marítimos (además de los correspondientes al ámbito aéreo y terrestre), que reducirían sustantivamente los tiempos y costos de transporte en dos espacios vitales: el del Atlántico y el del Pacífico. Esta situación tendría un impacto significativo en ALC, al contribuir a modificar sustantivamente la competitividad de sus miembros, a la par de facilitar la salida de los flujos de comercio por vía de las costas del Pacífico latinoamericano.

Los escenarios precedentemente planteados procuran delinear algunas de las líneas principales de evolución que es dable esperar se presenten en las próximas décadas. Estas previsiones procuran aproximarse a una realidad futura, que en cualquiera de sus versiones, resultará compleja.

Parece necesario entonces tenerlas presente cuando se examina la situación de nuestra región y se formulan políticas y estrategias que se adecuen a la situaciones que se podrían enfrentar.



## CONCLUSIONES

A lo largo de este estudio se ha procurado examinar el potencial impacto del TPP en un contexto caracterizado, cada vez en mayor grado, por la incertidumbre y la complejidad. Para superar en la medida de lo posible las restricciones a la acción que imponen ambos factores, se requiere contar con una “visión de futuro” comprensiva, que nos permita explorar escenarios de mediano y largo plazo.

Los costos de no contar con una visión articulada, con derroteros concertados pueden resultar muy altos. Cabe recordar en ese sentido cambios en décadas pasadas que fueron evolucionando gradualmente, pero a los cuales no se les prestó la debida atención en su momento: el ascenso de la R.P. China y posteriormente del BRIC, constituyen un ejemplo.

En suma, la capacidad de una región y de sus miembros para identificar y aprehender las tendencias profundas de transformación, que toman cuerpo por vía de múltiples hechos, se presenta como un factor clave para determinar los cambios que conviene introducir en el marco interno y en las posiciones externas de América Latina y el Caribe.

La complejidad inherente a la integración regional se incrementa en alto grado en razón de los problemas que presenta la situación política económica internacional y las diferencias existentes con respecto al papel que se desea cumplir en el ámbito de ALC y el mundo, junto a las concepciones, objetivos y modos de llevar adelante los procesos de integración. En este marco, la dimensión política y económica se influye mutuamente. La política comercial no sólo debe resultar compatible con las exigencias de la teoría y praxis económica; tendrá que adecuarse a distintos criterios políticos.

Al respecto, entre numerosas manifestaciones de autoridades y líderes de la región, una del actual Canciller del Uruguay, podría muy bien resumir la situación presente: “con los escenarios multilaterales en entredicho, los procesos de integración interpelados y un nuevo marco de discusión de reglas y pautas de las finanzas internacionales, la gobernanza mundial proyecta incertidumbres tan radicales como exigentes”... “en ese marco, a nuestro juicio los procesos de integración en América Latina no han alcanzado el desarrollo esperado y exigen sinceramientos impostergables para poder estar a la altura del contexto internacional actual...” (Novoa, 3/03/2015)

En otra parte de su presentación el Canciller afirmó que “de cara al futuro cercano resulta necesario promover la facilitación de acuerdos regionales además con la realización de pronósticos. El mundo va para ese lado y no podemos quedar afuera de los grandes flujos comerciales. Nuestros países pueden combinar la atención de sus intereses nacionales con estrategias reales de concertaciones regionales para el desarrollo integrado. Juntos podemos disputar mejor una inserción internacional competitiva y menos vulnerable en un mundo tan imprevisible y exigente.” (Novoa, 3/03/2015)

Ampliar el horizonte de percepción –no sólo espacialmente, sino también en las dimensiones científico-tecnológica, económico-comercial, política y cultural- constituye un requisito difícil de eludir. A modo de ejemplo, en el campo de los factores y procesos externos vinculados a la economía y al comercio internacional cabe señalar, entre otros, los siguientes (Moneta, 2012-14):

# 104

## **ESQUEMA 10: Factores de incidencia en el marco mundial**

- Indeterminación sobre la futura configuración del «Orden Mundial» (¿potencias «tradicionales» vs. «potencias y países emergentes»?)
- Creciente papel del regionalismo e interregionalismo (Ordenes regionales y pautas de interregionalización)
- Fortalecimiento de la dimensión transnacional (interacciones Estado-ETN's/Inversores)
- Mayor complejidad, velocidad de cambio y número de actores que intervienen en los procesos
- Incidencia multidimensional de los Mega Acuerdos Comerciales
- Avances en la interconectividad euroasiática (como un caso de vía alternativa para la integración)
- Dinámica de "transformación continua" de las cadenas internacionales de valor (¿interacciones con "reglas y estándares vivientes"?)
- Clase media mundial: localización de su núcleo central (AP; ¿Qué planes de inserción para ALC?)
- Evolución de la IED y transformación en el sistema financiero internacional y de algunos regionales
- Impactos sobre la producción, comercialización y transporte de la 4ta fase de revolución científico-tecnológica (¿Posibilidades de mayor nivelación o profundización de las asimetrías?)
- Rol de los servicios en la canasta exportadora regional

Surgen así cambios estructurales en términos de nuevos patrones productivos, circuitos y arquitecturas comerciales (Estevadeordal, 2016), en los cuales los Mega Acuerdos juegan un papel muy relevante. Se estima que para atender debidamente el presente ciclo de transformación del sistema comercial resultaría necesario poder contar con:

- Determinación de los ejes de inserción económica externa preferentes (por país, esquema de integración y nivel subregional);
- Sistema articulado de seguimiento de los principales procesos y tendencias en el plano internacional y regional (ej.: Observatorios; evolución de los Mega Acuerdos);
- Utilización plena, concertada y compartida de las herramientas que provee la "inteligencia competitiva";
- Adaptación de instituciones y métodos de trabajo a las nuevas situaciones (Peña, 2016);
- Identificación de bienes y servicios a desarrollar y exportar en forma coordinada/conjunta;
- Determinación de cadenas de valor regionales preferenciales y sustentables a crear/expandir;
- Ampliación y profundización de la conectividad;
- Convergencia y conexión entre los sistemas productivos;
- Vinculación y coordinación de las "ETN latinas";
- Institucionalización de los vínculos comerciales y económicos establecidos entre las subregiones (Peña, 2016)

Para poder avanzar en la materialización de los puntos previamente sugeridos en favor de la integración económica regional y del fortalecimiento de las posibilidades de acción autónoma externa, parece necesario poder satisfacer tres requisitos: "Conectividad" (en todas sus dimensiones); "Compatibilidad" (de percepciones, valores y objetivos) y "Convergencia" (de sistemas, políticas y acciones) (Erbs, 1965). Estos criterios resultan necesarios para emprender acciones concertadas tanto

en el marco externo como en el interno (ej.: ante los Mega Acuerdos y la negociación de otros emprendimientos interregionales comerciales).

No obstante, criterios de realidad y de ineludible respeto a la diversidad impone límites –variables en el tiempo- a estos criterios, pero no impiden avanzar en términos de “Conectividad”, de “Compatibilidad” –en cuanto a objetivos- y de “Convergencia”, en cuanto se refiere a políticas públicas y acciones.

La situación regional en este aspecto presenta serias debilidades, pero estas pueden ser superadas. Por ejemplo, en términos de “Compatibilidad” mientras México, Chile, Perú y Colombia incorporan nuevas reglas y estándares, otros países de la región no lo han hecho. En ese sentido, el TPP contribuye a generar cierta división en ALC. Afortunadamente, existe plena conciencia en la región de los riesgos que podría presentar una eventual división entre países del Pacífico y el Atlántico latinoamericano a partir de percepciones y políticas distintas.

Se registra actualmente en América Latina y el Caribe, junto a la SIECA y el CARICOM, la presencia de tres esquemas de integración –MERCOSUR, Alianza del Pacífico y ALBA- que promueven respuestas diferentes en cuanto a la forma más conveniente de actuar frente a los Mega Acuerdos Comerciales y en términos más generales, ante el proceso de transformación del sistema global.

Parece en consecuencia, haber llegado el momento en que los países de ALC consideren conjuntamente los efectos que pueden derivar del TPP, el TTIP y RCEP en la muy compleja dinámica latinoamericana actual.

Ante esa posibilidad, se generaron reacciones positivas. Bajo el liderazgo de la Presidenta de Chile, se realizó de una reunión ministerial en noviembre del 2014 en Santiago entre representantes del MERCOSUR y la AdP, a la cual se sumó un grupo de destacados especialistas. La idea convocante fue expuesta en primer término por el Canciller de Chile, en un artículo publicado anteriormente en la prensa de su país, en marzo de ese año (Muñoz, 2014).

El artículo propone un criterio rector para la política externa chilena de enorme importancia: que su desarrollo carezca de un sesgo ideológico e impulse puentes de acuerdo entre los países de la región por encima de las diferencias ideológicas o subregionales.

Observando que los caminos de la integración regional se bifurcan actualmente en diferentes direcciones económicas y políticas, y que esta diversidad erosiona su influencia en un mundo organizado en bloques regionales, el Canciller destaca la falta de convergencia y concertación en América Latina y el Caribe (Muñoz, 2014). Al respecto, afirma que “...es posible construir un todo integrado de partes distintas y desiguales” donde hay “espacio para proyectos subregionales que pueden ser ladrillos para la construcción de un proyecto mayor y más incluyente de integración latinoamericana” (Muñoz, 2014).

En ese contexto, señala que “debiéramos discutir la posibilidad de materializar una convergencia de la Alianza del Pacífico con el MERCOSUR, sin perjuicio de adoptar el concepto de la Unión Europea de las “velocidades diferenciadas”, que permitiría a los países que estén en condiciones y así lo deseen, avanzar más rápido que los demás en el proceso integrador” (Muñoz, 2014). Esta concepción, aplicada al conjunto regional también permite articular en un todo a la Alianza Bolivariana Para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y a los esquemas de integración de Centroamérica y el Caribe.

## 106

Promover la “Convergencia en la diversidad” se ajusta perfectamente a las posiciones que los países que integran estos bloques desean concretar en la práctica, a partir de programas de cooperación en el sector productivo, la infraestructura, energía y numerosos otros temas.

En ese contexto, la voluntad expresada de Brasil y Argentina de estrechar vínculos con la AdP, otorga mayor viabilidad a la puesta en práctica de este principio.

Convergencia en la diversidad” también puede surgir así como un principio capaz de proveer viabilidad, confianza y sustentabilidad a las imprescindibles reformas y procesos de modernización que en distintas dimensiones debe llevar a cabo la región.

En ese marco, cabe también ubicar a la diversidad de ejes de inserción externa. Hoy, sin haberse aún completado la fase de liberalización multilateral, surgen los TLC y los MAC como otra forma de articulación integrativa que según los casos, fortalece a las regiones o promueve y establece fuertes vínculos productivos, financieros y comerciales interregionales.

En consecuencia, nos encontramos ante el desafío de compatibilizar los procesos de integración regional con los ejes de inserción económica externa “a todo azimut” cada vez más profundos y amplios en sus conceptos y contenidos integradores.

En ese sentido, los procesos en marcha al interior de Asia Pacífico pueden aportar numerosas y válidas experiencias a nuestra región. Por ejemplo, cómo compensar la “atracción bilateral” de grandes centros de gravedad, como es el caso de la R.P. China y EE.UU., con fórmulas combinatorias propias, flexibles y multidimensionales (ej.: países que forman parte simultáneamente del TPP y del RCEP).

En este marco, se necesita modificar un modelo productivo poco intensivo en competencia y sectores manufactureros limitados. En suma, una estructura que no ha completado su transformación (CEPAL, CAF y OCDE, 2014).

Es bajo esta visión que se realiza una breve referencia a las “asignaturas pendientes” por todos conocidas: la necesidad de avanzar en cuanto corresponde a la convergencia en materia de acceso a mercados; propiedad intelectual; inversiones; normas de origen; servicios; facilitación del comercio y otros temas y disciplinas.

Su propósito, como ya fuera señalado (CEPAL, 2015) (CEPAL, 2014), es alcanzar un mercado ampliado dotado de libre movilidad de los factores y bienes, con graduales avances hacia la coordinación macroeconómica; mecanismos comunes de solución de diferencias; respuestas viables y adecuadas a las asimetrías; generación, difusión y uso eficiente de ciencia y tecnología; completar la integración física y avanzar en la solución de los problemas sociales; en resumen, una visión de futuro compartido.

Resulta necesario, a partir de un enfoque de cooperación, examinar los escenarios que pueden surgir de esta situación, teniendo en cuenta las políticas económico-comerciales en curso y el positivo papel que podrían desempeñar distintas instituciones de la región (ej.: CAF, SELA, BID, ALADI).



## SUGERENCIAS

ALC ha avanzado gradualmente en sus procesos comerciales internos. En el 2019, si se cumplen los Acuerdos establecidos en el marco de la ALADI se contará con una Zona de Libre Comercio Regional. La divergencia entonces se presenta en mayor grado con respecto al ámbito externo, ya que fue allí donde se modificaron las reglas del comercio internacional.

Por vía de los distintos capítulos de este estudio se ha procurado identificar los posibles impactos del TPP y otros Mega Acuerdos sobre nuestra región, en particular, sobre aquellos países que no son miembros de ese Acuerdo.

Así, se aceptan la parte de efectos no deseados de una incorporación de nuevas disciplinas comerciales o se mantiene un camino que aleja a parte de los miembros de ALC de los cambios que están teniendo lugar en el mundo. Una indeseable interacción entre ambos procesos probablemente conduciría a profundizar divisiones con respecto a las cuales se ha forjado un consenso: no dar lugar a ellas. Cada país realizará sus cálculos de costo y beneficio con respecto estos dilemas.

Ante esta situación, trabajar en pos de la convergencia intrarregional asume extrema importancia. Avanzar por esa vía con las reglas y estándares de distintas disciplinas entre los países de la región, adquiere quizás mayor valor que resolver los temas arancelarios.

De igual manera, se debe incrementar la integración física, la energética y la del sector de alimentos; aumentar el comercio intrarregional con desarrollo de cadenas de valor y promover las industrias de servicios. Asimismo, resulta necesario explorar las posibilidades de crecimiento de las industrias basadas en nichos tecnológicos. Otras áreas claves a profundizar son las de facilitación del comercio y tecnologías disruptivas; ambas asumen un papel crítico para incrementar los beneficios y la competitividad de nuestras economías en el futuro (BID, 2015).

Este proceso de convergencia debe incorporar la crucial dimensión del accionar externo. Con respecto al sistema comercial global, en un estudio relativamente reciente convocado por el entonces Director General de la OMC, Pascal Lamy, se propone para los gobiernos el desafío de llevar a cabo una estrategia de convergencia que articula cuatro dimensiones (Panel on Defining the Future of Trade, 2013, pág. 39):

- a. Convergencia entre los miembros (para alcanzar en forma gradual y amistosa las convergencias de sus regímenes comerciales)
- b. Convergencia de regímenes no multilaterales de comercio con los sistemas multilaterales (gradual alineación de diferentes regímenes de comercio; en particular, entre Acuerdos Económicos Preferenciales y el sistema multilateral de comercio)
- c. Convergencia entre el comercio y las políticas internas (profundizar la coherencia y compatibilidad entre el comercio y otras políticas internas, tales como educación, adquisición de capacidades e innovación)
- d. Convergencia entre el comercio y las medidas no tarifarias incluidas en las políticas públicas (incrementar la coherencia entre las reglas comerciales y las políticas, normas y estándares en otras áreas de la cooperación internacional)

Esta propuesta ofrece útiles guías para la formulación de un Programa de Acción en este campo en el plano regional que incorpore los elementos de este estudio que los países miembros consideren relevantes a esos efectos.



**CUADRO 1**  
**SÍNTESIS DE LOS CALENDARIOS DE ELIMINACIÓN DE VALORES Y TARIFAS MFN EN EL TPP**  
**(PORCENTAJE)**



**CUADRO 1**

**Síntesis de los calendarios de eliminación de valores y tarifas MFN en el TPP (porcentaje)**

País	Promedio simple del valor de las tarifas MFN	Valor máximo de las tarifas MFN	Comercio de tarifas no-cero eliminadas bajo el TPP	Comercio de tarifas no-cero eliminadas en la implementación	Promedio de años hasta eliminar tarifas	Máximo de años hasta eliminar tarifas
Vietnam	10,6	135	47	97	3,1	16
México	6,9	254	48	99	5,0	16
Cile	6,0	9	95	100	0,3	8
Perú	5,1	17	59	100	4,8	16
Japón	4,6	62	77	95	1,9	16
EE.UU	4,6	350	85	99	1,2	30
Canadá	3,9	238	89	97	0,6	12
Malasia	3,6	60	61	100	3,0	16
Australia	2,9	10	87	100	0,4	4
Nueva Zelanda	2,4	10	88	100	0,7	7
Brunei	0,3	30	68	100	2,1	11
Singapur	0,0	0	100	100	0,0	0
Promedio	4,2	98	75	99	1,9	13

MFN: nación más favorecida

Fuente: Tablas tarifarias del TPP. <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>



**CUADRO 2A**  
**VALORES DE LAS TARIFAS BILATERALES DE EXPORTACIÓN PRE TPP, ÚLTIMO AÑO**  
**DISPONIBLE (PORCENTAJE)**





**CUADRO 2A:**  
**Valores de las tarifas bilaterales de exportación pre TPP, último año disponible (porcentaje)**

		Exportador												
		Australia	Brunei	Canadá	Chile	Japon	Malasia	México	Nueva Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam	EE.UU	Promedio del valor de tarifas aplicadas
Importador	Australia		0,0	1,2	0,0	3,0	0,0	3,3	0,0	2,9	0,0	0,7	0,0	1,0
	Brunei	0,7		4,5	0,1	0,2	0,0	5,1	0,5	0,0	0,0	0,0	2,6	1,2
	Canadá	0,9	0,6		0,2	2,1	1,3	0,1	5,0	0,1	0,8	4,9	0,4	1,5
	Chile	3,1	6,0	3,3		4,5	6,0	3,7	4,0	1,7	4,0	6,0	1,4	4,0
	Japon	4,1	0,0	3,6	0,7		0,5	0,3	5,0	0,3	0,4	8,0	2,7	2,3
	Malasia	2,2	1,2	3,7	0,2	8,5		9,2	3,4	0,1	1,9	4,2	5,4	3,6
	México	3,2	14,5	0,0	0,1	3,5	5,3		9,5	5,7	3,2	12,2	0,2	5,3
	Nueva Zelanda	0,0	0,0	0,2	0,0	2,9	0,3	3,1		4,5	0,0	2,8	2,1	1,4
	Perú	1,5	11,0	2,6	0,0	1,8	1,2	0,5	2,2		0,5	4,3	1,7	2,5
	Singapur	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	4,2	0,0	0,0		0,0	0,0	0,4
	Vietnam	1,7	1,0	14,9	4,7	8,4	1,6	9,7	8,8	6,4	2,2		8,7	6,2
	EE.UU	0,2	2,6	0,1	0,1	1,5	1,5	0,0	2,3	0,1	0,0	4,4		1,2
	Promedio del valor de tarifas aplicadas	1,6	3,4	3,1	0,6	3,3	1,6	3,7	3,7	2,0	1,2	4,4	2,3	2,6

Fuente: Base WITS, Banco Mundial



**A N E X O I I I**

---

**CUADRO 2B:  
VALORES DE LAS TARIFAS BILATERALES DE EXPORTACIÓN PRE TPP, ÚLTIMO AÑO  
DISPONIBLE (PORCENTAJE)**



**CUADRO 2B:**  
**Valores de las tarifas bilaterales de exportación pre TPP, último año disponible (porcentaje)**

		Exportador											Promedio del valor de tarifas aplicadas	
		Australia	Brunei	Canadá	Chile	Japon	Malasia	México	Nueva Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam		EE.UU
Importador	Australia		0,0	1,7	0,0	3,4	0,0	2,3	0,0	1,6	0,0	0,2	0,1	0,8
	Brunei	0,1		0,7	0,1	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	1,9	0,3
	Canadá	1,9	0,4		0,0	2,1	1,2	0,0	2,5	0,0	1,7	6,4	0,0	1,5
	Chile	1,6	5,6	2,1		2,7	6,0	2,8	2,9	2,0	2,5	4,3	0,8	3,0
	Japon	1,6	0,0	1,2	0,5		0,3	1,2	7,6	0,3	1,7	0,7	1,9	1,5
	Malasia	1,4	0,4	1,2	0,3	7,1		5,1	1,5	0,1	1,6	4,7	2,1	2,3
	México	3,0	28,6	0,2	1,0	2,4	1,9		21,3	3,7	1,9	18,7	0,2	7,5
	Nueva Zelanda	0,0	0,0	0,1	0,0	4,3	0,1	2,3		1,4	0,0	1,8	1,8	1,1
	Perú	0,4	11,0	2,1	0,0	2,0	3,1	0,6	0,2		1,0	5,2	1,1	2,4
	Singapur	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		0,0	0,0	0,0
	Vietnam	1,8	1,0	2,1	2,4	2,7	1,9	3,3	3,7	1,1	4,6		3,2	2,5
	EE.UU	1,5	4,3	0,0	0,0	1,2	0,8	0,0	5,2	0,0	0,0	6,2		1,7
	Promedio del valor de tarifas aplicadas	1,2	4,7	1,0	0,4	2,5	1,4	1,7	4,1	0,9	1,4	4,4	1,2	2,1

Fuente: Base WITS, Banco Mundial



**ESQUEMA 1**  
**COMPARACIÓN DE OBJETIVOS ENTRE EL TPP Y EL RCEP**





**ESQUEMA 1: Comparación de objetivos entre el TPP y el RCEP**

	<b>TPP</b>	<b>RCEP</b>
<b>Acceso al mercado de bienes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación de barreras tarifarias con importantes compromisos OMC Plus. Eliminación de barreras no tarifarias.</li> <li>• Negociación y facilitación de acceso a mercados para textiles e indumentaria.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación progresiva de barreras tarifarias y no tarifarias en casi todo el comercio de bienes.</li> <li>• Alta y amplia liberalización de tarifas.</li> </ul>
<b>Facilitación al comercio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procedimientos comerciales predecibles, transparentes y ágiles</li> <li>• Reglas de Origen fuertes y comunes</li> <li>• Medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS) y barreras técnicas al comercio (TBT), ambas basadas en compromisos con la OMC.</li> <li>• Facilitación de cadenas de valor regionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilitación de comercio e inversiones; elevar el nivel de transparencia en el comercio e inversiones.</li> <li>• Facilitación de cadenas de valor regionales.</li> </ul>
<b>Servicios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercados de servicios interfronterizos justos, abiertos y transparentes; preservando el derecho de regulación.</li> <li>• Abierto comercio e inversiones en servicios financieros, comercio electrónico y telecomunicaciones.</li> <li>• Negociación sobre base de lista negativa.</li> <li>• Transparencia y eficiencia en las entradas temporales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminación sustancial de restricciones y medidas discriminatorias en el comercio de servicios.</li> <li>• Avanzar a partir de compromisos hechos por miembros del RCEP bajo las reglas OMC y TLCs de ASEAN+1.</li> <li>• Negociar en todos los sectores y modos de provisión.</li> </ul>
<b>Inversiones</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso liberal para inversiones y protección legal para inversores</li> <li>• Mecanismos de Solución de Disputas inversor-Estado en forma expedita y transparente en un contexto de mutua buena fe.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liberal que facilita un régimen de inversiones competitivo</li> <li>• Negociación sobre promoción, protección, facilitación y liberalización.</li> </ul>

# 124

<p><b>Competencia</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover un contexto competitivo para los negocios; proteger a los consumidores y asegurar la “nivelación del campo de juego”.</li> <li>• Establecer y mantener leyes sobre competencia y, por parte de las autoridades, reglas justas de juego, transparencia, protección al consumidor y derechos privados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promover la competitividad, eficiencia económica y bienestar del consumidor, reduciendo prácticas anticompetitivas.</li> <li>• Reconocer las diferencias de capacidades en el marco del RCEP, sobre políticas de competencia.</li> </ul>
<p><b>Propiedad Intelectual</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asegurar derechos de propiedad efectivos y equilibrados</li> <li>• Fortalecer y extender el acuerdo TRIPS, OMC</li> <li>• Incluir marcas, indicadores geográficos, patentes, derechos de autor, secretos comerciales y exclusividad de los datos</li> <li>• Incluir la puesta en vigencia de la propiedad intelectual, recursos genéticos y conocimientos tradicionales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducir las barreras al comercio y las inversiones relativas a la propiedad intelectual.</li> <li>• Promover cooperación en la utilización, protección, puesta en vigencia de los derechos de propiedad intelectual.</li> </ul>
<p><b>Solución de Disputas</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reglas claras y efectivas para la resolución de disputas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesos efectivos, eficientes y transparentes para las consultas y resolución de disputas</li> </ul>
<p><b>Cooperación</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Foco en las necesidades de las economías de los países en desarrollo relativas a la implementación de disposiciones de altos estándares.</li> <li>• Establecer mecanismos institucionales para la cooperación y construcción de capacidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Avanzar en acuerdos de cooperación entre ASEAN y sus socios de diálogo.</li> <li>• Foco en las brechas en temas en el desarrollo de RCEP, maximizando los beneficios mutuos.</li> </ul>
<p><b>Acceso</b></p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los socios incluidos en los TLCs con ASEAN pueden incorporarse a las negociaciones cuando así sea acordado por los miembros negociadores.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cláusula de acceso para permitir que otros socios en los TLCs con ASEAN puedan incorporarse posteriormente al RCEP.</li> </ul>
<b>Medio Ambiente</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfrentar los desafíos en comercio y medio ambiente.</li> <li>• Discutir asuntos pesca marítima; conservación; biodiversidad; especies invasivas; cambio climático y bienes y servicios ambientales.</li> </ul>	
<b>Compras gubernamentales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asegurar adquisiciones estatales justas, transparentes y no discriminatorias.</li> <li>• Cubrimiento comparable para todas las economías; acuerdos de transición para las economías en desarrollo.</li> </ul>	
<b>Empleo</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considerar los temas de protección de derechos laborales y asegurar la cooperación, coordinación y diálogo.</li> </ul>	

*Fuente: United States Trade Representative para TPP, 2011 y ASEAN para RCEP, 2012*



**ESQUEMA 2**  
**CAPITULADO COMPLETO DEL TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP)**



- Preámbulo
1. Disposiciones iniciales y definiciones generales
  2. Trato nacional y acceso de bienes al mercado
  3. Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen
    - 3 d Anexo 3d reglas de origen específicas por producto
    - 3 d I Apéndice 1 al anexo 3 d automotriz
  4. Textiles y vestido
    - 4 Anexo 4 a reglas de origen específicas por producto para textiles y vestido
    - 4 Apéndice 1 al anexo 4 A lista de productos de escaso abasto
  5. Administración aduanera y facilitación del comercio
  6. Remedios comerciales
  7. Medidas sanitarias y fitosanitarias
  8. Obstáculos técnicos al comercio
  9. Inversión
  10. Comercio transfronterizo de servicios
  11. Servicios financieros
  12. Entrada temporal de personas de negocios
  13. Telecomunicaciones
  14. Comercio electrónico
  15. Compras del sector público
  16. Política de competencia
  17. Empresas propiedad del estado y monopolios designados
  18. Propiedad intelectual
  19. Laboral
  20. Medio ambiente
  21. Cooperación y desarrollo de capacidades
  22. Competitividad y facilitación de negocios
  23. Desarrollo
  24. Pequeñas y medianas empresas
  25. Coherencia regulatoria
  26. Transparencia y anticorrupción
  27. Disposiciones administrativas e institucionales
  28. Solución de controversias
  29. Excepciones y disposiciones generales
  30. Disposiciones finales

*Fuente: Secretaría de Economía de México, 27 de Abril de 2016*





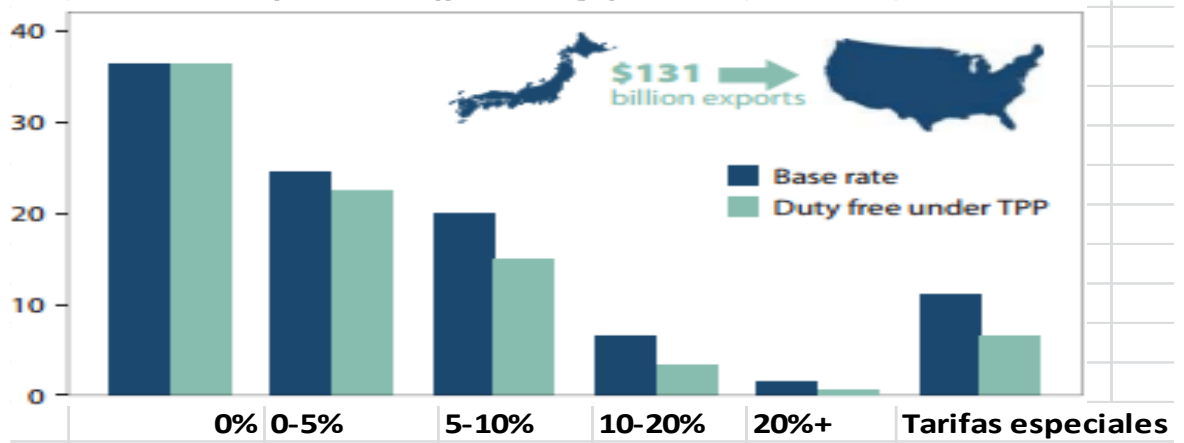
**FIGURA 1**  
**TARIFAS BILATERALES LIBERADAS INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP ENTRE EE.UU. Y JAPÓN**



**FIGURA 1:**  
**Tarifas bilaterales liberadas inmediatamente bajo el TPP entre EE.UU. y Japón**

**Tarifas eliminadas inmediatamente por Japón a EE.UU.**

Comercio de productos (porcentaje)



Nota: el gráfico sólo representa los cronogramas tarifarios de la relación bilateral entre Japón y EE.UU. (2014)

Fuente: Tablas tarifarias del TPP: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>



**A N E X O V I I**

---

**FIGURA 2**  
**TARIFAS BILATERALES LIBERADAS INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP ENTRE EE.UU. Y JAPÓN**

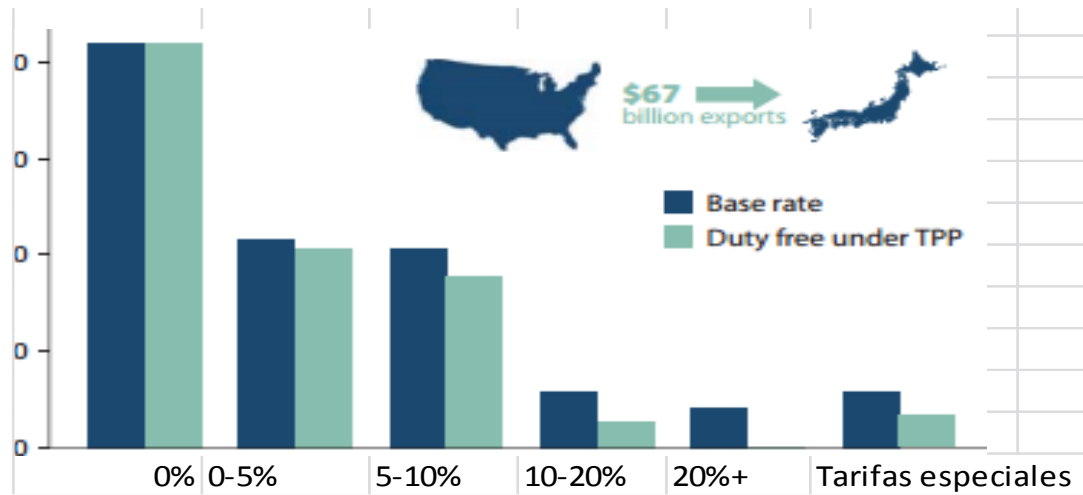


**FIGURA 2**

**Tarifas bilaterales liberadas inmediatamente bajo el TPP entre EE.UU. y Japón**

**Tarifas eliminadas inmediatamente por EE.UU. a Japón**

Comercio de productos (porcentaje)



Nota: el gráfico sólo representa los cronogramas tarifarios de la relación bilateral entre Japón y EE.UU. (2014)

Fuente: Tablas tarifarias del TPP: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>





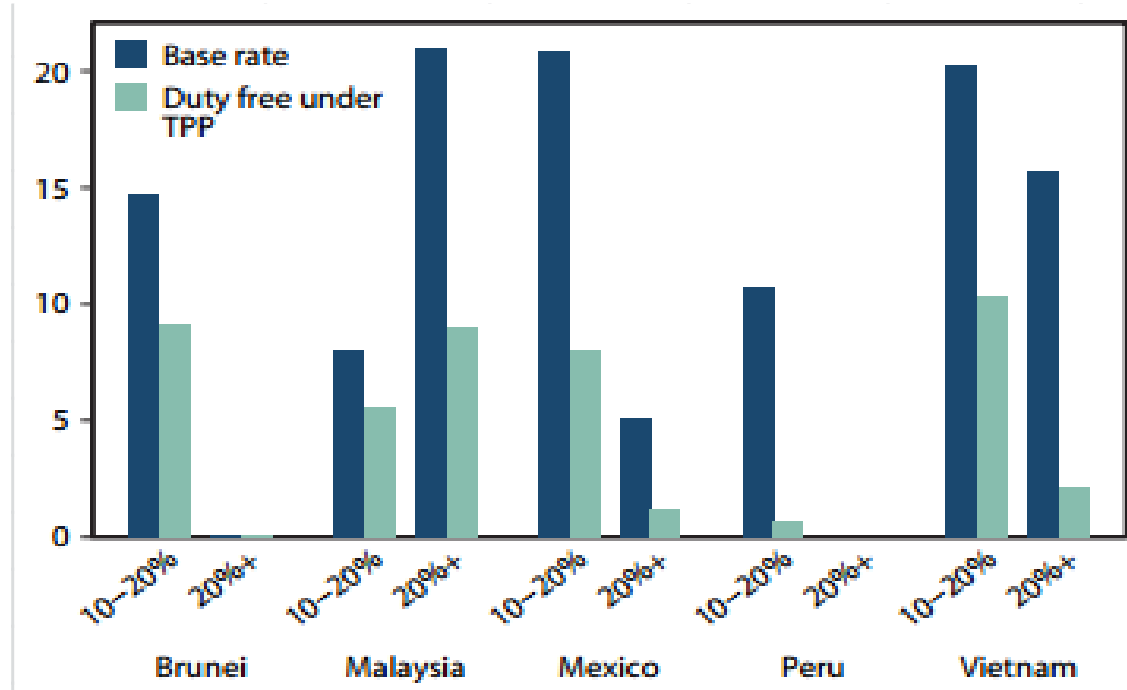
**A N E X O V I I I**

---

**FIGURA 3:  
TARIFAS POR SOBRE EL 10% QUE EXPIRAN INMEDIATAMENTE BAJO EL TPP  
COMERCIO DE PRODUCTOS (PORCENTAJE)**



**FIGURA 3:**  
**Tarifas por sobre el 10% que expiran inmediatamente bajo el TPP**  
**Comercio de productos (porcentaje)**



Fuente: Tablas tarifarias del TPP: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>



**A N E X O I X**

---

**CUADRO 3:  
BARRERAS COMERCIALES ENTRE EE.UU. Y LOS MIEMBROS DEL TPP (PORCENTAJE,  
INCLUYENDO PORCENTAJE AD VALOREN EQUIVALENTE A LAS BARRERAS NO  
COMERCIALES)**



**CUADRO 3:**  
**Barreras comerciales entre EE.UU. y los miembros del TPP (porcentaje, incluyendo porcentaje ad valorem equivalente a las barreras no comerciales)**

Sector	Barreras de EEUU a las importaciones				Barreras extranjeras a las importaciones de EEUU			
	2015	2020	2025	2030	2015	2020	2025	2030
					Tarifas			
<b>Productos Primarios</b>								
Granos	0	0	0	0	4,8	0,3	0,3	0,3
Otros agricultura	0,1	0	0	0	1,9	0,5	0,4	0,3
Minería	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Manufactura</b>								
Alimento, bebida, tabaco	1	0,4	0,4	0,3	8,9	1,4	0,9	0,8
Textiles	3,8	1,7	0,9	0,3	0,6	0,1	0,1	0,1
Vestimenta y calzado	11,2	4,8	3,2	0,7	3,9	0,3	0,3	0,3
Químicos	0,6	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
Metales	0,2	0	0	0	0,2	0,1	0,1	0
Computadoras y electrónica	0,1	0	0	0	0	0	0	0
Maquinaria	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0	0
Equipamiento para transporte	0,2	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
Otras manufacturas	0,2	0	0	0	0,4	0,2	0,1	0,1
<b>Total (bienes)</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
					<b>Barreras no tarifarias</b>			
<b>Productos Primarios</b>								
Granos	10,6	10	9,5	9	22,5	20,1	18,1	17
Otros agricultura	5	4,4	3,9	3,6	10,3	8,9	7,5	6,9
Minería	1	0,9	0,8	0,8	2,5	2,4	2,3	2,1
<b>Manufactura</b>								
Alimento, bebida, tabaco	8,2	7,2	6,1	5,7	15,5	13,7	11,9	11,1
Textiles	17,9	14,1	10,7	9,6	5,8	5,4	4,5	3,5
Vestimenta y calzado	13,1	9,3	5	3,9	6,2	5,3	3,5	2,7
Químicos	1,6	1,4	1,1	0,9	3,6	3	2,5	2,1
Metales	0	0	0	0	2,4	2,3	2,1	1,9
Computadoras y electrónica	0,7	0,6	0,5	0,5	5,9	4,8	3,7	3,3
Maquinaria	3,4	2,9	2,4	2,2	5,4	4,7	4,1	3,7
Equipamiento para transporte	2,6	2,4	2,2	2,1	2,8	2,6	2,3	2,1
Otras manufacturas	1,3	1,1	0,9	0,8	2,3	2	1,8	1,5
<b>Servicios</b>								
Utilidades	1,3	1,3	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1
Construcción	55,5	46,5	36,8	33,6	20,5	17,2	13,7	12,5
Comercio y Transporte	23,5	20,9	17,9	15,9	25,7	22,3	18,5	16,4
Comunicaciones	11	9,7	8,2	7,3	17,5	15,7	13,4	11,9
Finanzas	26,3	23,2	20,1	18,7	21,6	19,2	16,2	14,3
Servicios de negocio	20,2	17,9	14,9	13,2	23,2	18,8	13,8	12,2
Servicios sociales	4,8	4,2	3,5	3,3	20,3	17,9	15,5	14,4
<b>Total (bienes y servicios)</b>	<b>4,1</b>	<b>3,6</b>	<b>3</b>	<b>2,7</b>	<b>7,9</b>	<b>6,9</b>	<b>5,8</b>	<b>5,3</b>

Fuente: Elaborado a partir de Peta <Petri and Michael Plummer "The Economic Effects of the Trans Pacific Partnership. New Estimates", Working Paper 16-2, Peterson Institute for International Economics, Washington DC, January 2016, Table 1>





**CUADRO 4:  
VALOR DEL COMERCIO AGROPECUARIO, BALANCE IMPO-EXPO EN LOS PAÍSES TPP (2012)**



**CUADRO 4**

**Valor del comercio agropecuario, balance impo-expo en los países TPP (2012).**

<b>País (TPP)</b>	<b>Comercio agropecuario total (expo. + impo.) (miles de U\$D)</b>	<b>Comercio agropecuario (Porcentaje de comercio entre países TPP)</b>	<b>Exportaciones agropecuarias (miles de U\$D)</b>	<b>Importaciones agropecuarias (miles de U\$D)</b>
<b>Australia</b>	49.951.666	7,8	37.672.837	12.278.829
<b>Brunei</b>	446.039	0,1	2.440	443.599
<b>Canadá</b>	76.399.395	11,9	43.978.254	32.421.141
<b>Chile</b>	16.305.702	2,5	10.598.793	5.706.909
<b>Japon</b>	69.772.750	10,9	3.286.981	66.485.769
<b>Malasia</b>	49.716.467	7,7	30.875.159	18.841.308
<b>México</b>	49.304.578	7,5	21.656.035	26.648.543
<b>Nueva Zelanda</b>	24.342.008	3,8	20.310.597	4.031.411
<b>Perú</b>	8.552.680	1,3	4.203.358	4.349.322
<b>Singapur</b>	20.008.602	3,1	8.482.359	11.526.243
<b>Vietnam</b>	250.918.978	39,1	114.889.596	106.029.382
<b>EE.UU</b>	27.016.066	4,2	14.728.767	12.287.299

*Fuente: FAOSTAT, 2015*



**CUADRO 5**  
**EFFECTOS DEL TPP EN LOS INGRESOS REALES**



**CUADRO 5**  
**Efectos del TPP en los ingresos reales**

	Línea de base				Cambios con el TPP			Porcentaje de cambio desde la línea base		
	En miles de millones de USD 2015				En miles de millones de USD 2015					
	2015	2020	2025	2030	2020	2025	2030	2020	2025	2030
Canadá*	1.981	2.227	2.472	2.717	8	22	37	0,4	0,9	1,3
Chile*	269	329	397	463	0	2	4	0,1	0,5	0,9
México*	1.339	1.598	1.868	2.169	3	11	22	0,2	0,6	1,0
Perú	219	2.877	363	442	1	6	11	0,4	1,6	2,6
EEUU*	18.154	20.736	23.372	25.754	29	88	131	0,1	0,4	0,5
Asia	22.806	29.754	38.179	47.386	52	135	203	0,2	0,4	0,4
Brunei*	20	24	27	31	0	1	2	1,1	3,3	5,9
China	11.499	16.058	21.689	27.839	-1	-8	-18	0,0	0,0	0,0
India	2.210	3.086	4.179	5.487	0	-2	-5	0,0	-0,1	-0,1
Indonesia	927	1.240	1.687	2.192	0	-1	-2	0,0	-0,1	-0,1
Japón*	4.214	4.462	4.693	4.924	39	91	125	0,9	1,9	2,5
Corea del Sur	1.384	1.672	1.967	2.243	-1	-5	-8	-0,1	-0,2	-0,3
Malasia*	349	444	553	675	7	28	52	1,6	5,0	7,6
Filipinas	329	436	547	680	0	-1	-14	0,0	-0,1	-0,1
Singapur	320	380	437	485	2	8	19	0,5	1,9	3,9
Taiwan	511	619	707	776	0	1	1	0,1	0,1	0,2
Tailandia	411	516	656	812	-1	-4	-7	-0,2	-0,6	-0,8
Vietnam	209	281	378	497	7	22	41	2,3	5,8	8,1
ASEAN	124	175	228	283	0	-1	-1	-0,1	-0,2	-0,4
Australia*	1.704	1.986	2.292	2.590	1	8	15	0,0	0,4	0,6
Nueva Zelanda	192	217	241	264	1	4	6	0,5	1,5	2,2
Resto del Mundo	34.371	39.492	45.506	52.017	16	44	62	0,0	0,1	0,1
Unión Europea	17.893	19.746	21.451	23.189	12	34	48	0,1	0,2	0,2
Rusia	2.244	2.462	2.903	3.371	0	1	2	0,0	0,0	0,1
RDM	14.235	17.283	21.152	25.465	3	8	12	0,0	0,0	0,0
Mundo	81.035	96.623	114.690	133.801	111	319	492	0,1	0,3	0,4
Miembros	28.969	32.971	37.094	41.011	98	291	435	0,3	0,8	1,1
No miembros	52.066	63.652	77.596	92.790	13	28	27	0,0	0,0	0,0

ASEAN: Asociación del Sudeste Asiático

(\*) Países miembros del TPP

Fuente: *Ibid*, Table 2





**A N E X O X I I**

---

**ESQUEMA 3**  
**PRINCIPALES DIFERENCIAS ENTRE EL ACUERDO DE FACILITACIÓN AL COMERCIO DE LA**  
**OMC Y EL TPP**



**Esquema 3 ANEXO: Principales diferencias entre el Acuerdo de Facilitación al Comercio de la OMC y el TPP**

Tópico	Artículo	OMC	Artículo	TPP
		Descripción		Principales Diferencias
Publication of customs laws and regulations	1	Requires each party to publish procedures, fees, rules, and laws.	5.11	Similar; TPP requires publication in English, TFA in WTO language
Consultations	2	Allows each party to comment on changes in customs rules or duties.	5.11	Similar; TPP and TFA encourage publication of new regulations and opportunity to comment.
Advance rulings	3	Requires advance rulings issued in reasonable time and information published	5.3	TPP limits advance rulings to 150 days, TFA is "reasonable, time-bound".
Procedures for appeal	4	Provides for the right of appeal	5.5	Lenguaje allowing administrative or judicial appeal is similar.
Other measures	5	Provides guidelines for countries seeking to issue new regulations because of risk.	5.9	TFA offers more specific language on new regulations because of risk and time limit on any such regulations.
Disciplines and fees	6	Proposes disciplines on fees and penalties other than duties	5.8	Language on penalties is the same; TPP adds finite time period in which customs proceedings can be initiated and restrictions on initiation outside of time period.
Release and clearance of goods	7	Issues guidelines on trade facilitation, fees, and treatment of expedited goods.	5.7, 5.9, 5.10	TPP includes goal of customs clearance in 48 hours, 6 hours for express shipments, TFA encourages members to publish average release times, but does not list targets; TFA includes language on appropriate risk criteria to discourage arbitrary use of risk management as trade barrier. TPP does not present risk management criteria.
Border agency cooperation	8	Encourages coordination with other customs agencies, especially bordering countries.	5.2	Similar, but TFA also covers border communication between neighboring countries.
Movement of goods	9	Smooths movement of goods between customs authorities within a territory.		Not in TPP
Formalities	10	Issues guidelines on documentation, use of international standards, single window, pre-shipment inspection, customs brokers, and related areas.	5.6, 5.7	Similar; both encourage use of international standards and single electronic window. TFA includes additional restrictions, including on pre-shipment inspection and customs brokers.
Freedom of transit	11	Proposes disciplines on traffic in transit to other member.		Not in TPP
Customs cooperation	12	Encourages exchange of information and protection of confidentiality.	5.2, 5.4, 5.12	Restrictions on information sharing differ. TFA allows postponement or refusal of information for various reasons. TPP states that a party can decline to provide information requested if the requesting party does not maintain a agreed confidentiality.
Section II- Special and Differential Treatment	13-24	Gives special treatment to developing countries.		Not in TPP

Fuente: Acuerdo de Facilitación al Comercio, OMC; Capítulo 5, TPP



**A N E X O X I I I**

---

**ESQUEMA 4**  
**DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL: PROVISIONES CORRIENTES Y POSICIONES DE LAS**  
**NORMAS**



**ESQUEMA 4:**

**Derechos de propiedad intelectual: provisiones corrientes y posiciones de las normas.**

Acuerdo	Exclusividad de información	Nexo de patentes
<b>Acuerdo en Aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual</b>	No es requerido a los países que provean derechos exclusivos a los generadores de información por un período determinado.	No es requerido conectar a las agencias reguladoras de "drogas" con los asuntos de patentes (ej.: la aprobación de marketing genérico no está conectada con la fecha de vencimiento de la patente del creador de la "droga").
<b>Acuerdo del 10/05/2007</b>	Provee de 5 años de exclusividad en la información. Prohíbe a un Estado a usar otra información para obtener aprobación de marketing.	No es requerido conectar a las agencias reguladoras de "drogas" con los asuntos de patentes. Bajo un sistema de conexión de patentes, la posible infracción de la norma es automáticamente chequeada, cuando un nuevo producto aparece en el mercado. Luego del acuerdo del 10/05/2007 este chequeo es voluntario.
<b>KORUS: Tratado de Libre Comercio entre Corea y EE.UU.</b>	Incorpora la normativa del Acuerdo del 10/05/2007.	El nexo entre patentes es obligatorio. Ningún gobierno puede aprobar la promoción de ninguna droga genérica mientras que la patente original continúe en vigencia.

*Fuente: OMC, 1994; USTR, 2007; Ministro de Asuntos Extranjeros y Comercio de Corea, 2012*





**A N E X O X I V**

---

**ESQUEMA 5**  
**MECANISMO DE SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS: PROVISIONES DEL TPP SUJETAS AL CAPÍTULO**  
**28 SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS**



**ESQUEMA 5**  
**Mecanismo de Solución de Diferencias: Provisiones del TPP sujetas al Capítulo 28 Solución de Diferencias**

Capítulo del TPP	Sujeto al Capítulo 28
<b>Anexos</b>	
Anexo I: Medidas de no cumplimiento	No
Anexo II: Medidas de no cumplimiento	No
Anexo III: Servicios Financieros	No
Anexo IV: Empresas Propiedad del Estado	No
<b>Instrumentos Relacionados</b>	
<i>Relacionados con el acceso al mercado</i>	
Intercambio de cartas EE.UU.-Australia en reconocimiento de cuotas de tarifas arancelarias en el TPP	Si
intercambio de cartas EE.UU.-Australia sobre revisión de azúcar	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Canadá sobre transparencia agrícola	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Chile sobre productos distintivos	No
Carta de Japón a EE.UU. sobre regulaciones de seguridad para automóviles	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Japón sobre funcionamiento de mecanismo simultáneo de compra-venta	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Japón sobre funcionamiento de salvaguardia de proteína de suero concentrada	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Japón con respecto a estándares de llenado	Si
Cartas EE.UU.-Japón relacionadas al procedimiento de manipulación preferencial	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Malasia sobre importaciones de autos	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Malasia sobre productos distintivos	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Nueva Zelanda sobre productos distintivos	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Perú sobre productos distintivos	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Perú sobre cuotas arancelarias y salvaguardias	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Vietnam sobre productos distintivos de EE.UU.	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Vietnam sobre productos distintivos de Vietnam	No
<i>Relacionados con textiles y prendas de vestir</i>	
Intercambio de cartas EE.UU.-Brunei sobre textiles y prendas de vestir	Si
Intercambio de cartas EE.UU.-Malasia sobre empresas de textiles y prendas de vestir registradas	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Singapur sobre textiles y TLC entre EE.UU. y Singapur	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Vietnam sobre empresas de textiles y prendas de vestir registradas	Si
<i>Relacionados con medidas sanitarias y fitosanitarias</i>	
Intercambio de cartas EE.UU.-Chile con respecto a huevos salmónidos	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Canadá sobre equivalencia de leche	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Vietnam sobre bagre	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Vietnam sobre despojos	No
<i>Relacionados con la propiedad intelectual (PI)</i>	
Intercambio de cartas EE.UU.-Australia sobre disposiciones de PI seleccionadas	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Australia sobre el Art. 17.9.7 (b) del TLC Australia- EE.UU. (AUSFTA)	No



Intercambio de cartas EE.UU.-Canadá sobre la aplicación de límites de PI	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--Chile con respecto a indicadores geográficos	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Chile sobre el Art. 17.10.2 del TLC EE.UU.--Chile	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--Japón sobre el término derecho de autor	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Malasia con respecto al Art. 18.41.50 y 18.41.52	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Malasia con respecto a indicadores geográficos	No
Intercambio de cartas EE.UU.--México con respecto a indicadores geográficos	No
Intercambio de cartas EE.UU.--México sobre tequila y mezcal	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Perú sobre Art. 16.14.3 del Tratado de Promoción del Comercio EE.UU.--Perú	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Vietnam sobre biológicos	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--Vietnam sobre indicadores geográficos	No
<b>Servicios, servicios financieros y comercio electrónico</b>	
Intercambio de cartas EE.UU.--Chile con respecto a servicios de envío exprés	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Vietnam sobre distribución farmacéutica	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--Vietnam con respecto a servicios de pago electrónico	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--Australia sobre privacidad	No
<b>Entrada temporal</b>	
Intercambio de cartas EE.UU.--Japón sobre entrada temporal	
<b>Contratación pública</b>	
Intercambio de cartas EE.UU.--Australia sobre umbrales de contratación pública en AUSFTA	No
Intercambio de cartas EE.UU.--Canadá sobre umbrales de contratación pública	Si
Intercambio de cartas EE.UU.--México sobre procedimientos de contratación pública	Si
<b>Empresas propiedad del Estado</b>	
Intercambio de cartas EE.UU.--Singapur sobre transparencia en empresas propiedad del estado	No
<b>Medioambiente</b>	
Entendimiento EE.UU.-Chile sobre subsidios a la pesca y desastres naturales	No
Intercambio de cartas EE.UU.-Malasia sobre comité para coordinar la implementación de capítulos sobre medioambiente	No
Entendimiento EE.UU.-Perú sobre biodiversidad y conocimiento tradicional	No
Entendimiento EE.UU.-Perú sobre conservación y comercio	No
Declaración conjunta sobre manipulación de la moneda	No
Anexo sobre transparencia y justicia procesal para productos farmacéuticos y	
<b>Dispositivos médicos</b>	
Intercambio de cartas EE.UU. -Australia sobre transparencia y justicia procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos	No
EE.UU. -Japón transparencia y justicia procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos	No
Entendimiento EE.UU. -Perú sobre transparencia y justicia procesal para productos farmacéuticos y dispositivos médicos	No

Fuente: Texto final del TPP



**ESQUEMA 6**  
**TIEMPO REQUERIDO PARA RESOLVER DIFERENCIAS BAJO LOS SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE**  
**DIFERENCIAS DEL TPP Y LA OMC**





**ESQUEMA 6:**  
**Tiempo requerido para resolver diferencias bajo los sistemas de solución de diferencias del TPP y la OMC**

<b>Paso Procedimental</b>	<b>Capítulo 28 del TPP</b>	<b>Entendimiento de solución de diferencias de la OMC</b>
<b>Disputa inicial</b>		
Consultas	60 días (30 para bienes perecederos).	60 días (20 para bienes perecederos).
Establecimiento del panel	60 días desde el pedido para consultas.	Segunda reunión del Cuerpo de Solución de Diferencias (usualmente no más de 50 días).
Pedido para designación de los panelistas.	20 días desde establecimiento del panel.	20 días desde el establecimiento del panel
Designación de panelista (o presidente del panel) si las Partes no acuerdan.	20-65 días	10 días (el director general designa).
Consideración del panel y expedición del informe preliminar.	150-180 días (120-150 para bienes perecederos).	6-8 meses
Expedición del informe final del panel.	30 días para las Partes, 45 días para el público.	3 semanas
Tiempo total excluyendo apelación.	350 días	12-15 meses
<b>Apelación</b>		
Informe de apelación	No aplicable (no hay proceso de apelación).	60-90 días
Adopción del informe final	No aplicable	30 días
Tiempo total incluyendo apelación.	350 días	16-20 meses
<b>Otro</b>		
Arbitraje durante un razonable período de tiempo	90 días desde remisión (60 días después del informe final)	90 días desde la adopción del informe.
Implementación	15 meses máximo	8-15 meses
<b>Total</b>		
Tiempo entre pedido para consulta y fin de período razonable de tiempo para cumplimiento	26-27 meses	Más de 35 meses

OMC: Organización Mundial del Comercio

Nota: el tiempo puede ser extendido más allá de los períodos aquí descriptos si las Partes acuerdan extensiones o, en la OMC, si el panel decide tomar tiempo adicional para expedir su informe.

Fuentes: Capítulo 28 del TPP; OMC Entendimiento en Reglas y Procedimientos que Rigen la Solución de Diferencias.



**A N E X O X V I**

---

**CUADRO 6**  
**IMPACTO DEL TPP SOBRE EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES (EN MILES DE MILLONES USD**  
**2015)**



**CUADRO 6:**  
**Impacto del TPP sobre el comercio y las inversiones (en miles de millones USD 2015)**

	Exportación				Stock de IED en el país				Stock de IED en el exterior			
	Línea Base		TPP en 2030		Línea base		TPP en 2030		Línea base		TPP en 2030	
	2015	2030	Cambio	Porcentaje	2015	2030	Cambio	Porcentaje	2015	2030	Cambio	Porcentaje
Canadá*	560	835	58	7,0	934	1.487	107	7,2	851	1.383	16	1,2
Chile*	87	147	8	5,3	149	281	-	-	54	114	2	1,7
México*	396	670	32	4,7	424	774	8	1,1	141	265	2	0,6
Perú	46	135	14	10,3	49	117	7	5,8	2	5	-	3,9
EEUU*	2.184	3.906	357	9,1	4.236	6.690	128	1,9	5.980	10.002	149	1,5
Asia	6.168	12.095	509	4,2	6.788	16.055	220	1,4	5.152	11.931	140	1,2
Brunei*	10	16	1	9,0	-	-	-	11,3	7	18	1	3,3
China	2.339	4.976	9	0,2	3.078	8.153	19	0,2	750	2.064	8	0,4
India	488	1.360	1	0,1	322	999	1	0,1	119	359	2	0,6
Indonesia	205	446	-4	-1,0	233	621	5	0,8	22	58	1	1,1
Japón*	849	1.190	276	23,0	222	310	92	29,8	983	1.575	63	4,0
Corea del Sur	623	1.089	-11	-1,0	177	327	1	0,2	277	628	2	0,3
Malasia*	261	491	99	20,1	128	279	48	17,2	140	345	24	7,0
Filipinas	74	184	-1	2,0	60	145	1	0,5	13	38	-	0,3
Singapur	304	470	35	7,5	847	1.555	28	1,8	450	1.018	23	2,2
Taiwan	348	506	4	0,8	41	69	-	0,7	69	155	1	0,7
Tailandia	275	561	-9	-1,6	176	386	1	0,2	66	179	1	0,4
Vietnam	161	357	107	30,1	40	108	16	14,4	2	4	-	7,2
ASEAN	31	93	-3	-2,8	11	33	-	0,1	2	6	-	0,7
Australia*	296	589	29	4,9	609	1.049	10	0,9	414	751	23	3,0
Nueva Zelanda	53	84	9	10,2	90	145	2	1,4	30	51	2	3,2
Resto del Mundo	11.784	17.689	91	0,5	23.745	37.846	65	0,2	24.401	39.942	213	0,5
Unión Europea	7.472	9.706	49	0,5	17.526	26.052	48	0,2	19.780	30.566	169	0,6
Rusia	575	851	5	0,5	660	1.078	1	0,1	502	821	2	0,2
RDM	3.736	7.132	37	0,5	5.559	10.716	17	0,2	4.119	8.555	41	0,5
Mundo	21.575	36.149	1.106	3,1	37.025	64.443	547	0,8	37.025	64.443	547	0,8
Miembros del TPP	5.208	8.890	1.025	11,5	7.730	12.794	446	3,5	9.053	15.530	305	2,0
No miembros del TPP	16.366	27.260	81	0,3	29.295	51.649	101	0,2	27.972	48.913	242	0,5



## BIBLIOGRAFÍA

- Infolatam. (7 de 10 de 2015). El TPP puede dar "sacuida" a la integración latinoamericana, según CEAL.
- Definition of Globalization*. (21 de 4 de 2010). Obtenido de S. F. Hubpages: <http://hubpages.com/politics/Definition-of-Globalization>
- World Trade Online*. (2013). Obtenido de Inside US Trade: <https://insidetrade.com/>
- ACB Color. (6 de 12 de 2015). Paraguay y el Acuerdo de Asociación Transpacífica.
- Agencia Indusnet FIESP. (16 de 12 de 2015). Megaacuerdo recém-firmado entre os países do Pacífico foi tema único de la última reuniao do ano. *Declaraciones del Emb. Ruben Barbosa*.
- Agencia Xinhua. (s.f.). *Preocupa a las maquiladoras centroamericanas el Acuerdo Transpacífico*.
- APEC. (2014). Anex A: The Beijing Roadmap for APEC's Contribution to Realization of the FTAAP. *Reunión de Líderes de la APEC*. Beijing: APEC.
- Arthur, O. (2014). Caribbean Regionalism in the Context of Economic Challenges. *Caribbean Journal of International Relations & Diplomacy, Vol. 2, N° 4*.
- Baldwin, R. (2014). Multilateralising 21th Century Regionalism. *Global Forum on Trade*, 17.
- Barbosa, E. R. (2014). El futuro del MERCOSUR. *Boletín Informativo TECHINT N° 345*, 40-42.
- Bartesaghi, I., & Vaillant, C. E. (2015). *Nuevos Acuerdos Comerciales en el Pacífico: Oportunidades y Amenazas para Uruguay*. Pharos & Academia Nacional de Economía.
- BBC-Brasil. (5 de 10 de 2015). Joao Augusto de Castro Neves, Director de América Latina da Consultora Eurasia em Washington, "Aprovacaco de mega-acordo comercial acende alerta para Brasil".
- BBVA Research. (2015 ). *Perú. Beneficio del Acuerdo Transpacífico aún plantea retos a la integración*.
- BID. (2015). Las Tecnologías Disruptivas en América Latina y el Caribe, El gran salto. *Integración & Comercio*.
- BID, INTAL. (2015). *Informe Mercosur N°20*.
- BID-INTAL. (02 de 12 de 2015). Los detalles y la letra chica del TPP bajo la lupa. *Conexión INTAL*.
- Bishop, M. L. (2015). Situating the Caribbean within the new Global Political Economy of Development.
- Bonomo, D. (s.f.). Entrevista al Gerente Ejecutivo de la CNI, Diego Bonomo. (B. d. Brasil, Entrevistador)

**178**

- Branstetter, L. (2016). TPP and the Conflict over Drugs: incentives for innovation vs. access to medicines. En *Assessing the Trans-Pacific Partnership, Volume 2: Innovations in Trading Rules* (págs. 22-23). PIIIE Briefings.
- Brown, R. (2016). Mega Regionalism. Labour Implications of TPP. *University of Hawaii Law School*.
- CAC. (2016). *El Tratado Transpacífico de Cooperación Económica*. Buenos Aires: Cámara Argentina de Comercio.
- Cámara de Diputados de Chile. (14 de 10 de 2015). Gobierno y Comisión de Agricultura analizaron alcances del Acuerdo Transpacífico de Libre Comercio. *Cámara de Diputados de Chile*.
- Capling, A. (2011). The TPP. Implications for the multinational trade system. *Seeking answers to global trade challenges, WTO Public Forum*. Ginebra: University of Melbourne, Australia.
- CARICOM. (2014). *Strategic Plan for the Caribbean Community 2015-2019: Repositioning CARICOM vol. 1 The Executive Plan*. Turken: CARICOM.
- Carriere, O. C. (2005). Market Access and Welfare and the Free Trade Agreements: textiles under NAFTA. *The World Bank Economic Review*, 19(3).
- Carter, A. (April de 2015). US Secretary of Defense Speech "Remarks on the Next Phase of the U.S. Rebalance to the Asia-Pacific". Tempe, Arizona.
- CEPAL. (2014). *Integración regional. Hacia una estrategia de cadenas de valor inclusivas*. Santiago.
- CEPAL. (2015). *CEPAL advierte sobre riesgos del acuerdo transpacífico en economías centroamericanas*.
- CEPAL. (2015). *Panorama de Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago.
- CEPAL, CAF y OCDE. (2014). *Perspectivas Económicas de América Latina 2015. Educación, Competencias e Innovación para el Desarrollo*.
- Cheong, I. (2014). South Korea's Recent FTA Policy. A personal viewpoint. En T. G. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (pág. 138). Honolulu: East-West Center.
- CNI. (6 de 10 de 2015). EUA fecham mega-acordo comercial e preocupam indústria brasileira.
- Colombia, A. (2015). *Significativos avances de Colombia en la Alianza del Pacífico podrían superar los efectos del TPP*. Bogotá.
- Consejo Empresarial, Gobierno de México. (2012). Mexico.
- Cullen Hendrix, B. K. (2016). Agricultura. En *Assessing the Trans Pacific Partnership Vol. 1* (pág. 41). Peterson Institute for International Economics.
- Daniel Ciuriak, V. S. (s.f.). The Mega Regional Trade Agreements: How excluded countries can meet the challenge .



- David Kasmodel, W. M. (2015). Some US industries seen as winners in the Pacific Trade Act. *Wall Street Journal*.
- Departamento Nacional de Planeación. (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010*. Bogotá.
- Department of Defense United States of America. (January 2012). *"Sustained US Global Leadership: Priorities for the 21st Century Defense"*.
- Devadason, E. (2013). The Trans Pacific Partnership (TPP): The Chinese Perspective. *Faculty of Economics, University of Malasia*.
- Diario Online Mundo Empresarial. (s.f.). Miguel Braun adelantó la voluntad argentina de ingresar al TPP.
- Dinatale, M. (31 de mayo de 2016). Giro estratégico: Macri busca un acercamiento a la Alianza del Pacífico. *La Nación*.
- Dinatale, M. (31 de mayo de 2016). Jose Antonio Viera Gallo: "La idea es unirnos para salir a competir juntos en el mundo". *La Nación*.
- Dinatale, M. (24 de mayo de 2016). Serra visitó a Macri y se llevó un fuerte gesto de respaldo al nuevo gobierno brasileño. *La Nación*.
- Elms, D. (2014). The Trans Pacific Partnership Trade Negotiation: some outstanding issues for the Final Stretch. *AJWH, Vol. 8*, págs. 377-378.
- Elvedin, P. (2015). *Participation of Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay (ABPU) in the agro-food market and global governance: implication of mega agreements*. GPS.
- Erbs, R. (1965). Note sur les trois conditions de l'intégration économique et plus particulièrement de l'intégration internationale. *Revue Économique, 16*(4).
- Estevadeordal, A. y. (2008). *Gatekeepers of Global Commerce: Rules of Origin and International Economic Integration*. Washington: Inter-American Development Bank.
- Felbermayer, G. e. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from free trade deal?* GED.
- Findlay, M. (2012). Supplies Management: Problems, Politics and Possibilities. *SPP Research Papers, 5*(19).
- Gadbaw, M. (2016). Competition Policy. En *Assessing the Trans-Pacific Partnership, Volume 2: Innovations in Trading Rules* (pág. 82).
- Navas, L. (23 de febrero de 2015). Zona franca tiembla por el TPP. La Prensa versión digital. <http://www.laprensa.com.ni/2015/02/23/economia/1787317-zona-franca-tiembla-por-el-tp>
- Gary Hufbauer, J. S. (2005). *NAFTA revisited: achievements and challenges*. Peterson Institute for International Economics.

**180**

- Gaya, R. (2014). *Mega Acuerdos y Multilateralismo en crisis, amenazas para el MERCOSUR*. Informe Económico Mensual, USAL.
- He Ping, S. C. (2013). RCEP and China's Asia Pacific FTA Strategy. *China Institute of International Studies N°40*.
- Herreros, O. R. (2014). *Mega-Regional Trade Negotiations: What is at stake for Latin America?* Inter América Dialogue, Working Paper.
- Hufbauer, G. (2016). Investor – State Dispute Settlement. En *Assessing the Trans-Pacific Partnership, Volume 1: Market Access and Sectoral Issues* (pág. 111 y 117). PIIIE Briefings.
- Hufbauer, G. y. (2015). *Government Procurement in US Trade Agreements*. Washington DC: RSCAS, Research Paper N°215-09.
- Hufbauer, G. y.-I. (2015). How will the TPP and TTIP change de WTO system. *Journal of International Economic Law, N°18*.
- Ian Ferguson, W. H. (2013). *The Trans Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress*. Washington: CRS Report.
- Infolatam. (24 de 11 de 2015). El canciller brasileño (Mauro Vieira) admite que el TPP "puede perjudicar" a su país. *Infolatam*.
- Inniss, A. (2015). CARICOM, Trans-Pacific Partnership, and IP Law & Policy: What next? *Intellectual Property Watch*.
- Kawai, M. (2014). Japan's approach to the TPP. En A. T. Petri, *New Directions in Asia Pacific Economic Integration* (pág. 33). Hawaii: East West Center.
- Kawasaki, A. (s.f.). *Determining Priority among EPAs: Which trading partner has the greatest economic impact?* Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Ku, P. (2012). The Alphabet Study of Transborder Intellectual Property Enforcement. *Discourse N°16*.
- Lee, H., & Itakura, K. (2014). *TPP, RCEP and Japan's Agricultural Policy Reforms*. Osaka: Osaka School of International Public Policy .
- Lewis, M. K. (2011). The Trans Pacific Partnership: new paradigm in Wolf Sheep's Clothing? *Boston College International and Comparative Law Review, 34*(1).
- Ling, Z. Y. (2014). The Institutional Split of Regional Framework: China's FTA Strategies and the Revival of APEC. *Asian Economic Review N°2*.
- LRM. (16 de 10 de 2015). Monteiro: Brasil podría unirse al TPP.
- Meachamp, C. (2013). *Why is Colombia not in the Trans Pacific Partnership*. Washington: CSIS.
- MERCOSURABC. (18 de 02 de 2016). La CAC insta al gobierno argentino a que forme parte.

- Moneta, C. (2013). *Las Relaciones Económicas de Japón con América Latina y el Caribe. Nuevos senderos de crecimiento y países emergentes*. Caracas: Sistema Económico Latinoamericano, SELA.
- Moneta, C. (2013-14). *Textos del Curso de Economía Política Internacional, Maestría en Relaciones Económicas Internacionales*. Buenos Aires : Facultad de Ciencias Esconómicas, UBA.
- Moneta, C. (2014). ASEAN en el proceso de transformación económica de Asia Pacífico e India ¿Hacia una posible vinculación intraindustrial con América Latina? En C. M. Cesarín, *Escenarios de Integración. Sudeste Asiático-América del Sur. Hacia la construcción de vínculos estratégicos*. EDUNTREF.
- Moneta, C. (2014). El papel de los TLCs y las "asociaciones económicas estretégicas" en la cofiguración de nuevos espacios económicos. Los TLCs en Asia Pacífico. Una mirada desde América Latina. En N. C. Bontempo, *De Cadencias y Disonancias. Representaciones alternativas de la integración ragional en el siglo XXI: América Latina, Asia y Europa del Este*. Ediciones Universidad del Salvador.
- Moneta, C. (2014). La Reestructuración en Marcha del Sistema Internacional-Transnacional. Buenos Aires: UBA.
- Moneta, C. (2016). Otra mirada: la evolución del desarrollo chino en el 2030-2040/50. *Integración y Comercio* (40).
- Moneta, C. (junio de 2016). Otra mirada: La evolución del desarrollo chino en el 2030-40/50. *Integración y Comercio N°40*.
- Moneta, C. (s.f.). El dragón y el crisantemo: Japón en Asia Pacífico (1990-2015). En M. O. Luis Arguero, *Japón en el siglo XXI: visiones desde el Sur*. CARI-UNTREF (EDUNTREF).
- Muñoz, C. H. (13 de 03 de 2014). Convergencia en la diversidad: la nueva política latinoamericana de Chile. *La Opinión, Santiago*.
- Novoa, N. (15 de 10 de 2015). Uruguay analiza intentar adherirse al Acuerdo de Asociación Transpacífico. *Diario Expansión* .
- Novoa, N. (3/03/2015). Discurso del Canciller Nin Novoa al asumir su cargo. Montevideo.
- Nuñez, R. (5 de 10 de 2015). Chile estima altamente satisfactorio para sus intereses el Acuerdo del TPP. *Infolatam*.
- Office of the USTR. (2012). *TTP fact sheet*. Office of the USTR.
- Oficina de Comunicaciones de MINCETUR. (5 de 10 de 2015). Acuerdos Del Perú: se firma acuerdo de Acuerdo Transpacífico –TPP- en Nueva Zelanda.
- Organización de Estados Americanos (OEA). (s.f.). *Organización de Estados Americanos*. Obtenido de [http://www.sice.oas.org/agreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp)

**182**

Página 12. (24 de 02 de 2016). Aprendimos de los 90.

Panel on Defining the Future of Trade. (2013). *The Future of Trade: The Challenges of Convergence*. Ginebra .

PARLASUR. (12 de 09 de 2014). Bachelet invitará a Uruguay a participar en el Acuerdo Transpacífico.

Paulsen, S. B. (2013). Costs and Benefits of and EU-USA Investment Protection Treaty. *USE Enterprise Working Paper*.

Pearson, D. R. (2015). *Sugar and the TPP*. Washington: CATO.

Peña, F. (Enero de 2016). *Felix Peña*. Recuperado el 2016, de <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2016-01-ultima-cumbre-mercosur-asuncion>

Peter A. Petri, M. G. (2016). *The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates*. Peterson Institute for International Economics.

Petri, P. A., Findlay, C., & Plummer, M. G. (2015). *The FTAAP opportunity: Report to ABAC*.

Petri, Plummer y Zhai (2011) *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integration: a quantitative assessment*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.

Petri, P. y. (2014). *Can RCEP and the TPP be pathways to FTAAP?* Pacific Cooperation Council, State of the Region.

Pilenga, F. (2012). *Informe* . COMTEX.

Porcarelli, E., & Arellano, F. (15 de 02 de 2016). Doce países controlan la mitad del comercio mundial con el Acuerdo Transpacífico. *El Nacional*.

Restrepo, C. P. (2016). *APEC 2016: the role and influence of Latin America*. Asia Pacific Fundation of Canada.

Rivkin, C. H. (January de 2016). Asistent Secretary, Boureau of Economic and Bussines affairs, "Key notes remarks at the Washington International Trade Association's Trans Pacific Partnership Series", Washington DC.

Ross, J. (2011). Realities Behind the Trans Pacific Partnership. *China Organization*.

Rozember, R., & Gaya, R. (2014). *Los mega acuerdos. Nuevas reglas, nuevos actores. Impactos sobre el MERCOSUR*. Buenos Aires : SERA, IEI.

Secretaría de Economía, Gobierno de México. (2015). México.

SELA. (25 de 11 de 2015). Análisis de las relaciones económicas de América Latina y el Caribe con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático. pág. 35.

- Sica, D. (2014). Las implicaciones directas del TPP para MERCOSUR. *Boletín Informativo Techint, N° 345*, 109-111.
- Sitharaman, N. (2016). Is there room for India in the TPP? *Confederation of Indian Industry (CII) Partnership Summit*. New Delhi: Jindal School of International Affairs (JSIA).
- Soroka, N. (2014). *US Trading Companies*. Washington : Washington International Trade Administration, US Department of Commerce.
- Taylor, M. (2009). International competition law. A new dimension for the WTO? *Cambridge University Press*, 314-316.
- Tejeda Rodríguez, A. e. (2015). Mega-Regionalismo y Comercio Agroindustrial. Impactos para Argentina. *Fundación INAI*, 22.
- Terra Argentina. (5 de 10 de 2015). Países del TPP se congratulan por Acuerdo "relevante" para el comercio mundial. *Terra*.
- The BRICS Post. (19 de mayo de 2016). New Brazil FM lays out key foreign policy guidelines. *The BRICS Post*.
- The White House. (22/02/2013). Remarks by President Obama and Prime Minister Abe of Japan After Bilateral Meeting. Washington DC.
- Thomasson, S. (2014). *Country Profiles: Vietnam on the Move*. Textile World Asia.
- Thorstensen, V. y. (2014). *The Impacts of TTIP and TPP on Brasil*. Fundación Getulio Vargas & Escuela de Economía de San Pablo.
- UCR-SINTESIS. (s.f.). Aceleran un acuerdo clave con EE.UU. y una alianza con la UE. Bloque de Diputados Nacionales de la UCR, Cámara de Diputados de la Nación.
- UN Comtrade. (2013). *Database*. UN.
- UNCTAD. (2013). *Global Value Chains and Development – Investment and Value Added Trade in Global Economy*.
- UNCTAD. (2015). *World Investment Report 2015. Reforming international investment governance*. New York: UN.
- US Bureau of economic analysis . (2014). *US Trade in cross-border services 2005-2014*. US Bureau of economic analysis.
- US Department of Agriculture. (2015). *Release N° 0322.15*. US Department of Agriculture.
- WTO. (2012). *Tariff Profile*. WTO.
- WTO. (2014). *Tariff profiles*. Japón: WTO.

**184**

Y. Fukunaga, A. K. (2012). *Towards a consolidated preferential tariff structure in East Asia: Going beyond ASEAN +1 FTAs*. ERIA Policy Brief .

Yi, K. (2014). The RCEP. A Chinese Perspective. En T. G. Peter Petri, *New Directions in Asia Pacific Economic Integration* (págs. 134-135). Honolulu: East-West Center.

Young, R. (1991). *Political leadership and Regime Formation: on the Development of Institutions of International Society*. International Organization.

Zhang, J. (2013). The Problems and Challenges of TPP from Angle of Negotiators'Conflicts. En *Situation and Suggestion of Economic Integration in Asia Pacific and East Asia*. Beijing: World Affairs Press.