

El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina.

The Trans-Pacific Partnership and its implications for Latin America.

Lic. Yanaisy Sánchez Rodríguez

Centro de Investigaciones de Economía Internacional, La Habana, Cuba.
(CIEI- UH)

yanaisy@rect.uh.cu

Resumen:

Desde hace varios años en el contexto de las relaciones comerciales, se han estado negociando varios acuerdos que van más allá de las pautas trazadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC). A dichos tratados se les ha llamado megacuerdos comerciales por su tamaño e importancia de las economías que en ellos participan. De firmarse dichos acuerdos se pueden llegar a establecer nuevas normas en las relaciones comerciales. Uno de ellos, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) se negocia entre países asiáticos y americanos. En el siguiente trabajo se abordan dichas negociaciones con el objetivo de tener una visión sobre cuales pueden ser algunas de sus implicaciones para los países de América Latina que en él participan.

Palabras clave: Asia Pacífico, Latinoamérica, TPP, Estados Unidos, regionalismo, integración económica.

Abstract:

For several years in the context of trade relations, have been negotiating several agreements that go beyond the guidelines set by the World Trade Organization (WTO). These treaties have been called mega-regional trade negotiations by its size and importance of the economies that participate in them. It's signed may be able to establish new standards in trade relations. One of them, the Trans-Pacific Partnership (TPP) is trading between Asian and American countries. In this paper, these negotiations are addressed in order to

have a view on what can be some of the implications for Latin American countries that participate in it.

Keywords: Asia Pacific, Latin-America, TPP, United States, regionalism, economic integration.

Introducción

El desarrollo de la integración regional en el Este de Asia se ha manifestado a través de una arquitectura cada vez más compleja de instituciones las cuales han tenido como objetivos fundamentales la promoción del comercio y la profundización de las relaciones económicas regionales. Así, organizaciones como el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés), el Consejo de Cooperación Económico del Pacífico (PECC), Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) sobresalen como los principales ejemplos de este entramado de cooperación, sirviendo como ejemplos de los esfuerzos de coordinación de la región. Además, la crisis económica que ha afectado a la Economía Mundial también ha impulsado o apresurado un sinnúmero de iniciativas de comercio bilateral o regional frente al modelo de la globalización.

Por otra parte, en los últimos años la región de América Latina ha mostrado sumo interés en diversificar sus relaciones con el mundo y para ello, uno de los elementos ha sido la búsqueda de firmas de acuerdos comerciales con otras regiones del mundo, bien sea en bloque o a través de acercamientos bilaterales. De hecho, América Latina aún sin ser un bloque y sin lugar a dudas muy heterogéneo, vive un momento estelar en que apuesta su mirada efectivamente hacia el Asia Pacífico y los países del Sur.

Como se planteaba con anterioridad, la región de Asia Pacífico se ha convertido en un factor clave del crecimiento económico mundial, llegando a representar aproximadamente la mitad de todos los flujos de comercio internacional y esto lo hace estratégicamente importante para los países de América Latina.

Desde hace unos años se viene negociando la firma de un tratado llamado Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) el cual

involucra a países asiáticos y latinoamericanos con costas en el Pacífico. Dicho esquema, junto al Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión es considerado un megacuerdo comercial por el volumen de comercio y el papel tan importante que juegan en la Economía Mundial los países que lo integran.

En la mayoría de los países integrantes del Acuerdo, el contenido del mismo permanece en secreto para la población, y los detalles del tratado se están ultimando a puertas cerradas. Sin embargo, desde hace varios años diversas organizaciones mediáticas han filtrado información sobre el contenido de algunos capítulos.

Con la elaboración del siguiente trabajo se pretende analizar en cierta medida las implicaciones que tiene para las economías de los países latinoamericanos participantes en él su puesta en práctica. Para ello el trabajo está dividido en 3 partes. En la primera se plantea como han marchado hasta el momento las negociaciones para la firma del tratado, en el segundo segmento se plantean los desafíos más importantes que enfrenta y ya durante la tercera fase se interpelan las implicaciones, tanto positivas como negativas que tendrá el mismo fundamentalmente para las economías latinoamericanas que participan en él.

Desarrollo.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico es un tratado de libre comercio multilateral, que comprende a 12 naciones: Japón, Malasia, Brunei, Singapur, Vietnam, México, Perú, Chile, Canadá, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Australia. Cabe la posibilidad de que este esquema llegue a contar con 21 países creando de esta forma el área de libre comercio más grande de la región.

Hay que tener en cuenta que desde el 2010, en la Cumbre anual de la APEC, se manifestó la idea de extender el TPP para convertirlo en un Tratado de Libre Comercio de APEC. En ese momento los líderes de las 21 economías acordaron realizar los estudios de viabilidad necesarios para establecer el Área de Libre Comercio de APEC (FTAAP por sus siglas en inglés) y una señal positiva sobre este punto fue que ningún gobierno de la región impugnó la

propuesta, aunque se reconocen los grandes obstáculos políticos y técnicos que habrá que superar para llevar a cabo su implementación. El FTAAP podría crear el tratado comercial más amplio de la historia. Los países miembros del APEC controlan la mitad del comercio mundial y representan 60% de la economía mundial. Ellos son el hogar de cerca de tres mil millones de consumidores e incluyen a algunas de las economías más dinámicas del mundo (Brilliant, 2010).

Los países que participan en las negociaciones del TPP ya están vinculados entre ellos por múltiples acuerdos comerciales. En el siguiente gráfico puede observarse el monto de las exportaciones de estos países hacia el mundo y el por ciento que va hacia las economías del Acuerdo.

Exportaciones de bienes entre los países participantes en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico, 2012
(En millones de dólares y porcentajes)

País	Australia	Brunei Darussalam	Canadá	Chile	Estados Unidos	Japón	Malasia	México	Nueva Zelandia	Perú	Singapur	Viet Nam	Total TPP	Total mundo	TPP (en porcentajes)
Australia		37	1 726	444	9 516	49 680	5 256	910	7 666	146	7 374	1 849	84 604	256 243	33,0
Brunei Darussalam	969		1	0	95	5 738	89	0	661	0	233	592	8 379	13 001	64,4
Canadá	2 040	4		790	337 830	10 361	784	5 393	385	537	896	370	359 391	453 381	79,3
Chile	1 250	0	1 283		9 630	8 384	209	1 346	40	1 813	60	372	24 386	78 277	31,2
Estados Unidos	31 192	157	291 675	18 886		70 043	12 851	216 331	3 120	9 357	30 537	4 623	688 771	1 545 565	44,6
Japón	18 422	188	10 263	1 992	142 040		17 701	10 483	1 961	1 038	23 306	10 741	238 133	798 568	29,8
Malasia	9 420	692	948	136	19 719	26 846		1 481	1 169	114	30 909	3 822	95 258	227 303	41,9
México	1 086	5	10 929	2 252	288 148	2 614	203		102	1 528	725	84	307 675	370 827	83,0
Nueva Zelandia	7 935	5	455	62	3 420	2 588	715	227		109	681	364	16 561	37 092	44,6
Perú	104	0	3 688	1 881	6 073	2 542	23	440	32		12	88	14 883	38 654	38,5
Singapur	17 061	1 542	1 194	58	22 626	18 093	50 311	1 192	2 087	42		10 359	124 566	408 393	30,5
Viet Nam	3 241	17	1 157	169	19 668	13 060	4 496	683	184	0	2 368		45 043	110 795	40,7
Total TPP	92 720	2 647	323 319	26 670	858 765	209 949	92 638	238 486	17 407	14 684	97 101	33 264	2 007 650	4 338 099	46,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y Fondo Monetario Internacional (FMI), Direction of Trade Statistics database (DOT) para el Perú y Viet Nam.

Nótese que el comercio de bienes entre los 12 países participantes en el TPP alcanzó en 2012 los 2 billones de dólares, equivalentes a un 46% de las exportaciones de ese grupo al mundo. Por países, la participación del TPP en las exportaciones al mundo fluctúa entre un 30% para el Japón y un 83% para México. Esta elevada proporción se explica fundamentalmente por la importancia del mercado de los Estados Unidos, país que absorbió en el 2012 el 94% de las exportaciones mexicanas a los países del TPP. Lo propio ocurre en el caso del Canadá, ya que los Estados Unidos representan el 94% de las exportaciones canadienses a los países del TPP en ese año (CEPAL, 2013).

Pero el TPP tiene además, una particularidad y es que la mayoría de los países de Asia Pacífico que hacen parte del Acuerdo, mantienen tratados o compromisos de cooperación en el campo militar y de la seguridad con Estados Unidos, quien tiene bases militares en Australia, Japón y Corea del Sur, este último constituye un potencial candidato para entrar en el tratado. EEUU lleva 17 años ininterrumpidos de ejercicios militares conjuntos con Brunei, Malasia y Singapur en el Mar del Sur de China, y negocia actualmente con Singapur la instalación de un apostadero naval para sus nuevos buques de guerra. Otros posibles miembros del TPP son Colombia, Tailandia y Filipinas, con los que Estados Unidos también mantiene acuerdos de cooperación, bases militares, respaldo logístico y entrenamiento militar.

Muchos consideran que el marco para el acuerdo TPP "representa un logro histórico", ya que contiene todos los elementos que se consideran deseables para los acuerdos comerciales modernos pues elimina todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, tiene un enfoque regional para promover el desarrollo de las cadenas de producción y suministro en toda la región, facilita la burocracia reguladora, aborda las preocupaciones de las nuevas industrias, como la tecnología limpia y la economía digital, y es lo suficientemente flexible que puede ser ajustado en el futuro para hacer frente a los acontecimientos que puedan surgir. Sin embargo, habría que analizar si todos los países que en él participan se favorecerían de igual manera o por el contrario, pudieran perjudicar seriamente varias de sus industrias o sectores nacionales.

Uno de los capítulos más importantes y voluminosos es el de reglas de origen. En él se norman procedimientos para identificar las mercancías obtenidas o producidas enteramente en un país miembro y aquellas que constituyen mercancías remanufacturadas. Se detallan, entre otros aspectos, disposiciones sobre empaques, embalajes, transporte y procesamiento así como las obligaciones principales respecto a las exportaciones recíprocas y las condiciones por las cuales el tratamiento arancelario preferencial puede ser negado.

El secretismo y falta de transparencia han imperado en las negociaciones, y las mismas se han llevado a cabo sólo por los equipos técnicos bajo el mandato directo de los gobiernos y sin control de los parlamentos ni de la opinión pública. De hecho, esta falta de información y debate público, explica la falta de conocimiento de estas negociaciones por parte de la sociedad civil, que en su gran mayoría desconoce las ventajas e inconvenientes del posible TPP.

Por otro lado, Japón y Estados Unidos se encuentran “entrampados” en un pleito por la mayor apertura del mercado agropecuario japonés. Los nipones pretenden proteger productos como carne de vacuno y de cerdo, arroz, azúcar, trigo y cebada y productos lácteos. Se ha conocido que el representante Gregory Meeks, demócrata por Nueva York fue firme en que el acuerdo tendría que incluir "el acceso al mercado equitativo y abierto en Japón" y que el Congreso no aprobaría cualquier cosa por debajo de ese nivel de compromiso japonés.

Otro de los desafíos lo constituye la exclusión de China. Dado que China es el principal motor de la economía mundial, su exclusión del TPP plantea serias dudas sobre las posibilidades de éxito de este esquema de integración (Armstrong, 2011).

Hasta el momento, Estados Unidos ha sido el país dominante en las negociaciones, China no forma parte de ellas y parece difícil su participación por algunas razones como por ejemplo que Beijing señala que EEUU regresa al Pacífico para frenar el crecimiento económico chino y acordonar su influencia militarmente y además, por los condicionamientos vigentes, China plantea que no está dispuesta a cumplir normas que hayan sido impuestas por otros. Para China, la entrada al TPP representa oportunidades y desafíos. La expectativa de un mercado mucho más amplio que impulse las exportaciones e importaciones de China es muy atractivo; sin embargo, el país asiático debe, entre otros aspectos, clarificar el funcionamiento y las regulaciones de los servicios financieros.

Sin lugar a dudas para China la negativa de formar parte del TPP estriba en aceptar las reglas diseñadas por los Estados Unidos sobre derechos de propiedad intelectual, normas laborales y de medio ambiente. Además, en

términos comerciales China se vería obligada a reducir sus aranceles por debajo de 9.8% en un corto plazo, lo cual su economía aún no está en condiciones de soportarlo (Armstrong, 2011).

Antes de que Estados Unidos adquiriera un papel protagónico en el TPP y en los diferentes foros relacionados con la ASEAN, China había mostrado su preocupación sobre la inclusión de Estados Unidos y Rusia en este mecanismo, quienes desde la perspectiva china podrían “debilitar el espíritu de cooperación del Este de Asia, debido a diferentes intereses estratégicos” (Zhang, 2012).

Según analistas, contrario a lo que usualmente pudiera pensarse, Japón, que es un país con fuertes vínculos con Estados Unidos, se debate sobre qué tanto el TPP es un genuino tratado comercial o un resultado de la confrontación de EEUU contra China. Pareciera que los japoneses se están cuestionando las ganancias que obtendrían al participar en dicho proceso.

Como se ha dicho anteriormente en este trabajo, hasta el momento no se ha logrado la firma del Acuerdo de Asociación Transpacífico por lo que es sumamente difícil de pronosticar las consecuencias que tendrá dicho tratado en la economía de los países que participan en él.

Por otra parte, el riesgo o las perspectivas reales no se pueden evaluar con precisión por el propio hecho de que las negociaciones son secretas y, por tanto, las críticas se basan principalmente en filtraciones o comentarios de los propios equipos negociadores. Este hecho ocasiona que la sociedad civil no pueda manifestarse a favor o en contra del TPP, dado que no se conoce a ciencia cierta en que consiste y cuáles serían los efectos previsibles en sus vidas y en las economías de sus respectivos países. Hasta el momento, los pequeños productores y agricultores se han manifestado en contra de la firma de este acuerdo planteando que la desregulación y liberalización que exige un megacuerdo de las características del TPP traería consigo una competencia que difícilmente podrían afrontar. Por el contrario, en el sector empresarial se percibe el TPP como un incentivo para estimular el comercio, las exportaciones y las inversiones entre los países participantes.

Primeramente es bueno señalar que EEUU aceleró la terminación del acuerdo general del TPP en 2011, de modo que los aspirantes a formar parte del mismo tienen que aceptar esas normas, muchas de las cuales están diseñadas a su medida.

Lo cierto de la propuesta del TPP es que Estados Unidos es el factor dominante y que en el conjunto de los cinco países americanos que integrarían ese acuerdo a futuro: EEUU, Canadá, México, Chile y Perú, sólo los dos primeros serían los socios iguales y mayormente beneficiarios. Cuesta trabajo imaginar cuales serían todos los beneficios para los países latinoamericanos.

Más allá de los potenciales efectos económicos que pueda traer consigo dicho tratado, no cabe la menor duda de que el mismo tiene un claro objetivo geopolítico con el cual Estados Unidos pretende contener el auge de China y, sobre todo, volver a tener el liderazgo en la fijación de las reglas de juego de la economía internacional el cual ha ido perdiendo paulatinamente debido al auge de las potencias emergentes.

Es importante destacar que las exportaciones de la región latinoamericana hacia los países de Asia Pacífico, han sido mayormente productos del sector minero energético. Sin embargo, en los últimos años esta situación ha cambiado y como consecuencia de la creciente urbanización y del aumento en el nivel de vida generalizado en Asia, la mayoría de las importaciones de esa región provenientes de América Latina han sido de alimentos y otros productos con valor agregado.

De acuerdo con expertos, en América Latina destacan dos grupos con orientaciones exportadoras muy bien diferenciadas. Por un lado, países como Chile o Perú, quienes son ya importantes exportadores de “commodities” -especialmente en el sector minero- a Asia y, por el otro, países como México, cuyas exportaciones -compuestas fundamentalmente por manufacturas- están mayoritariamente orientadas hacia el mercado estadounidense y para quienes el mercado asiático es apenas un destino marginal (Herreros 2011).

Otra cuestión novedosa de la situación actual en la región latinoamericana es que a excepción de México, la mayoría de los países de América Latina y el

Caribe empiezan a tener en Asia sus principales socios comerciales. La demanda de China de materias primas ha provocado que hayan subido sus precios en los mercados internacionales por lo que las economías latinoamericanas se han visto favorecidas por dicha tendencia.

Esta situación pudiera acentuarse con la puesta en vigor del acuerdo si se tiene en cuenta que la mayoría de los países que forman parte del mismo son asiáticos, lo que puede contribuir a la diversificación de los mercados receptores de las exportaciones de la región. La puesta en vigor de dicho tratado traerá consigo un incremento significativo de la competencia en los mercados, lo que puede ayudar a aumentar la productividad y competitividad de los pequeños productores en los países firmantes.

Para Sebastián Herreros, por su parte, hay 4 grandes rubros de beneficios esperados para los países latinoamericanos que participan en el TPP. El primero tiene que ver con el acceso a nuevos mercados, del que se beneficiarían mucho más países como el nuestro, frente a otros como Chile y Perú, quienes ya tienen acuerdos comerciales importantes con algunos de los países asiáticos del TPP (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2012).

El segundo espacio de oportunidad tiene que ver con la reducción de los costos de transacción. El TPP, de acuerdo con Herreros, ofrece la posibilidad de expandir el rango de insumos de otros miembros que los productores en cada país integrante pueden incorporar a sus productos de exportación sin perder acceso a las preferencias tarifarias. Por ejemplo, un productor peruano podría incorporar sin limitación algunos insumos de origen chileno a sus bienes finales de exportación hacia Australia y seguirse beneficiando del acceso preferencial a ese mercado. Eso ayudará a las economías latinoamericanas participantes a integrar más estrechamente sus estructuras productivas y promover el comercio intra-industrial a fin de exportar productos más sofisticados. Lo mismo podría ser el caso de una mayor cohesión y coordinación productiva, industrial y exportadora entre México, Estados Unidos y Canadá. En tercer lugar, Herreros se refiere a la cooperación económica como otra de las oportunidades a tener en cuenta. El desafío fundamental para los países latinoamericanos,

explica, tiene que ver con mejorar la calidad de sus relaciones comerciales con Asia. Para ello, la cooperación económica especialmente en materia de innovación, ciencia, tecnología y educación resulta crucial para la internacionalización de pequeñas y medianas empresas así como para el desarrollo de cadenas de valor regionales. El cuarto rubro tiene que ver con ganancias estratégicas más que puramente económicas. Herreros argumenta que será difícil para algunos países asiáticos mantenerse fuera del TPP por el potencial que tiene para convertirse en una plataforma importante en la construcción de una arquitectura económica del Pacífico. En consecuencia, la incorporación de otros países asiáticos puede abrir la puerta no sólo para estrechar esta alianza estratégica sino, adicionalmente, para constituirse en un laboratorio de futuras disciplinas y acuerdos comerciales multilaterales (Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques, 2012).

Los Tratados de Libre Comercio como el TLCAN y el CAFTA-DR incluyen la norma de “hilado en adelante” por lo cual países como México y algunos de Centroamérica han establecido cadenas de valor que usan materiales hechos en EEUU y que van dirigidas precisamente a ese mercado. Si en el TPP Vietnam logra imponer la regla de “corte y confección” los productos elaborados en México y Centroamérica estarán en gran desventaja frente a los vietnamitas por lo que este tratado tendrá grandes consecuencias negativas para los países centroamericanos, aunque ellos no participen en el mismo. Es válido aclarar que este sector representa más del 50% de las exportaciones de estos países hacia el mercado estadounidense.

Sin embargo, es válido señalar que algunos empresarios mexicanos han manifestado que la firma del acuerdo puede favorecer el comercio del país latinoamericano con algunos mercados tan distantes como el de Singapur teniendo en cuenta que la regulación para los negocios en dicho país no es estricta y que existe una amplia demanda de fuerza laboral debido al importante desarrollo de su economía a nivel internacional (Sánchez, 2014).

Además, la integración de tantas economías en un texto tan sofisticado le da a México la oportunidad de lograr accesos preferenciales con los que hasta el momento no cuenta, le brindará una oportunidad para la diversificación de sus

exportaciones hacia otros mercados y le permitirá establecer una mayor integración de la producción mexicana con las exportaciones norteamericanas hacia Asia.

Además, su participación en las negociaciones también le permitirá a este país incidir en cuestiones trascendentales como por ejemplo la liberalización de los flujos de comercio e inversión en la región asiática.

Una de las razones fundamentales del país azteca para incorporarse a este mecanismo fue el papel de liderazgo que adquirió Estados Unidos en cuanto a la conducción de las negociaciones. La economía mexicana está estrechamente vinculada a la estadounidense por ello el costo de mantenerse al margen de estas negociaciones sería extremadamente elevado para los mexicanos.

Ello implicaría que los productos mexicanos enfrenten una mayor competencia de los miembros del TPP en el mercado de Estados Unidos y Canadá. Las exportaciones de Estados Unidos a otros mercados del TPP que usen insumos mexicanos tendrían que pagar arancel porque se perdería la posibilidad de acumulación de origen. En suma, México perdería competitividad y atractivo por captar flujos de inversión extranjera (Rosenzweig, 2012).

Aunque México va a enfrentar una mayor competencia por parte de los países que hasta el momento no tienen firmado un TLC con Estados Unidos como Vietnam o Brunei, el acceso preferencial a los mercados de estos países podría compensarla. Por otra parte, las materias primas mexicanas que se incorporen a productos manufacturados en Estados Unidos para ser luego exportados a cualquiera de los países que sean miembros del TPP y de esta manera gozarán de preferencias arancelarias. De lo contrario, si México no entra en el tratado, la producción estadounidense no podría seguir utilizando insumos mexicanos para exportar a los mercados asiáticos teniendo en cuenta que no cumplirían con las reglas de origen establecidas.

Por lo tanto, México contaría con acceso preferencial a algunas de las economías más importantes de la región Asia Pacífico y de no participar en el

TPP, sería el único país latinoamericano miembro del APEC que no sería integrante de este acuerdo.

Por otra parte, para México, los mercados de Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam apenas representan aproximadamente el 1% de sus exportaciones totales, sin embargo, la puesta en vigor del TPP y la liberalización comercial que traería consigo, podrían hacer detonar esta cifra considerablemente (Herreros 2011).

Según el primer ministro de Japón a través del TPP su país pretende estrechar aún más los lazos existentes con Latinoamérica y según su criterio, dicho país es el más adecuado como vía de entrada a Asia para los países latinoamericanos.

Para Japón y su actual estrategia económica es sumamente importante la región de América Latina debido a que es una zona que les ofrece un mercado en expansión, centros de producción y recursos naturales. Además se pretende, entre otros aspectos, que se ensamblen vehículos de empresas japonesas en fábricas mexicanas y otros países de la región. Si países como México, Canadá, Malasia y Japón se convierten en miembros de la Alianza Transpacífico, los flujos de comercio podrían aumentar considerablemente y las empresas latinoamericanas se beneficiarían de la posibilidad de integrarse más en las cadenas mundiales de producción de valor.

Perú es otro de los países de América Latina que participa en el TPP, siendo una de las economías con muy buen desempeño y dinamismo en la región. Además, tiene importantes acuerdos comerciales firmados con algunos de los países asiáticos del TPP. Es uno de los países con mayores recursos minerales en el mundo por lo que la actividad minera es una de las principales ramas de la economía y de su sector exportador. También destacan el sector de los textiles, pesquero y petrolífero. Sus principales socios comerciales son Estados Unidos, China, Brasil y Chile y puede que con la entrada en vigor del tratado aumente en cantidad los intercambios comerciales con países asiáticos.

Por otra parte, Chile es el único de los países latinoamericanos del TPP que ya tiene un TLC con el resto de los integrantes. Por este motivo, son muchas las

dudas sobre los incentivos que puede encontrar este país en renegociar de manera regional lo que ya obtiene favorablemente a través de acuerdos bilaterales.

De hecho, lo que se plantea en el TPP es un recrudecimiento de las condiciones en aspectos de propiedad intelectual impulsados desde Estados Unidos, que difícilmente podrían satisfacer a Chile en lo que se entendería como “pagar dos veces por lo mismo”, es decir, volver a negociar aspectos que le perjudican sin por ello obtener más ventajas de las que ya disfrutaban. Si acaso, para Chile, la disyuntiva sobre sumarse o no al TPP reside más en el plano político (secundar la iniciativa estadounidense y no pagar los costos políticos de autoaislarse y aparecer por tanto como un outsider) que en los incentivos estrictamente comerciales (Caballero, 2014).

Por su parte, el gobierno chileno ha manifestado que se debe hacer una “revisión exhaustiva de sus alcances e implicaciones” ante lo que advierte como una urgencia de sus miembros. Para el gobierno de Michelle Bachelet un acuerdo TPP “mal manejado, se transformaría en una renegociación indirecta del TLC con Estados Unidos”, lo que llevaría al debilitamiento de acuerdos ya establecidos en materia de propiedad intelectual, farmacéuticos, compras públicas, servicios e inversiones, o “llevaría a la instalación de nuevas normas en el sector financiero”.

Pero hasta el momento, las concesiones que tendrán que hacer los países latinoamericanos en los temas regulatorios no parece que tendrán como contrapartida ganancias importantes de acceso a los mercados de las principales economías del Acuerdo de Asociación Transpacífico. Lo que se ha observado hasta ahora es que Estados Unidos está reacio a abrir plenamente sectores sensibles para su economía como el textil, vestuario, calzado y automóviles. Lo mismo sucede con Japón cuando se trata de productos agrícolas.

Las economías de los actuales y futuros participantes latinoamericanos en las negociaciones podrían verse afectadas si sus regímenes regulatorios son presionados excesivamente hacia la convergencia con los de sus socios en las negociaciones, principalmente países desarrollados.

Uno de los temas que más ha encontrado resistencia tanto en el ámbito académico como civil es el relacionado con la propiedad intelectual.

Según Francisco Vera, director de proyectos de la ONG chilena Derechos Digitales, la agenda del TPP modificaría la forma en que se producen y distribuyen los bienes culturales en América Latina, en donde los estándares legales ya son suficientemente altos como para garantizar a los autores la protección de su trabajo. El acuerdo que se está negociando solo beneficiaría a las industrias y a los dueños de estos derechos y no necesariamente a los autores es por ello que plantea que las posibles ventajas que un país como Chile podría recibir de un acuerdo como este son canceladas por sus impactos negativos.

Además, según especialistas chilenos, “uno de los aspectos más complicados es el incentivo a los proveedores de servicios de Internet a responsabilizarse de supervisar lo que los usuarios suben y descargan en la red pues en el caso de que se apruebe dicha norma, éstos se encargarían de ejercer las sanciones a los usuarios sin la necesidad de pasar antes por un tribunal, como impone el protocolo que actualmente rige en Chile” (García, 2012).

Un posible efecto de este capítulo es que se hará más difícil y caro el acceso a películas, libros y conocimiento en general, y hará más estrictas las provisiones para las violaciones de derechos de autor, lo que repercutirá en una caída drástica de dichos materiales en Internet.

De manera general, en temas de propiedad intelectual el TPP protege en cierta medida los derechos del capital privado pues se extienden los períodos de validez de las patentes; se aumenta el número de elementos que pueden ser patentados, y se amplían las capacidades de castigo en caso de violaciones a tales derechos.

En el TPP también se plantea la posibilidad de que se patenten variedades de plantas. Para tener una idea de lo que esto significa y de que las consecuencias de estas medidas son tan amplias como funestas, se puede poner como ejemplo los efectos que ha tenido en el campo colombiano un

capítulo similar recogido en el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos.

En este caso, la propiedad intelectual sobre la semilla del arroz, establecida en el acuerdo comercial ha representado un duro golpe a la vida y el futuro de los campesinos en aquel país.

En dicho tratado se establece que la propiedad intelectual sobre las variedades de plantas es legal y establece los mecanismos para crearla. En una de sus normas se recoge que únicamente se pueden sembrar semillas registradas y para que puedan registrarse, deben estar patentadas. Las semillas que no hayan sido registradas son consideradas ilegales y el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) tiene la capacidad de destruirlas.

Los campesinos colombianos que hayan seleccionado las mejores semillas de sus cosechas, y las hayan usado como base de una mejora gradual de sus granos, pueden ser perseguidos por llevar a cabo esta práctica ancestral. Sus cosechas, que son riqueza social en función del conocimiento genético común que contienen, son destruidas; además, se les pueden imponer multas enormes, las cuales les obligan a incurrir en grandes deudas. A éstas se suman las que deben contraer para comprar las semillas certificadas, año con año, pues no pueden ser utilizadas para sembrar nuevas cosechas. Las semillas patentadas, además, han mostrado no estar adaptadas al medio colombiano, es esta una de las razones por las cuales la producción del grano ha descendido. El campesino que antes era independiente, se ve dominado por el endeudamiento con las instituciones financieras nacionales.

Estas mismas medidas están planteadas en el TPP. Al establecer que las variedades de plantas pueden ser patentadas, se abre la posibilidad para crear mecanismos de registro de semillas. Según el capítulo de propiedad intelectual se establece que los productos que sean determinados ilegales pueden ser destruidos y quienes los utilizaron han de ser multados o encarcelados, mientras que el Estado queda obligado a perseguirlos. Bajo el riesgo de ser multado y perseguido el campesino ya no lo hace. Es por ello que se considera que este acápite tendría grandes y serias implicaciones para los campesinos en Chile, Perú y México.

De esta forma, el TPP pudiera tener al menos tres consecuencias claras para el campo mexicano. Primero, el control del campo a través de las patentes colocaría a México, como país, en una posición precaria para procurar la alimentación de su población. Segundo, el cultivo de subsistencia, que es característico de muchos espacios del campo mexicano, se pondría en riesgo ante el alza de costos y la imposibilidad de usar semillas no patentadas. Tercero, la migración del campesinado sería catalizada.

Por otra parte, activistas de América Latina y del Sudeste Asiático han manifestado su temor de que los acuerdos de dicho esquema puedan restringir el libre uso de Internet y limitar el acceso a medicamentos genéricos pues en el mismo se extiende el alcance de grandes compañías en el ámbito de la propiedad intelectual. El tratado comercial fortalecería la influencia de las compañías farmacéuticas internacionales y reduciría el acceso público a las medicinas genéricas.

El hecho de que se acepten las demandas de Estados Unidos con respecto a que la información clínica para algunas medicinas se clausure por 12 años garantizaría una protección adicional al monopolio de las empresas biofarmacéuticas. Es por ello que la provisión vital de medicinas genéricas accesibles, de las cuales dependen millones de personas en el mundo, podría verse severamente restringida por los términos del pacto comercial.

El costo de los fármacos ya es una carga mayor para el acceso al sistema de salud en muchos países en los que un gran por ciento de la población recibe atención de salud a través de hospitales o clínicas estatales y los medicamentos genéricos son un recurso que salva vidas para muchos pacientes de bajos ingresos.

En el caso mexicano este aspecto recobra vital importancia debido a que los 12 años que se establecen en el TPP podrían convertirse en 37, pues se sumarían a los años que ya de por sí se dan de ventaja en este país a las empresas privadas para proteger.

Otro elemento importante que no se puede dejar de mencionar es el hecho de que bajo las normas del TPP las empresas transnacionales pueden demandar

a cualquier país en cortes internacionales sin antes pasar por las leyes locales y nacionales lo que puede ser interpretado como una colocación de dichas empresas por encima de la justicia estatal de los países. Los estudiosos más radicales plantean que el acuerdo es también un ataque a la capacidad de acción, regulación y decisión de los Estados. Según las cláusulas que regulan estos aspectos, las empresas privadas pueden demandar a los gobiernos por emitir legislaciones estatales respecto al control de pesticidas, medidas de protección ecológica, seguridad alimentaria, regulaciones económicas y sanciones fiscales, entre otras, alegando que pueden entorpecer sus negocios o dañar sus intereses debido a la aplicación de dichas regulaciones, lo que les permitiría recibir compensaciones millonarias.

Por otra parte, es válido señalar que si el TPP se concluye con éxito, los países de América Latina que tienen Tratados de Libre Comercio firmados con Estados Unidos enfrentarán una mayor competencia en este mercado al reducirse el valor relativo de sus preferencias. Sin embargo, los países que no tienen TLC enfrentan los mayores riesgos de desviación de exportaciones (Rosales y Herreros, 2014).

Tanto la economía mexicana como las de Centroamérica están estrechamente vinculadas a la economía estadounidense. Así pues, en principio, el TPP pudiera traducirse en una oportunidad de crecimiento y desarrollo para estas economías dependientes e interconectadas. Sin embargo, uno de los riesgos que se plantea es la competitividad en la industria estadounidense, que requiere de mano de obra barata para producir manufacturas con poco valor añadido. En este sentido, países integrantes del TPP como Vietnam pueden suponer una fuerte amenaza para las economías de Centroamérica y México. Sin embargo, como ya se dijo anteriormente, las negociaciones en este rubro son en extremo complicadas debido al conflicto que existe entre Vietnam y Estados Unidos con respecto al tema de la acumulación de origen.

Con respecto a la acumulación de origen, es necesario destacar que no todos los países latinoamericanos que participan en el tratado se benefician de igual manera.

México participa en varias redes de producción norteamericanas, por lo que la acumulación de origen le permitiría, por ejemplo, incorporar componentes japoneses de alta calidad a los teléfonos móviles o a los automóviles que exporta a Estados Unidos. Por el contrario, los recursos naturales (principalmente mineros) dominan la canasta exportadora de Chile y de Perú, por lo que para estos países los beneficios de la acumulación de origen serían menos evidentes. Por el contrario, los recursos naturales (principalmente mineros) dominan la canasta exportadora de Chile y de Perú, por lo que para estos países los beneficios de la acumulación de origen serían menos evidentes (Rosales and Herreros, 2014).

Otros temas que revisten gran interés para América Latina hasta el momento no han sido parte de las conversaciones del TPP. Entre ellos se encuentran los subsidios agrícolas de Estados Unidos, sus prácticas antidumping y la posibilidad de facilitar el acceso al mercado estadounidense a los proveedores de servicios de los países en desarrollo.

Aunque no participen directamente en este tratado, la puesta en vigor del mismo tendrá implicaciones para otras economías de América Latina. En el caso de los países que conforman el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) el TPP puede incrementar el aislamiento de estos países de los llamados megacuerdos comerciales pues en este bloque las decisiones son tomadas por el método del consenso, lo que provoca que sea en extremo difícil la firma o cierre de acuerdos de comercio. Además, también se plantea el tema de la creación o desviación de comercio. Para citar un ejemplo veamos el caso de Brasil. Dicho país constituye un productor importante de manufactura y bienes de equipo para otros países de la región. Luego de firmado el TPP, sus participantes pueden importar estos mismos bienes sin aranceles provenientes del sudeste de Asia lo que afectaría considerablemente el comercio exterior del gigante sudamericano.

Entre las ventajas que este acuerdo puede ofrecerle a los distintos países que en él participan se puede citar el caso de Perú. Dicho país no tiene firmado Acuerdos de Libre Comercio bilaterales con otros miembros del TPP por lo que a través de la firma del tratado puede llegar a alcanzar este objetivo. Por otra

parte, Perú ya constituye una vía mediante la cual los productos brasileños son exportados hacia el Pacífico y su condición de miembro del TPP le permitiría ser el intermediario entre las economías asiáticas y las de América del Sur.

Así pues, Perú puede beneficiarse directamente de su acceso a nuevos mercados, pero además y de forma notable, puede ostentar una ventaja comparativa con el resto de países sudamericanos en la medida en que sirva de puerta de entrada para vincular los países del TPP con los del Mercosur y especialmente, con Brasil con quien comparte una larga frontera. En definitiva, Perú sería un potencial “ganador” del acuerdo TPP en la medida en que le permitiría vincular su economía a distintos países y regiones, más allá de los riesgos y cautelas del TPP que son aplicables a todos los países integrantes (Caballero, 2014).

Conclusiones.

En la práctica, las dificultades de alcanzar un tratado integral y de alto estándar, son muy grandes entre los 12 miembros del TPP debido a que se enfrentan a una gran diversidad en términos de tamaño, población y desarrollo económico.

Sin un proceso transparente, el TPP podría convertirse simplemente en un bloque comercial liderado por Estados Unidos en el que es poco probable que se alcancen los objetivos que se han planteado con respecto a la liberalización del comercio.

El acercamiento con Asia Pacífico es una oportunidad histórica para consolidar la diversificación de las relaciones con el mundo y mejorar la proyección e inserción de América Latina a nivel internacional.

Para que América Latina pueda realmente sacar provecho de este nuevo esquema sería necesario una mayor integración del mercado latinoamericano que permita a la región aprovechar las economías de escala e integrarse en las cadenas de suministro globales más allá de la exportación de materias primas.

Otra cuestión importante es que si se firmara el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea y por otro lado

se concluye el TPP, estos megacuerdos establecerán de facto los estándares, normas y reglas del comercio internacional, dejando a un lado las deliberaciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Las decisiones que se tomen en estos Acuerdos también tendrán un gran impacto en la distribución geográfica y la gobernanza del comercio y la inversión en los próximos años. Ello implicaría que para el año 2020 estén fijadas nuevas pautas en las normas comerciales entre un pequeño número de países, fuera del marco multilateral y sin la aprobación de una gran parte de los países latinoamericanos. Estos países se verían obligados a asumir decisiones aprobadas por otros, lo que sería un motivo de preocupación para ellos.

Es necesario recordar que el mundo está cambiando cada día más a una gran velocidad y los ejes de poder se están diversificando. Los países en desarrollo y con economías emergentes están creciendo a un ritmo elevado, y su participación en la economía mundial es cada vez más grande. Muchos de estos países se encuentran en la región asiática del Pacífico. Al mismo tiempo, estos países están demostrando una mayor actitud hacia el trabajo conjunto y que no es imprescindible la presencia de las grandes potencias globales: ASEAN y BRIC son una muestra de esto.

Los acuerdos que se están llevando a cabo por los gobiernos asiáticos y latinoamericanos para integrar de manera más formal sus economías están destinados a eliminar las barreras al comercio y la inversión entre ellos con el objetivo de impulsar las economías de escala, reducir los costos de las transacciones e intensificar la eficiencia de la producción. Queda por ver si las medidas tomadas darán lugar a un aumento de las inversiones y el comercio dentro de la región y a una mayor cooperación económica.

Bibliografía.

- Bullón, M (2013). "Integración en América Latina y el Caribe. La Alianza del Pacífico: oportunidades y amenazas." *Temas de Economía Mundial*, CIEM, No. 24, Septiembre.
- Caballero, S (2014), "El Acuerdo Transpacífico y su efecto en América Latina." *Boletín Meridiano 47*, vol. 15, No. 141, Febrero.

- Celaya, R (2004), "Asia Pacífico: los flujos económicos intrarregionales y los prospectos de integración." *Comercio Exterior*, vol. 54, No. 2, Febrero.
- Centro de Estudios Internacionales Gilberto Bosques (2012), "*El Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP): Una perspectiva analítica desde el Senado de la República.*" Senado de la República, Estados Unidos Mexicanos, México.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2008) "*El arco del Pacífico latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico*" Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2013) "*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe: lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional.*" Santiago de Chile.
- Conferencia Latinoamericana y Caribeña de Ciencias Sociales (2013), "*Nuevos escenarios para la integración de América Latina,*" Editorial Arcis. Santiago de Chile.
- Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales (2012), "*El Pacífico: la inserción aplazada : la relación de Colombia con el Asia-Pacífico en el contexto de América Latina,*" Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales, CORI, Bogotá.
- Herreros, S (2011), "The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective", Serie Comercio Internacional vol. 106, Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, Marzo.
- Huang, J (2012). "TPP versus ECFA: Similarities, Differences, and China's Strategies" *The China Review*, vol. 12, No. 2, 85-110
- León-Manríquez, J (2010) " Asian noodle bowl: la integración económica en el Este asiático y sus implicaciones para América Latina". *Nueva Sociedad*, No 228, julio-agosto 2010. ISSN: 0251-3552. www.nuso.org
- Martínez Jurado, J (2012), "Tpp: ¿El mejor camino para la integración regional de Asia-Pacífico?," *Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, vol. 6, No. 11, Junio.
- Molina, E. y Regalado, E. (2013) "La integración económica en Asia-Pacífico. Evolución y perspectivas" *De la Economía Internacional 2013*. ISBN 978-959-7005-74-2

- Petri, P y Plummer, M (2012) "The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: Policy Implications", *Peterson Institute for International Economics*, Washington, Junio, 12-16.
- Reuters (2014) "EEUU plantea excluir al tabaco como parte del acuerdo comercial TPP" Disponible en: <http://www.larepublica.pe/22-10-2014/eeuu-plantea-excluir-al-tabaco-como-parte-del-acuerdo-comercial-tp>. Consultado el 24/10/2014.
- Rosales, O y Herreros, S (2014), "Acuerdos comerciales megarregionales: ¿qué está en juego para América Latina?" *Puentes*, vol. 15, No. 2, Marzo.
- Rosenzweig, F (2012), "México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico." *Revista de Derecho Económico Internacional*, vol 3, No. 1.
- Steinberg, F (2014), "América Latina ante el TPP y el TTIP", *El Cano*, No. 44, Junio.