

RAE

Tipo de documento: Trabajo de grado para optar por el título de PROFESIONAL EN RELACIONES INTERNACIONALES

Título: Análisis comparativo del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) y sus impactos en Latinoamérica (Periodo 2014-2016).

Autora: Alejandra Tijo Tovar

Lugar: Bogotá D.C.

Fecha: Octubre de 2016

Palabras clave: Acuerdo megaregional, Cadena de Valor, Comercio de Bienes, Competencia, Desviación Comercial, Inversión, Libre Comercio, Normas OMC-plus, Normas OMC-X, Preferencias Arancelarias, Propiedad Intelectual, Servicios

Descripción del trabajo: El objetivo general de esta investigación es el análisis de similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP y sus impactos para las economías latinoamericanas en el periodo 2014-2016, basado en la determinación de similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP identificando cuatro sectores específicos: comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual, junto con mecanismos de solución de controversias, el análisis del origen y desarrollo de los acuerdos megaregionales para la nueva arquitectura del comercio y la identificación de impactos positivos y negativos de la entrada en vigencia del TPP y el TTIP sobre las economías latinoamericanas.

Líneas de investigación: Globalización, cooperación internacional y desarrollo, integración regional, bloques económicos.

Metodología: Enfoque cualitativo, diseño teoría fundamentada, tipo de estudio comparativo, método inductivo.

Conclusiones: El estancamiento del sistema multilateral de comercio producido en la Ronda de Doha y las nuevas tendencias del comercio internacional del siglo XXI dan origen a los acuerdos megaregionales como el TPP y el TTIP para elaborar marcos normativos de mayor alcance y lograr la liberalización comercial. Las similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP van en torno a la eliminación progresiva de aranceles y barreras no arancelarias, garantías a la inversión, regulaciones fuertes a la propiedad intelectual, cooperación reglamentaria, participación en términos iguales en los sectores de servicios y otros contenidos reglamentados, además de intereses comunes de establecimiento de estándares y objetivos de contención y presencia regional. Los impactos a América Latina son en términos de competencia, desviación comercial y de inversión, pérdida de preferencias y en la integración latinoamericana.

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN
ECONÓMICA (TPP) Y LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA PARA EL COMERCIO Y
LA INVERSIÓN (TTIP) Y SUS IMPACTOS EN LATINOAMÉRICA (PERIODO 2014-2016)

ALEJANDRA TIJO TOVAR

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
RELACIONES INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C. – 2017

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN
ECONÓMICA (TPP) Y LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA PARA EL COMERCIO Y
LA INVERSIÓN (TTIP) Y SUS IMPACTOS EN LATINOAMÉRICA (PERIODO 2014-2016)

ALEJANDRA TIJO TOVAR

Trabajo presentado como requisito para optar por el título de profesional en Relaciones
Internacionales

Asesor: Carlos Alberto Chaves

UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA
FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS Y POLÍTICAS
RELACIONES INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C. – 2017

DEDICATORIA Y AGRADECIMIENTOS

Quiero dedicar el siguiente trabajo a mi papá y mi madrastra, quienes me apoyaron en todo mi proceso educativo universitario y siempre creyeron en mí y en las capacidades que poseo, para ellos todo mi amor y gratitud por el gran esfuerzo que hicieron para que yo pudiera culminar mi carrera, de la cual me enamoré. También dedico este trabajo a mi novio/futuro esposo Sebastián Torres, quien me alentó y me motivó durante este arduo y largo proceso de elaboración y escritura, para el todo mi amor por siempre estar presente, cerca o en la distancia.

Debo agradecer a todos los maestros con los que tuve el placer de interactuar en clases y de los que aprendí cosas maravillosas que sé que utilizaré para mi futura vida laboral, en especial al maestro Yeilor Rafael Espinel Torres que también creyó en mí y en todo lo que sé, y que me dio mucho espacio en su tiempo tan ocupado para realizar actividades extraacadémicas que fortalecieron mis capacidades como futura profesional, y al maestro Carlos Alberto Chaves quien me creó un gusto simultaneo por temas como la integración regional y el comercio internacional, temas en los que está basado este trabajo, y además me asesoró en el proceso de elaboración del mismo. Para ambos toda mi gratitud por su paciencia, sus consejos y los conocimientos que me transmitieron.

Finalmente dedico este trabajo a mi madre, que desde el cielo sé que se encuentra orgullosa de su hija, que en la tierra está realizando su sueño, graduarse y ser profesional para comenzar su vida laboral, para ella este otro gran logro en mi vida y otro deseo cumplido.

Muchas gracias.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	6
1. MARCO REFERENCIAL	12
1.1 Contextualización histórica: de las negociaciones multilaterales a las negociaciones comerciales megarregionales	12
1.2 Marco Teórico	19
1.3 Marco Conceptual	23
1.4 Estado del Arte	26
1.5 Metodología	32
2. CAPÍTULOS Y NUEVOS MECANISMOS: TRATADO TRANSPACÍFICO (TPP) Y TRATADO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN (TTIP)	36
2.1 Origen y estado actual: Tratado Transpacífico	36
2.1.2 Contenidos del acuerdo	41
2.1.2.1 Capítulo 2: Trato nacional y acceso a mercado	43
2.1.2.2 Capítulo 10: Comercio transfronterizo de servicios	43
2.1.2.3 Capítulo 9: Inversión	45
2.1.2.4 Capítulo 18: Propiedad intelectual	46
2.2 Origen y estado actual: Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión	49
2.2.1 Contenidos del acuerdo	53
2.2.1.1 Parte I: Mejor acceso a mercados. Comercio de bienes y derechos de aduana	54
2.2.1.2 Parte I: Mejor acceso a mercados. Servicios	56
2.2.1.3 Parte III: Nuevas reglas. Protección de la inversión	57
2.2.1.4 Parte III: Nuevas reglas. Propiedad intelectual e indicaciones geográficas.....	58
3. MATRIZ DE SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE EL TPP Y EL TTIP	61
3.1 Contenido geoeconómico y geoestratégico del TPP y el TTIP	64
4. TPP Y TTIP: IMPACTOS PARA AMÉRICA LATINA	70
4.1 Impactos para los países latinoamericanos miembros del TPP: México, Chile y Perú	70
4.1.1 Impactos para países fuera del TPP	73
4.1.1.1 Impactos del TPP para Colombia	74
4.2 Impactos del TTIP sobre Latinoamérica	74
4.2.1 Impactos del TTIP para Colombia	78
4.3 Impactos de los acuerdos megarregionales en el futuro de la integración Latinoamericana	78
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	84
5.1 El futuro del TPP	85
5.2 El futuro del TTIP	86
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	89
LISTA DE GRÁFICOS Y TABLAS	95

INTRODUCCIÓN

En los últimos años se han venido desarrollando acuerdos comerciales que abarcan una gran cantidad de economías con una participación importante en la economía de su región o en la economía mundial, que tienen proyectos ambiciosos de la creación de espacios que permitan mejorar el comercio entre los estados involucrados y que abarcan temas que no regula la Organización Mundial del Comercio (OMC) o que son de mayor alcance. Junto con dichas negociaciones, viene la creación de redes de producción y cadenas de valor entre países desarrollados y países en desarrollo que permite la reducción de costos de transporte, comunicación y procesamiento de información y el fortalecimiento de las relaciones entre países para que puedan integrarse a la economía mundial, especializándose en determinadas tareas (Rosales, Herreros, Frohmann, García-Millan, 2013), estos proyectos ambiciosos son llamados acuerdos megarregionales.

Como ejemplos de acuerdos de este tipo cabe resaltar, en primera instancia al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) como “una iniciativa desarrollada por doce miembros del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC): Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam” que tiene como objetivo “la construcción de un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sea soporte para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros” y al mismo tiempo pueda construir las bases para una futura Área de Libre Comercio del Asia Pacífico, por lo que el tratado estará abierto a otras economías miembro del APEC (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (Mincetur), 2016). Este acuerdo tiene su raíz primigenia desde el 2006 con el establecimiento del P4 de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur que se conoce por ser “un acuerdo abierto que contempla la posibilidad de adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región”. Con la adhesión de EE.UU., Australia, Perú y Vietnam en el 2008 se inician formalmente las negociaciones de lo que hoy se conoce como el TPP y se firma el tratado el 4 de febrero de 2016 (SICE, 2010).

Por otro lado, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) es un tratado que está en proceso de negociación entre los EE.UU. y la Unión Europea (UE), dos de las economías más desarrolladas y modernas del mundo, con el objetivo de “reforzar la relación para

impulsar el crecimiento económico y proporcionar una mayor compatibilidad y transparencia en el comercio y la regulación de la inversión, el mantenimiento de altos niveles de salud y la seguridad y protección del medio ambiente” (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR), 2016). Además de esto, el TTIP pretende “mejorar el acceso de las empresas, reducir los trámites e incluir nuevas normas para facilitar la exportación, la importación y la inversión” (Comisión Europea, 2016). Este tratado nace de la necesidad de “una zona de libre comercio entre la UE y EE.UU.” expresada en el documento publicado por un grupo de expertos de la UE en el 2013, por lo que en ese mismo año se inician las negociaciones (Bako y Brandstatter, 2014). Se estima que para este año entre en vigor.

Dada la importancia que tienen el TPP y el TTIP en el nuevo contexto comercial, la pregunta de investigación es ¿Cuáles son las similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP y sus impactos para las economías latinoamericanas en el periodo 2014-2016?, la cual se resolverá con la revisión de similitudes y diferencias entre ambos acuerdos a nivel de contenidos y objetivos comerciales, la identificación de impactos positivos y negativos para las economías latinoamericanas y a los procesos de integración regional en el periodo 2014-2016. El objetivo general de la investigación será elaborar un análisis comparativo para determinar las similitudes y diferencias entre los dos tratados, identificando cuatro sectores específicos que han sido controversiales en sus negociaciones y firmas: comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual, junto con los nuevos mecanismos de solución de controversias para inversiones que plantean ambos acuerdos. Esto estará acompañado de una contextualización histórica que determinará el origen de los acuerdos megarregionales para la nueva arquitectura del comercio mundial y una síntesis de impactos positivos y negativos de ambos acuerdos sobre la participación en el comercio de las economías latinoamericanas que están involucradas en los acuerdos o fuera de ellos, y sobre sus procesos de integración regional.

Es importante hacer este análisis comparativo debido a que, en primer lugar, son dos de los acuerdos más importantes para el periodo de estudio (2014-2016) dadas las últimas reuniones entre ministros de comercio exterior y de grupos técnicos del TPP y la tercera, cuarta, quinta, sexta y séptima ronda de negociación del TTIP con discusiones en aranceles, algunos trabajos en coherencia normativa y sectores específicos en 2014, y la firma del TPP el 4 de febrero de 2016 y

la espera por la consecución del proyecto TTIP; en segundo lugar, la identificación de los sectores económicos reglamentados permite encontrar similitudes y diferencias en cuanto a la forma de reglamentación y los nuevos mecanismos dentro de los tratados en materia de solución de controversias. Se eligen estos cuatro sectores debido a que hacen parte del grupo de normas OMC-plus y OMC-X y han sido controversiales a la hora de negociación entre las partes, por lo que su análisis encierra una parte importante de la composición del tratado. Finalmente, la determinación del origen y desarrollo de acuerdos megarregionales permite entender el nuevo funcionamiento de la arquitectura comercial y ayuda a entender los futuros impactos positivos y negativos hacia las economías latinoamericanas que están dentro o fuera de ellos y hacia sus procesos de integración regional.

La relevancia del tema para el campo de las Relaciones Internacionales va en torno a que los acuerdos megarregionales hacen parte del nuevo escenario comercial donde múltiples actores son protagonistas que interactúan bajo nuevas reglas de juego en la arena comercial elaboradas por aquellos con mayor peso e influencia en la economía mundial. Al mismo tiempo, la influencia de nuevos actores como las empresas transnacionales en estos acuerdos implica poner atención al desenvolvimiento de las negociaciones y la entrada en vigor de los mismos en cuanto a cómo afectan a cada país involucrado, de acuerdo a como se plantean y se ejecutan las reglas para su participación en el escenario comercial.

Así mismo, como en estos acuerdos se involucran Estados en diferentes condiciones económicas y participan de forma diferente en el comercio, es importante ver que para América Latina, el TPP y el TTIP son acuerdos que pueden tener “un fuerte impacto sobre los flujos de comercio e inversión, incluso de aquellos que no participan todavía de estos procesos [...] porque dichos acuerdos podrían redefinir la gobernanza de las relaciones comerciales internacionales” (BID, 2015), lo cual, en efecto, permitiría acceder a otros mercados, pero con un sacrificio de los sectores económicos internos, su capacidad económica y sus políticas internas, por lo que es importante el análisis de los futuros impactos a Estados latinoamericanos involucrados en los tratados o por fuera de ellos y a sus procesos de integración de la entrada en vigencia de los mismos.

Este análisis se hará a partir de las teorías de la interdependencia de Keohane y Nye (1980), el regionalismo del siglo XXI de Baldwin (2011) y la geopolítica comercial de Dieter (2015). En primer lugar, la teoría de la interdependencia acompañará el análisis de impactos positivos y negativos de los acuerdos megaregionales sobre las economías latinoamericanas y sus procesos de integración regional, dadas las relaciones entre Estados y nuevos actores (compañías transnacionales) en las que surgirán intercambios de bienes y servicios por la identificación de necesidades compartidas, donde se determinan dimensiones de sensibilidad y vulnerabilidad distintas para cada participante. Así mismo, el regionalismo del siglo XXI permitirá entender el papel de las economías latinoamericanas en las dinámicas comerciales actuales y en la creación de cadenas globales de valor, junto con el análisis geoeconómico del desenvolvimiento de los acuerdos megaregionales como posibles creadores de nuevas reglas para el comercio mundial y de grandes áreas de libre comercio que permitan facilitar los flujos comerciales. Finalmente, la geopolítica comercial ayudará a establecer el contenido geopolítico de los acuerdos megaregionales, identificando que los acuerdos analizados responden a una división de la economía global que aíslan a las economías emergentes (BRICS) que en un futuro incrementarán la competencia y los conflictos, dado el cambio en el régimen comercial que impulsan.

Por otro lado, este análisis será de tipo comparativo y el método de investigación utilizado será cualitativo, donde se tomará la información de los cuatro sectores económicos para realizar una matriz que permitirá reunir las similitudes y diferencias entre los acuerdos de forma concreta y la información existente de estudios previos sobre los impactos a las economías latinoamericanas en el desenvolvimiento de los acuerdos, recurriendo además a la interdependencia, el regionalismo del siglo XXI y la geopolítica comercial como teorías básicas en las que también se fundamenta el origen y desarrollo de los acuerdos megaregionales. Se utilizará la lectura de los acuerdos comerciales megaregionales de fuentes primarias gubernamentales y el uso de fuentes secundarias proporcionadas por investigaciones académicas que analizan los tratados por separado, además de la elaboración matrices de análisis para sintetizar la información de la comparación y de los impactos para Latinoamérica y para Colombia específicamente.

Finalmente, la investigación mostrará como resultados que los acuerdos megaregionales estudiados surgen de los pobres avances del sistema multilateral del comercio, estableciendo reglas

de mayor alcance y más profundas que permiten regular las nuevas cadenas globales de comercio y los flujos de bienes, servicios y capitales que surgen de las relaciones entre los países involucrados en los acuerdos, con objetivos conjuntos de la liberalización comercial y la creación de grandes áreas de libre comercio. Así mismo, la determinación de similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP arrojará que ambos acuerdos reglamentan los cuatro sectores de la misma forma, agregando además similitudes en los procedimientos de negociación a puerta cerrada y contenidos similares en la estructura temática, sin embargo, a raíz de que el TTIP todavía se encuentra en proceso de negociación, surgen numerosas diferencias en torno a cómo funcionará cada sector, dada la sensibilidad y las controversias en la negociación. De igual manera se determinará que los acuerdos megarregionales elaborarán un nuevo panorama a nivel geopolítico y geoeconómico con el objetivo de aislar a las potencias emergentes e incrementar la competencia en el escenario comercial. Como último punto, el análisis de impactos positivos y negativos de los acuerdos megarregionales hacia las economías latinoamericanas que hacen parte y que están fuera de ellos establecerá que los impactos difieren en cuanto a las relaciones que tiene cada país latinoamericano con los países más fuertes a nivel económico de ambos acuerdos megarregionales (EE.UU. y UE) por la pérdida de preferencias que se dará con su entrada en vigencia y el aumento de la competencia producto de nuevas relaciones comerciales, además de agregar impactos significativos sobre los procesos de integración latinoamericana para su inserción en las nuevas dinámicas comerciales.

En las conclusiones se hará una breve síntesis de cada capítulo y los resultados de las matrices de análisis de similitudes y diferencias determinando que los acuerdos megarregionales tendrán profundos impactos en América Latina y que es importante impulsar a la región a participar bajo las nuevas reglas comerciales, minimizando los impactos negativos y aprovechando las oportunidades de su entrada en vigencia. También se analizará la salida de EE.UU del TPP y su futuro como acuerdo megarregional, dadas las numerosas opiniones de una posible entrada de China al escenario comercial, un posible aislamiento de EE.UU de las dinámicas del comercio y una renegociación de los Estados que hacen parte del acuerdo, además del análisis del futuro del TTIP como un acuerdo que posiblemente logre establecer un nuevo régimen comercial si su proceso de negociación concluye a tiempo y con éxito.

A partir de lo anterior, el siguiente trabajo se estructurará de la siguiente manera: en el primer capítulo se hará una contextualización del origen y desenvolvimiento de los acuerdos megarregionales; el segundo capítulo describirá el TPP y el TTIP de acuerdo con su estructura de capítulos, reglamentaciones y nuevos mecanismos para la elaboración de una matriz de análisis de similitudes y diferencias entre los dos tratados en el tercer capítulo; el cuarto capítulo abarcará un análisis de impactos del desarrollo de estos acuerdos sobre las economías latinoamericanas y finalmente se darán conclusiones que incluyen un breve análisis sobre la salida de EE.UU del TPP y el posible futuro del TTIP.

1. MARCO REFERENCIAL

1.1. Contextualización histórica: de las negociaciones multilaterales a las negociaciones comerciales megarregionales

1.1.1. Panorama del comercio internacional del siglo XXI

Antes del surgimiento de los acuerdos megarregionales, es importante hacer un recuento del desenvolvimiento del comercio internacional del siglo XXI. De acuerdo con Hoekman (2014) después de la segunda guerra mundial hubo un crecimiento sostenido en el comercio internacional, gracias a cinco tendencias que hasta hoy dirigen la forma de relacionamiento interdependiente entre los Estados y los nuevos actores que intervienen: la participación de las economías en desarrollo en el comercio internacional, la creación y el crecimiento de las cadenas de producción globales, el crecimiento de los flujos de inversión, el incremento del comercio de servicios y la disminución de la participación de las materias primas y otros bienes primarios en el comercio mundial. Estas tendencias son producto de la caída en los costos de intercambio, los avances tecnológicos y de las comunicaciones, las mejoras a nivel de transporte y de logística para facilitar los flujos de comercio, el cambio en las políticas comerciales y el incremento en los ingresos per cápita de los países en desarrollo, que serán descritas a continuación.

1.1.1.1 Participación de las economías emergentes en el comercio internacional

Retomando a Hoekman (2014) “en el 2010, China se convirtió en el mayor exportador en términos de valor bruto, con una participación del 10,4% de las exportaciones globales de mercancías” (p. 14), lo que le ha permitido posicionarse como una economía emergente que puede competir frente a las potencias tradicionales como EE.UU. y la UE en términos comerciales desde su apertura al comercio en 2001. Al mismo tiempo, China “está generando una cuantiosa y nueva demanda de materias primas e insumos manufactureros [...] al tiempo que ofrece nuevos mercados para la maquinaria, los servicios y las tecnologías de los países industrializados” (OMC, 2014, p. 44), ampliando de esta forma su participación en el comercio mundial, junto con otras economías en desarrollo del Sur. Además, el crecimiento de otras economías como Brasil, India e Indonesia, y la participación de nuevos actores en Asia Oriental dedicados al comercio de manufacturas y en

cadena de producción globales como México muestran el interés de los países en desarrollo de insertarse a las nuevas dinámicas comerciales.

Aunque el crecimiento del comercio Sur-Sur ha ayudado a incrementar la participación de las economías emergentes en el comercio internacional, dado que “el viejo modelo del comercio mundial dominado por las economías avanzadas del norte está transformándose a medida que las economías emergentes del sur se convierten en nuevos polos de expansión comercial” (OMC, 2014, p. 44), todavía existen múltiples brechas de desarrollo y tasas de crecimiento desiguales, además de una fuerte dependencia sobre la comercialización de materias primas y productos agrícolas en las canastas exportadoras, y poca modernización en infraestructura y procesos logísticos para el transporte en la mayoría de países del Sur que se encuentran rezagados de las dinámicas comerciales o limitados a participar en las cadenas globales de valor como proveedores de bienes primarios.

1.1.1.2 Creación y uso de cadenas de producción globales

La creación y el crecimiento del uso de las cadenas de producción globales, producto de la revolución tecnológica y de las comunicaciones es otra de las tendencias más importantes dentro del comercio internacional actual, dado que las compañías multinacionales como nuevos actores de las dinámicas comerciales han podido “dividir geográficamente sus líneas de producción, diseñando cadenas internacionales de producción que asignan diferentes partes del proceso de producción a empresas de diferentes países” (Hoekman, 2014, pp. 15-16), como resultado de la baja en los costos del comercio y las telecomunicaciones para reducir finalmente sus costos de producción.

La implementación de esta forma de encadenamiento productivo ayudó a impulsar la participación en las exportaciones e importaciones mundiales de regiones en desarrollo, sobretodo asiáticas, que a su vez impulsaron el comercio entre sus países y sus mismas industrias para contribuir a su propio crecimiento. Además, estas cadenas ayudaron a que países en desarrollo de otras regiones entraran a participar del comercio mundial, siendo proveedores de recursos naturales para las manufacturas finales de valor agregado (Hoekman, 2014).

1.1.1.3 Incremento de flujos de IED

Con el origen de la forma fragmentada de las cadenas de producción globales, vino el incremento de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), ya que, siguiendo con el análisis de Hoekman (2014), la IED es una parte importante para la creación de cadenas de valor, dado que el posicionamiento de filiales y empresas productoras en otros países, que en su mayoría son países en desarrollo o economías emergentes, requiere de inversiones para su apertura y para la administración de la producción, es por esto que estos flujos han venido en crecimiento desde los años posteriores a la segunda guerra mundial, con una amplia participación de economías emergentes como China, que se ubican como receptores y proveedores de IED, por su apertura al comercio desde el año 2000 y su crecimiento económico (OMC, 2014).

1.1.1.4 Incremento del comercio de servicios

Gracias a la revolución tecnológica y de las comunicaciones, se incrementó el comercio digital y de servicios, que al mismo tiempo se incrementó por la IED dedicada al posicionamiento de empresas que sirven en los procesos de las cadenas de producción globales, como la investigación y desarrollo (I&D), diseño, ingeniería, logística, transporte, servicios financieros y subcontratación (Hoekman, 2014). Al 2015, la OMC reportó US\$4,68 billones en las exportaciones de servicios comerciales, con una importante participación de economías emergentes como China e India (OMC, 2016).

1.1.1.5 Disminución del comercio de materias primas y productos agrícolas

Finalmente, a comparación del incremento del comercio de servicios, el comercio de materias primas y productos agrícolas disminuyó como producto del aumento de los precios en los productos básicos desde el año 2000 y la gran importancia concedida a los bienes manufacturados (OMC, 2014). A pesar de la importancia de las materias primas en las primeras fases de producción de las cadenas de valor y su baja participación en el comercio mundial, la tendencia general de los países en desarrollo fue la implementación de protecciones, como los subsidios a la agricultura, dado que sus canastas exportadoras todavía dependen de ella y de otros productos primarios, por lo que esto se ha convertido en un problema a la hora de negociar una posible liberalización comercial (Hoekman, 2014).

Dadas las tendencias anteriores, para entender el desarrollo de acuerdos megarregionales en el contexto actual, es importante remitirse a uno de los acontecimientos claves que permite el cambio de la arquitectura comercial. De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio (OMC) (2016):

La Ronda de Doha es la ronda de negociaciones comerciales más reciente entre los miembros de la OMC. Tiene por objetivo lograr una importante reforma del sistema de comercio internacional mediante el establecimiento de medidas encaminadas a reducir los obstáculos al comercio y de normas comerciales revisadas.

Producto de los pocos resultados de la Ronda de Uruguay, la Ronda de Doha lanzada en el 2001 pretendía favorecer a los países en desarrollo en la elaboración de reglas que estimularan el comercio, para contribuir al crecimiento económico y a la erradicación de la pobreza. En la ronda se abarcaron temas de aranceles, barreras no arancelarias, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, inversiones, subvenciones, transparencia en compras públicas, facilitación del comercio, entre otros (INTAL, 2011). Dados los lentos avances de la ronda, en la Conferencia Ministerial de Cancún, México en 2003 se dio el primer fracaso en la falta de consenso en los Temas de Singapur relativos a las compras públicas, la competencia y las inversiones, y en las cuestiones de subsidios en la agricultura.

Con el ánimo de reactivar las negociaciones, en la Conferencia Ministerial de Ginebra, Suiza de 2004 donde se estableció un acuerdo para alcanzar determinadas metas enmarcadas en temas como la agricultura, el acceso de bienes, el desarrollo, los cuatro temas de Singapur y la ampliación de plazos hasta la siguiente conferencia ministerial (Abraham, 2005). Para la Conferencia Ministerial de Hong Kong de 2005 se logró el compromiso de los países desarrollados en la eliminación de subvenciones y el apoyo a países menos desarrollados para su acceso a nuevos mercados, sin embargo, los acuerdos seguían siendo superficiales y las diferencias entre los países en desarrollo y desarrollados se ampliaban, favoreciendo a la formación de alianzas dada la oposición a la poca favorabilidad a los países más pobres (García-Matamoros, 2010).

A raíz de que las siguientes conferencias de 2006 y 2007 no obtuvieron resultados, para 2008 se propuso un nuevo paquete de julio, donde se presentaron nuevos objetivos relativos al acceso a mercados, agricultura, subsidios y ayudas a países más pobres, pero la crisis económica mundial contribuyó al estancamiento de las negociaciones y al poco compromiso que se siguió

evidenciando en los temas de agricultura (García-Matamoros, 2010). Las negociaciones se reanudan en el 2013 en la Conferencia Ministerial de Bali donde se lograron avances específicos en la elaboración y firma del Acuerdo de Facilitación del Comercio, agilizando procesos aduaneros, reduciendo trámites aduaneros, aumentando la transparencia y reduciendo los costos de transacción, favoreciendo así las exportaciones de los países menos adelantados, dándoles un trato diferencial (Rosales, 2013). Aunque estos avances se reconocen como importantes, se requieren acuerdos sustantivos en otros temas que necesitan mayor atención para superar la inequidad en temas de intercambio de bienes y servicios en sectores sensibles como la agricultura, y otros como la industria.

De los ciclos de conferencias ministeriales hay que resaltar el papel de los países en desarrollo en el contexto, dado que pudieron aumentar su presencia en el comercio y la producción mundial y pudieron tener mejor desempeño que otras economías desarrolladas y ser economías emergentes, lo que les permitió participar y negociar en foros internacionales y exigir concesiones a los países desarrollados en materias comerciales para evitar la profundización de desequilibrios. Aquí cabe nombrar el desarrollo de coaliciones como el G-20 o los BRICS, los cuales han podido tomar protagonismo en las decisiones comerciales y compiten frente a las principales potencias comerciales, teniendo influencia sobre la arquitectura del comercio mundial y creando un nuevo orden multipolar.

Frente a los pobres avances de las demás conferencias ministeriales, se da el fenómeno de estancamiento de la Ronda de Doha por varios factores:

1. “Los cambios en la estructura de economía mundial y en particular el crecimiento explosivo de China [...] hicieron a la ronda poco relevante para las economías mayores con el pasar del tiempo” (Hoekman, 2014, p. 7).
2. En concordancia con lo anterior, la presencia de países más pobres y dependientes de las preferencias comerciales han sido un “obstáculo para el sistema”, dado que “tienen un interés en el fracaso de la ronda: para ellos, ningún trato es buen negocio” (Charlton, 2006, p. 21)
3. Las diferencias entre lo que pretendían obtener las economías desarrolladas de las economías emergentes y viceversa en las negociaciones sobre los niveles arancelarios y las barreras protectoras en sectores como la agricultura no permitió la elaboración de un

acuerdo de liberalización (Hoekman, 2014). Hubo falta de consenso y posiciones diferentes en torno a los subsidios a la agricultura, los temas de Singapur, el acceso a los mercados no agrícolas y la facilitación del comercio (Pakpahan, s.f.).

4. La fuerza de los grupos de presión en países económicamente ricos no permitieron las negociaciones de concesiones que pretendían obtener los países menos adelantados (PMA) relativas a políticas que distorsionaban los mercados agrícolas (Hoekman, 2014).
5. Los altos aranceles que prevalecen en los países de alto ingreso para productos agrícolas, textiles, muebles, calzado, prendas de vestir y manufacturas impidieron hacer negociaciones significativas por su alta sensibilidad. Además se dejaron a un lado sectores importantes como los servicios en donde posiblemente pudo haber progresos significativos, por lo que estos se comenzaron a negociar en grupos de países aparte, fuera del ámbito multilateral (Hoekman, 2014).

Luego de 15 años de dicho estancamiento, en la conferencia ministerial de Nairobi en 2015 “se enterró discretamente la Ronda de Doha” (Ortega, 2016), sin embargo, hubo acuerdos importantes sobre el comercio de agricultura, específicamente la decisión de la eliminación progresiva de subsidios a la exportación de productos agrícolas, junto con la ayuda alimentaria por parte de EE.UU a otros países. Aunque son avances que se deben resaltar, los impactos aún están por verse, dado que lo negociado en el tema de los subsidios “no restringe los subsidios a la agricultura nacional”, lo cual es un problema por la imposición de los mismos en países en desarrollo que pretenden proteger un sector que es importante en la economía interna, de modo que es un tema que permanecerá en la agenda. Además, el tema de la ayuda alimentaria permanece como un interrogante y una preocupación en torno a la “competencia desleal” que se puede presentar en el futuro con los demás productores de alimentos. Junto con los avances en agricultura se resaltan de la misma forma, como “la inclusión de nuevos miembros para la firma y ratificación del Acuerdo de Facilitación del Comercio” elaborado en Bali y otros avances de liberalización del comercio mediante “el Acuerdo sobre Tecnologías de la Información II para reducir derechos arancelarios en productos tecnológicos” (Lester, 2016, pp. 1-2).

Por el estancamiento de la Ronda por más de 15 años, las cuestiones de liberalización comercial y nuevas reglas comerciales han pasado a un segundo plano. De acuerdo con Hoekman (2014):

Grandes acuerdos comerciales preferenciales están siendo negociados entre pequeños grupos de países, incluyendo el Tratado Transpacífico (TPP), el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) y el Tratado de Comercio de Servicios (TISA). Esto, seguido de un gran número de acuerdos bilaterales del comercio que ya han sido negociados entre países que buscan la liberalización comercial y las estrategias de integración en Europa, Latinoamérica y Asia Oriental. Ellos son complementados por numerosas negociaciones bilaterales, por ejemplo China-Corea del Sur, Corea del Sur-Japón, Canadá-UE (pp. 8-9).

La estrategia de EE.UU como gran participante del comercio mundial ha sido la constitución de acuerdos megarregionales en los que se pueda continuar con el trabajo de la liberalización del comercio, abarcando un gran número de economías e incluyendo temas nuevos en las conversaciones comerciales. Estos acuerdos contienen propósitos geo-económicos y geopolíticos de excluir a China dado su crecimiento como potencia regional y la presencia que quiere tener EE.UU en Asia Pacífico como “contrapeso” a dicho crecimiento (Griffith, Steinberg y Zysman, 2015).

El TPP y el TTIP como acuerdos megarregionales en los que participan un gran número de economías iniciaron en el 2010 y el 2013 respectivamente con el objetivo de involucrar un gran número de economías que aportan significativamente a la economía mundial, creando así zonas económicas amplias y profundizando los acuerdos bilaterales ya existentes para la conformación de grandes y extensas cadenas globales de valor que permitan competir en los mercados. De acuerdo con Rosales et al. (2013) otro de los objetivos de estos acuerdos está determinado por la agenda de temas:

Dichos acuerdos suelen establecer disciplinas de mayor alcance que las multilaterales (denominadas OMC-plus) en esos temas. Asimismo, suelen contener obligaciones jurídicamente vinculantes en una gama de temas actualmente no regulados por la OMC (denominados OMC-X) y que son relevantes para el funcionamiento de las cadenas de valor. Entre ellos se destacan el tratamiento de la inversión extranjera, la política de competencia, los flujos de capital, las regulaciones ambientales y laborales y las medidas relacionadas con el otorgamiento de visas) (p. 14).

1.2. Marco Teórico

Para esta investigación serán utilizados los enfoques teóricos de la Interdependencia planteados por Keohane y Nye (1980), el Regionalismo del Siglo XXI planteado por Baldwin (2011) y la Geopolítica Comercial de Dieter (2015). Concretamente, la Interdependencia ayudará a entender las nuevas relaciones que surgen entre nuevos actores participantes (como las compañías transnacionales) y los Estados en los acuerdos megarregionales, que surgen de necesidades compartidas que se establecen en la formulación de reglas en los sectores económicos y nuevos mecanismos, con efectos y costos determinados por dimensiones de sensibilidad y vulnerabilidad que varían por cada participante. En este punto, el enfoque teórico también ayudará a entender los impactos significativos para los países latinoamericanos vinculados o fuera de los acuerdos.

Como complemento, el Regionalismo del Siglo XXI ayudará a interpretar las relaciones interdependientes entre los Estados y los nuevos actores involucrados en estos acuerdos que crean cadenas de valor globales para la producción de bienes y crean nuevos vínculos en torno al intercambio de servicios y flujos de inversión, además del origen y desenvolvimiento de los acuerdos megarregionales como creadores de reglas más profundas que podrían crear un nuevo régimen internacional comercial, dado el estancamiento del sistema multilateral del comercio. Finalmente, la Geopolítica Comercial permitirá entender el papel de los acuerdos megarregionales como creadores de un nuevo régimen que incrementa la competencia entre las potencias comerciales y las potencias emergentes, además de determinar la posición de las economías latinoamericanas en un escenario comercial donde las nuevas reglas establecidas pueden afectar su participación en la creación de cadenas de valor globales y en el comercio mundial en general.

Estos enfoques fueron seleccionados para la investigación dado que pueden explicar el contexto actual del comercio ante el debilitamiento del sistema multilateral y la participación de nuevos actores que estructuran nuevas relaciones interdependientes y que necesitan de reglas más profundas para regular los nuevos flujos de comercio e inversión derivados de dichas relaciones, por lo que se da el surgimiento de los acuerdos megarregionales que pueden ser potenciales creadores de un nuevo régimen global a nivel comercial

Keohane y Nye (1988) identifican a la Interdependencia en un contexto de nueva política mundial que surge a partir de la segunda guerra mundial donde existe una conexión entre países y nuevos actores que implican tanto efectos como costos recíprocos, así, la interdependencia se da en términos de relaciones interestatales, transgubernamentales y transnacionales, lo que los autores identifican como “canales múltiples que conectan las sociedades” (p. 41), donde se crean vínculos entre los nuevos actores que intervienen en la política mundial como las multinacionales, las organizaciones internacionales y las organizaciones no gubernamentales. De acuerdo con Keohane y Nye (1988):

En política mundial, interdependencia se refiere a situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países. A menudo, estos efectos resultan de intercambios internacionales (flujos de dinero, bienes, personas y mensajes que trasponen las fronteras internacionales [...] donde existen efectos de costos recíprocos en los intercambios (aunque no necesariamente simétricos) hay interdependencia (p. 22).

Los autores establecen que en las relaciones de la nueva política mundial la seguridad militar deja de predominar como un único tema estructural, sino que múltiples temas surgen para ser tratados en las relaciones interdependientes sin poner como importante a uno sobre otro. Esto se denomina como “ausencia de jerarquía en los temas de la agenda de las relaciones interestatales” (Keohane y Nye, 1988, p. 41). También, para los autores los conflictos entre estados y el uso de la fuerza no son necesarios cuando existen relaciones interdependientes, sino que a través del cambio o la instauración de un régimen internacional se pueden mitigar los desacuerdos en los nuevos temas en los que se desenvuelven estas relaciones. Esto se denomina como el “menor papel de la fuerza militar” (Keohane y Nye, 1988, p.41).

En la interdependencia y las relaciones de poder se determinan dimensiones de sensibilidad y vulnerabilidad, en donde cambian los costos y efectos de las relaciones dado el cambio o la continuidad de las políticas internacionales. De acuerdo con Keohane y Nye (1988):

Sensibilidad implica grados de respuesta dentro de una estructura política. Puede medirse no meramente por el volumen de los flujos que trasponen las fronteras, sino también por los efectos de costo de los cambios en las transacciones sobre las sociedades o los gobiernos. La sensibilidad

de la interdependencia se crea mediante interacciones dentro de un marco de políticas. La sensibilidad supone que el marco permanece invariado (p. 26)

La vulnerabilidad puede definirse como la desventaja de un actor que continúa experimentando costos impuestos por acontecimientos externos aun después de haber modificado las políticas [...] la dependencia a la vulnerabilidad solo puede medirse por el costo que implican los ajustes efectivos a un medio que ha cambiado durante cierto lapso de tiempo (p. 28)

El planteamiento de la teoría de la interdependencia, permite una relación con el trabajo de Baldwin (2011) sobre el Regionalismo del Siglo XXI, dado que la revolución de las telecomunicaciones fue la que permitió la organización de cadenas de valor internacionales que cambiaron la complejidad del comercio, elaborando una relación interdependiente entre el comercio, los servicios y las inversiones que se daría entre las empresas multinacionales como participantes del comercio del siglo XXI, surgiendo de la necesidad de hacer negocios en el exterior y conectar industrias para mejorar los procesos de producción. De aquí surge el nexo comercio-inversión-servicios, el cual se define en un entretreído de tres elementos que construyen la complejidad del comercio del siglo XXI:

El comercio de servicios, la inversión internacional en facilidades de producción, tecnología, entrenamiento de capital humano y relaciones de negocio a largo plazo; y el uso de la infraestructura de servicios para coordinar la producción dispersa, como las telecomunicaciones, el internet, entrega expresa de paquetes, servicios aéreos de carga, finanzas relacionadas con el comercio, servicios de despacho de aduana, etc.” (Baldwin, 2011, p. 5)

El funcionamiento de dicho nexo va en un flujo de doble vía en el que participan industrias y oficinas y en el que se intercambian bienes, ideas, tecnología, capital y técnicos y hay inversión extranjera con el propósito de conectar empresas y hacer negocios en el exterior, creando cadenas internacionales de valor gracias a la revolución de las comunicaciones y el cambio en el contexto comercial en el nuevo siglo.

Dada la complejidad de la nueva modalidad del comercio y el débil trabajo en el seno de la OMC, surge la necesidad de crear reglas más profundas que llenaron el “vacío de gobernabilidad

en el comercio” mediante tratados regionales, tratados bilaterales de inversión y reformas unilaterales, los cuales contienen normas OMC-plus y OMC-X, lo que se puede entender como la creación de un nuevo régimen internacional.

El autor profundiza el estudio en la elaboración de un nuevo marco que requiere una nueva economía política en la que las compañías extranjeras entran a un país que debe necesariamente hacer reformas internas para facilitar la producción y la conexión internacional y el hacer negocios internos, donde el acceso preferencial a los mercados pierde su fuerza, a diferencia del regionalismo del siglo XX, estas reformas pueden entenderse como vulnerabilidades que afectan a los estados receptores de dichas compañías y sensibilidades a los demás estados que ya no pueden disfrutar del acceso preferencial del regionalismo del siglo XX.

La Geopolítica Comercial establecida por Dieter (2015) se puede relacionar en el contexto del regionalismo del siglo XXI y la interdependencia, ya que la proliferación de tratados de libre comercio que abarcan un gran número de economías debilitan el régimen de comercio internacional existente y contribuyen a la creación de uno nuevo que enmarca niveles de competencia entre potencias comerciales que pretenden escribir nuevas reglas para el comercio donde las vulnerabilidades se repartan de forma asimétrica. Dichas reglas surgen en respuesta a la poca efectividad del régimen actual y por la competencia entre Estados Unidos y China por ser autores de dichas reglas.

Es por lo anterior que el autor identifica al TPP y el TTIP como la evidencia de la división geopolítica de la economía global, surgiendo como acuerdos megarregionales que se desenvuelven en relaciones de intercambios interdependientes en comercio, servicios e inversiones establecidos por el regionalismo del siglo XXI y que impulsan la competitividad de los países miembros, respondiendo al estancamiento de las negociaciones multilaterales para establecer nuevas reglas y al riesgo que suponen las economías emergentes como las BRICS. Pero al mismo tiempo, traicionan los principios tradicionales que alguna vez fueron impuestos por aquellas potencias y traerían grandes riesgos a pequeñas economías asociadas en esos grandes tratados en el futuro. Así mismo, el impulso del comercio discriminatorio, menos cooperación y mayores conflictos

contribuyen al peligro que traen consigo los acuerdos megarregionales dado el cambio del régimen que los intensifica.

Las teorías anteriormente nombradas darán un soporte temático en el capítulo 4 y 5 de la investigación, vinculándose con el problema de investigación determinado por las similitudes y diferencias entre los acuerdos megarregionales seleccionados y el impacto de su entrada en vigencia en América Latina. La geopolítica comercial y el regionalismo del siglo XXI se analizarán en las similitudes y diferencias del contexto geoeconómico y geoestratégico de ambos acuerdos en el capítulo 4 para entender el papel primordial de ellos en la elaboración de reglas comerciales nuevas y más profundas, mientras que la interdependencia se analizará en los impactos hacia países miembros y no miembros de los acuerdos y de su entrada en vigencia en el capítulo 5 para sintetizar las sensibilidades y vulnerabilidades para cada grupo de países. De este modo, se podrá resolver el problema de investigación, sintetizado en las conclusiones.

1.3. Marco Conceptual

Acuerdo Megarregional: Un acuerdo megarregional se desarrolla en el marco de “negociaciones internacionales que se espera tengan un impacto de gran magnitud en la arquitectura de las relaciones mundiales de comercio e inversión en las próximas décadas” (BID, 2015). Involucra un gran número de países que tienen un importante peso económico, comercial y de población en el mundo; pretende crear “espacios económicos de gran alcance geográfico”; trata una agenda con temas nuevos o de forma más profunda que en otros espacios como la OMC, dado “el estancamiento de la Ronda Doha [...] y una creciente fragmentación del sistema de comercio mundial” (BID, 2015).

Este concepto será aplicado a lo largo de la investigación para identificar al TPP y al TTIP como los acuerdos determinantes en la creación de nuevas reglas comerciales y más profundas, derivado del estancamiento del sistema multilateral del comercio, además de ser acuerdos de profundo impacto en la participación en el comercio mundial de América Latina.

Integración profunda: Robert Lawrence (1996) establece que la integración profunda se da en un contexto donde los mercados y la competencia se globalizan, hay problemas ambientales compartidos, hay una conexión entre mercados laborales y las telecomunicaciones permiten atravesar fronteras. Así mismo, existe una complementariedad entre comercio exterior e inversión extranjera que permite incrementar la competitividad de los países participantes de dicha complementariedad, lo que llama a prestar atención a las múltiples barreras comerciales existentes y a las reformas domésticas que se deben hacer para mejorar la participación en el comercio y la entrada de inversión extranjera, por lo que dicha integración debe incluir en la agenda temas relacionados con dichas mejoras y con el contexto, como las normas ambientales, laborales, temas de inversión, eliminación de barreras no arancelarias o desgravación arancelaria (pp. 26 – 27).

Este concepto se relacionará con los procesos que se han llevado a cabo en la negociación de cuatro sectores económicos seleccionados para la investigación en los acuerdos megaregionales: comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual, dado que son temas que determinan dicha integración, con el objetivo de armonizar reglas y crear posibles grandes áreas de libre comercio para facilitar las relaciones entre las economías involucradas.

Interregionalismo: Heiner Hanggi (2000) establece tres formas del interregionalismo: “a) relaciones entre grupos regionales; b) acuerdos birregionales y transregionales; y c) híbridos, como relaciones entre grupos regionales y un país en solitario” (p. 3).

- En la primera forma hay un diálogo entre grupos que se considera como una forma de viejo regionalismo, en donde hay reuniones ministeriales y de alto nivel en el lanzamiento de proyectos y programas, donde se promueve la cooperación en áreas económicas, generalmente de comercio e inversión, y otras áreas como los derechos humanos y la democracia. En estas relaciones se destaca el diálogo entre la Comunidad Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) (Hanggi, 2000, p. 5).
- En la segunda forma hay una relación triangular entre las tres regiones económicas más grandes del mundo: Norteamérica, Europa Occidental y Asia Oriental. En este caso, se considera que hay una membresía difusa, dado que los estados participan de forma individual, pero hay cierto grado de coordinación regional. Derivado de esta forma de

relación viene el término Transnacionalismo. Se destacan al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) como un acuerdo transregional, con miembros de Asia Occidental, de Norteamérica y de Suramérica, y a la Reunión Asia – Europa (ASEM) como un acuerdo birregional con miembros de Asia Occidental y de la Unión Europea. Generalmente, los temas tratados son económicos y también hay espacios de cooperación en términos políticos y socio-culturales (Hanggi, 2000, p. 3).

- Finalmente, en la tercera forma se involucra a un grupo regional y a un país que comúnmente se caracteriza por ser una potencia que tiene una posición dominante en su propia región. También se considera a esta forma híbrida como un componente de los acuerdos birregionales o transregionales, como por ejemplo la Unión Europea con China o ASEAN con EE.UU (Hanggi, 2000, pp. 8-9).

El autor muestra que las anteriores formas responden a “la necesidad de manejar el complejo creciente de interdependencias en un mundo de globalización triádica, y por la necesidad de balancear el regionalismo en otras regiones, así como el interregionalismo entre otras regiones” (Hanggi, 2000, p. 12), mostrando que Latinoamérica y África también entran a hacer parte de este mundo de relaciones.

El interregionalismo se vinculará con la creación de grandes espacios económicos entre regiones que estipulan el TPP y el TTIP. La forma de acuerdos birregionales y transregionales, y la forma híbrida establecidas por el interregionalismo describirán el desenvolvimiento de las relaciones entre los países vinculados a los acuerdos megaregionales y de los temas determinados por la reglamentación de los cuatro sectores escogidos, dado que en el TPP se vinculan algunas de las economías miembros de APEC que son de distintas regiones (Norteamérica, Suramérica, Asia Occidental) y en el TTIP se involucra un grupo regional y un país económicamente dominante (UE y EE.UU).

Normas OMC-plus y OMC-X: Por un lado, las normas OMC-plus son aquellas que profundizan lo que ya se alcanzó a nivel multilateral en la OMC, como las normas fitosanitarias, las reglas de origen o la regulación de las inversiones. Por otro lado, las normas OMC-X son aquellas que regulan temas que están fuera del tratamiento de la OMC, como la política de

competencia o el movimiento de capitales (Baldwin, 2011). Para esta investigación, se evidenciará que los cuatro sectores seleccionados para el análisis de similitudes y diferencias entre los acuerdos megaregionales hacen parte del grupo de Normas OMC-plus, siguiendo el objetivo de la profundización de normas, mientras que otros sectores presentes en la estructura temática de los acuerdos, como la competencia, hacen parte del grupo de Normas OMC-X, dadas las nuevas necesidades que surgen del incremento de flujos comerciales, de servicio y de inversión, y la creación de cadenas de valor globales.

1.4. Estado del arte

En primera instancia, Griffith et al. (2015) muestran al TPP y al TTIP como la evidencia del cambio estratégico en la política comercial de EE.UU, respondiendo al estancamiento de las negociaciones de la OMC, teniendo en cuenta que existen razones geopolíticas de crear un modelo comercial liberalizado que obliga a la adhesión a los países excluidos y como una consecuencia ante las ganancias que representarían los acuerdos en comercio e inversión. Los autores resaltan el papel que alguna vez tuvo EE.UU y Europa en el cambio de las reglas del juego, al contribuir al paso del GATT a la OMC, lo que pone la cuestión de si se daría el mismo resultado con el TPP y el TTIP como respuesta al estancamiento de las negociaciones multilaterales, teniendo en cuenta los nuevos actores relevantes en el sistema internacional que pretenden obtener mayor participación en el contexto económico. El análisis del contenido geoeconómico y geoestratégico de ambos acuerdos hecho por los autores, servirá para el análisis comparativo de esta investigación, entendiendo al mismo tiempo el interés por parte de las potencias tradicionales de la creación de nuevas reglas para el comercio y de grandes áreas de libre comercio ante el incremento de la participación de potencias emergentes que amenazan su liderazgo.

Por otro lado, González (2015) considera al TPP, el TTIP y al TISA como tres de los mega-acuerdos de nueva generación que contienen elementos que no se negocian tradicionalmente, ya sea en el marco de la OMC o en el marco de los acuerdos de libre comercio, además de pretender establecer áreas económicas y financieras de gran proporción en las que EE.UU pueda seguir siendo la gran potencia económica, ante lo que significa el ascenso de potencias emergentes como

China. Dentro de otros aspectos, el autor muestra que, en primera instancia, el TTIP sería un acuerdo que desregularía los mercados y daría amplia actuación a las empresas transnacionales que entrarían a desregular aspectos importantes en materia social y medioambiental; al mismo tiempo, se entiende como un acuerdo que posiblemente traería efectos positivos en materia de crecimiento, flujo de comercio e ingresos para las dos partes. El autor agrega que “si el TTIP no llega a buen puerto, la principal amenaza es la firma del TPP con el cual Europa perdería su centralidad histórica” (González, 2015, p. 4), mostrando que ha habido resistencia por parte de sectores agrícolas que discuten aspectos de propiedad intelectual, de empresas estatales y de productos como el azúcar y lácteos que se ven afectados en los capítulos estipulados entre algunos Estados que temen salir perjudicados. El autor concluye que los tres mega-acuerdos han sido rechazados por los países negociadores por el papel que cumplen las transnacionales por el incremento de sus ganancias y que es importante que el papel estatal no se vea minimizado por las condiciones que pretenden imponer dichas empresas. De esta investigación se retomarán los objetivos de los acuerdos megaregionales y los impactos que puede traer su entrada en vigencia a sectores económicos específicos, dado el incremento de la participación de las transnacionales en la forma de delinear las relaciones comerciales y las reglas para ellas.

Rosales et. al (2013) identifican al TPP al TTIP y al RCEP como acuerdos megaregionales que tienen una gran influencia en la elaboración de reglas para la nueva arquitectura del comercio mundial dado el estancamiento de la OMC, concordando con las investigaciones anteriores con las tres características elementales de estos acuerdos: el gran número de economías involucradas, la ambición de crear espacios comerciales de gran alcance y la ampliación de la agenda temática en temas más profundos de los tratados en el marco de la multilateralidad comercial. Los autores establecen en el texto que las transformaciones del último siglo complejizaron las redes y relaciones comerciales, por lo que la elaboración de acuerdos megaregionales permite su regulación y plantean desafíos para las economías menos desarrolladas involucradas en estos acuerdos y el desafío para regiones como América Latina en la profundización de su integración. De esta investigación se rescatará el origen del TPP y el TTIP como acuerdos megaregionales de gran magnitud, además de aspectos generales relacionados con la estructura temática de cada acuerdo y algunos posibles impactos de su entrada en vigencia, en especial en la futura integración latinoamericana.

Elliott (2016) muestra que los mega-acuerdos que se están desarrollando pretenden establecer las nuevas reglas del comercio que no son óptimas para aquellos países en desarrollo y países más pobres que los implementan. La autora resalta que estos acuerdos cubrirían una parte sustancial del comercio mundial y que con la firma de acuerdos preferenciales se contribuye a la reducción de barreras no arancelarias, pero que para países en desarrollo como Vietnam que se encuentra en el TPP existe la presión en adoptar reglas y estándares que suelen afectar sus intereses económicos, favoreciendo a aquellas grandes potencias que están a favor de las mismas. Tanto el TPP como el TTIP incluyen disciplinas más profundas o no tratadas en el sistema multilateral del comercio mundial, pero los beneficios para aquellos países en desarrollo que pertenecen a estos no son tan significativos, y aumentan los impactos económicos en materia de, por ejemplo, reglas de propiedad intelectual, liberalización de la agricultura limitada y discriminatoria, reglas de origen, entre otras (Elliott, 2016, p. 2). De este artículo se rescatarán algunos impactos económicos negativos en propiedad intelectual y agricultura para los países latinoamericanos que estén involucrados en los acuerdos megarregionales, y en la forma en la que se están reglamentando dichos sectores en cada acuerdo.

Draper y Meléndez (2014) examinan los temas claves y los impactos potenciales de los miembros del TPP y el TTIP, estableciendo que el TPP puede impactar en el comercio mundial dado que entre los miembros “hay flujos de comercio de bienes estimados en más de \$2 trillones en 2012” (p. 15), que en su gran mayoría son dirigidos por EE.UU y Japón y dadas las oportunidades que ofrecen las previas firmas de Tratados de Libre Comercio (TLC’s) en cuanto a la liberalización de mercados, además de resaltar que el TPP puede ser el inicio de un área de libre comercio en Asia-Pacífico si otros miembros de APEC no pertenecientes al TPP firman el acuerdo, lo que traería ganancias significativas a largo plazo (Draper y Meléndez, 2014, p. 16). Por otro lado, los autores analizan las negociaciones del TTIP y los impactos positivos que traería la eliminación de barreras no arancelarias y la compatibilidad y alineación normativa y de los sistemas de inversión y contratación pública más que la eliminación de aranceles que ya son relativamente bajos entre ellos (Draper y Meléndez, 2014, p. 17). De esta investigación se analizará el desenvolvimiento del TPP y el TTIP en el escenario del comercio mundial y la realización de sus objetivos, junto con los posibles impactos entre los participantes.

Rosales y Herreros (2014) analizan los posibles impactos en Latinoamérica del desenvolvimiento de las negociaciones de acuerdos como el TPP y el TTIP, estableciendo que hay impactos significativos hacia los países de América Latina sin importar si algunos están vinculados en las negociaciones de los acuerdos megarregionales o en acuerdos de libre comercio, impactos que se ven reflejados en los flujos comerciales, en el acceso a mercados, competencia, redes internacionales de producción, presión en los regímenes regulatorios para la convergencia con los futuros socios y en una forma más profunda de integración económica latinoamericana. Los autores resaltan que hay algunos actores latinoamericanos que poseen tratados de libre comercio vigentes con EE.UU y la UE para los que podrían haber beneficios traducidos, por ejemplo, en acceso a mercados libre de aranceles, pero existirían riesgos en cuanto al incremento en la competencia o la presión por adoptar las normas globales establecidas por los acuerdos megarregionales; así como hay otros actores latinoamericanos que no poseen TLC's con EE.UU o la UE que enfrentarían riesgos mayores en cuanto a la desviación de exportaciones. Del análisis concluyen que las implicaciones del megaregionalismo impactan de gran manera en aquellos países involucrados en los procesos, pero que varían en cuanto a la estructura productiva, las políticas y la participación comercial de cada país latinoamericano; el impacto será profundo en el establecimiento de una nueva gobernanza del comercio, planteándole a América Latina el desafío de una nueva integración regional para participar en los nuevos escenarios comerciales. Es importante este artículo para la investigación, dado que se resaltan la mayor cantidad de impactos positivos y negativos para países latinoamericanos miembros y no miembros de los acuerdos megarregionales que poseen fuertes relaciones con los participantes mayores de dichos acuerdos (EE.UU y UE), además de añadir otros impactos para la futura integración latinoamericana y su participación en el futuro contexto comercial.

La investigación de Leycegui (2014) coincide con lo anterior en el estudio de los impactos de los acuerdos megarregionales, específicamente el TPP y el TTIP en los países latinoamericanos, en donde identifica también que los impactos serán diferentes de acuerdo a las relaciones que cada país tenga con los países miembros de cada acuerdo, a la importancia concedida a los mercados para sus exportaciones y el grado de participación que tengan dentro de estos acuerdos. Como ejemplos nombra la participación de Chile, México y Perú como participantes de las negociaciones

del TPP que pueden obtener beneficios en cuanto al fortalecimiento de sus economías o la participación en cadenas de valor; y Colombia y países centroamericanos como firmantes de TLC's con EE.UU y grandes exportadores hacia ese mercado que pueden obtener lo mismo si entran en el acuerdo (Leycegui, 2014, pp. 39-40). En la parte del TTIP, los impactos hacia Latinoamérica serían diferentes, dado que su consecución podría coincidir con otros acuerdos comerciales llevando el sistema comercial a niveles más altos (Leycegui, 2014, p. 40). De aquí se resaltarán los impactos a países latinoamericanos miembros del TPP y otros países como Colombia que poseen fuertes relaciones con EE.UU y hace parte de la Alianza del Pacífico (AP) junto con México, Perú y Chile, como una herramienta para su posible vinculación en el megacuerdo.

Fleischhaker, George, Felbermayr y Aichele (2016) pueden agregar a las dos investigaciones anteriores el estudio de factores históricos de las políticas comerciales adoptadas por Latinoamérica para analizar los efectos de los acuerdos megarregionales en esta región, específicamente el TPP el TTIP, el Área de Libre Comercio de Asia Pacífico (FTAAP) y la Asociación Económica Regional Amplia (RCEP) mediante el uso de un modelo de comercio multi-sectorial que incluye “aranceles y barreras no arancelarias, flujos de comercio de bienes y servicios, y que considera cuidadosamente los vínculos globales en cadenas de valor” (p. 10). Del estudio se puede resaltar que los efectos varían en cuanto a países latinoamericanos participantes de los megacuerdos y países que no participan, en aspectos como la creación de comercio, la eliminación de preferencias arancelarias, las ganancias finales y la participación en cadenas de valor. Por un lado, en el análisis de los efectos del TPP se resaltan las ganancias para el bienestar en Chile, México y Perú como participantes activos del acuerdo, traducidas en acceso a mercados y nuevos mercados para las exportaciones mayores para Perú; por otro lado, en el análisis de los efectos del TTIP, aunque ningún país latinoamericano pertenece al acuerdo, hay una tendencia a la desviación comercial que afectaría a economías como Brasil, México y Argentina, y ventajas estratégicas con posibles ganancias para Panamá, dado el desarrollo de su economía de servicios gracias al canal (Fleischhaker et al., 2016, pp. 11-12). De este estudio se tomarán los impactos a sectores determinantes de países miembros del TPP y países afectados como los miembros de MERCOSUR de la desviación comercial producto del TTIP para agregar a la identificación de impactos hacia Latinoamérica.

Scasserra (2016) estudia los impactos de los acuerdos megaregionales en América Latina en cuanto a los nuevos temas que no se han podido negociar en el ámbito multilateral que pretenden incluir estos acuerdos y que tienen un gran impacto en el comercio y en la soberanía estatal (p. 2). La autora toma en cuenta la ventaja comparativa para relacionarla con lo que exige la firma de un acuerdo megaregional, especificando que la ventaja comparativa se ve reducida dada la nueva “tecnologización”, por lo que la participación de cadenas globales de valor se verá reducida a la venta de productos básicos, sin poder mejorarlos, que es un efecto claro en las economías latinoamericanas como proveedoras de insumos primarios (Scasserra, 2016, p. 5). Por otro lado, la autora analiza el papel de las empresas multinacionales exclusivamente en estos acuerdos, que reducen la capacidad estatal de regulación, dado que pueden perjudicar su actuar, y muestra los mecanismos de demanda que tienen sobre los Estados, lo que erosiona la soberanía estatal y además perjudican a las PYMES latinoamericanas (Scasserra, 2016, p. 6). También, la autora toma la privatización de los servicios o la desregulación de los sistemas financieros que eliminan los objetivos sociales de las economías latinoamericanas y alimentan la propagación de futuras crisis (Scasserra, 2016, pp. 8-9). Finalmente, se concluye del análisis de impacto que las economías latinoamericanas tienen diferencias estructurales que harán que los efectos de la entrada en vigencia de los acuerdos varíen en cada país (Scasserra, 2016, p. 9). De este artículo se tomará en cuenta la reducción de espacio de decisiones para los países miembros de los acuerdos megaregionales, producto de su entrada en vigencia y de la presión por aceptar las nuevas reglas comerciales, además de tomar en cuenta los efectos de la liberalización completa de los sectores económicos que reduciría la posibilidad de modernizar las canastas exportadoras latinoamericanas, limitando su participación en cadenas globales de valor.

Estevadeordal (2014) determina que hay participación de algunos países latinoamericanos en las negociaciones de acuerdos como el TPP o el TISA, como Chile, Perú y México en el TPP o Colombia, Panamá y Paraguay en el TISA, dado que hay una red de acuerdos bilaterales o regionales que los conectan entre sí, lo que crea una red comercial compleja difícil de desentramar. Al estudio, el autor incluye la existencia de la Alianza del Pacífico (AP) como un nuevo mecanismo de integración profunda que posiblemente podría funcionar “como un puente entre las dos vías de integración” para que sus miembros tengan una participación más amplia en las dinámicas comerciales futuras. Según el autor, el impacto que pueden traer los acuerdos megaregionales, junto con la coexistencia de la AP y las demás economías latinoamericanas es

“crear una nueva plataforma actualizada para el comercio que beneficie a los países en todo el mundo” en donde los países latinoamericanos participen de forma más activa, además de otros aspectos relacionados con temas como la acumulación de origen, los derechos de propiedad intelectual, la armonización de normas que podrían impactar de forma negativa a economías como México (Estevadeordal, 2014). Sin embargo, para las economías latinoamericanas el autor recomienda utilizar a la AP como plataforma para fortalecer relaciones con Asia con un trabajo conjunto en fortalecer al bloque en pro de una participación más sólida en las dinámicas comerciales del siglo XXI. De este artículo se rescatarán algunos de los posibles efectos para Colombia y la gran importancia de la AP en las nuevas dinámicas comerciales, y además algunos efectos para la futura integración latinoamericana que debe superar el problema del “spaghetti bowl” teniendo como posible plataforma de participación en el comercio mundial a la AP.

1.5 Metodología

Enfoque Cualitativo: se utilizará la recolección de datos sobre los sectores determinados para el análisis de similitudes y diferencias entre los tratados, la contextualización sobre el origen y desarrollo de los acuerdos megarregionales y el establecimiento de impactos hacia Latinoamérica con el análisis de investigaciones previas del tema.

Diseño teoría fundamentada: de acuerdo a que el enfoque es cualitativo, en este diseño se establece al regionalismo del siglo XXI, la interdependencia, la geopolítica comercial como teorías básicas en las que se fundamentan las relaciones derivadas de los acuerdos megarregionales y los impactos diferenciados entre las economías involucradas. Se realizará mediante el método comparativo el análisis de similitudes y diferencias en torno a los sectores reglamentados por cada acuerdo megarregional.

Método inductivo: se pretende encontrar similitudes y diferencias en los sectores reglamentados de acuerdo con el origen y desenvolvimiento de los acuerdos megarregionales para la nueva arquitectura del comercio para llegar a la determinación de futuros impactos hacia Latinoamérica.

Tipo de estudio comparativo: se tomará la información de los sectores reglamentados por cada acuerdo para determinar similitudes y diferencias entre los dos, la información previa sobre

el origen y desarrollo de los acuerdos megarregionales como creadores de nuevas reglas de juego para las dinámicas comerciales y las investigaciones de otros autores sobre los posibles impactos hacia Latinoamérica.

Instrumentos:

- **Instrumentos de recolección de información:** Se realizará el análisis en torno a la lectura del preámbulo de los acuerdos comerciales megarregionales y de cómo se reglamenta cada uno de los sectores establecidos en cada acuerdo, la lectura de investigaciones previas sobre las negociaciones hechas durante la Ronda de Doha y posteriores rondas para determinar el origen de los acuerdos megarregionales como constructores de un posible nuevo régimen comercial y el análisis de investigaciones previas hechas sobre el impacto hacia Latinoamérica de la entrada en vigencia de los acuerdos megarregionales.
- **Fuente/muestra:** En el tipo de muestreo se utilizarán fuentes oficiales proporcionadas por la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU donde se encuentra publicado el TPP y hojas informativas sobre las negociaciones hechas en cada sector del TTIP proporcionadas por la Comisión Europea.
Se utilizarán fuentes primarias proporcionadas por instituciones estatales, además de fuentes secundarias proporcionadas por investigaciones de los académicos sobre el análisis del TPP y el TTIP por separado y los sectores reglamentados, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para entender el contexto de los acuerdos megarregionales y otras investigaciones realizadas por académicos sobre los posibles impactos de la entrada en vigencia de los acuerdos megarregionales en América Latina.
- **Forma de análisis:** se elaborarán matrices de análisis de similitudes y diferencias en torno a los cuatro sectores establecidos y reglamentados por cada acuerdo y matrices de impactos positivos y negativos de la entrada en vigencia de los acuerdos para países latinoamericanos miembros y no miembros de ellos. Además se hará lectura de la información de los acuerdos para encontrar las características específicas en torno a la reglamentación de los sectores establecidos y los nuevos mecanismos. Por último se analizarán las diferentes investigaciones que describen la evolución del régimen del comercio mundial desde la

Ronda de Doha y las investigaciones hechas por académicos que analicen los impactos futuros hacia Latinoamérica de la entrada en vigencia de ambos tratados.

El objetivo específico 1 de determinar las similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP identificando los sectores de comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual junto con los nuevos mecanismos de controversias fue desarrollado a partir de un análisis de contenidos de cada tratado con la lectura de los capítulos e informes sobre cada sector, además de analizar el origen y estado actual de cada tratado, las dimensiones críticas de cada uno de los capítulos de los sectores escogidos, el resto de la estructura temática, la inclusión de normas OMC-Plus y OMC-X y el proceso de negociación, todo esto para la elaboración de una matriz comparativa que permitiera sintetizar mejor la información. Además, se incluyó el análisis de objetivos geopolíticos y geoestratégicos de acuerdo con las teorías del regionalismo del siglo XXI y la geopolítica comercial.

El objetivo específico 2 de explicar el origen y desarrollo de los acuerdos megarregionales para la nueva arquitectura del comercio se desarrolló mediante la lectura e inclusión de investigaciones que analizaban el panorama del comercio internacional del siglo XXI con cinco tendencias importantes e informes de la OMC sobre las rondas de negociaciones comerciales y otras investigaciones académicas para identificar el estancamiento de la Ronda de Doha que produce la creación de acuerdos megarregionales por parte de países como EE.UU y la UE con el objetivo de la liberalización comercial que no se consiguió en el ámbito multilateral.

Finalmente el objetivo específico 3 de identificar los impactos que tendrá la entrada en vigencia del TPP y el TTIP sobre las economías latinoamericanas se desarrolló mediante el análisis de investigaciones previas sobre posibles impactos a Chile, México y Perú como miembros del TPP y otros no miembros, especificando el caso colombiano, y los posibles impactos del TTIP en Latinoamérica en general, especificando de nuevo el caso colombiano, relacionando dichos impactos con las sensibilidades y vulnerabilidades estipuladas por la teoría de la interdependencia, realizando una matriz de impactos positivos y negativos para sintetizar la información.

A continuación se presentará una tabla que sintetiza la composición de la metodología de la investigación (Tabla 1)

Tabla 1: Composición de la metodología de la investigación

Pregunta de investigación	Variables	Operacionalización	Fuentes de los datos y técnicas
<p>¿Cuáles son las similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP y sus impactos para las economías latinoamericanas en el periodo 2014-2016?</p> <p>Fuente: Elaboración propia.</p>	Variable independiente		
	<p>Tratado Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)</p>	<p>Origen y estado actual del tratado Capítulos: comercio de bienes, comercio transfronterizo de servicios, inversión, propiedad intelectual Dimensión crítica de cada capítulo</p>	<p>Texto oficial del tratado en la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU. Ministerio de Comercio del Perú. CATO Working Papers. Nuevos acuerdos en el Pacífico: Oportunidades y amenazas para Uruguay de Bartesaghi (2016). Campaña TPP Abierto.</p>
	<p>Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP)</p>	<p>Origen y estado actual del tratado Capítulos: comercio de bienes, servicios, inversión, propiedad intelectual e indicadores geográficos Dimensión crítica de cada capítulo</p>	<p>Comisión Europea. Oficina del Representante de Comercio de EE.UU. Transatlántic Trade and Investment Partnership Negotiations de Akhtar, Jones y Johnson (2016). El acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión: Una carta para la desregulación, un ataque al empleo, el final de la democracia de Hilary (2014). Campaña No al TTIP.</p>
	Variable dependiente		
<p>Latinoamérica</p>	<p>Impactos a países miembros del TPP: México, Chile y Perú Impactos a países no miembros del TPP Impactos a Colombia del TPP Impactos a Latinoamérica del TTIP Impactos a Colombia del TTIP</p>	<p>Investigaciones previas académicas sobre impactos futuros para economías latinoamericanas (Rosales y Herreros, 2014; Leycegui, 2014; Fleischhaker et. al., 2016; Scasserra, 2016). Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA). International Centre for Trade and Sustainable Development.</p>	

2. CAPÍTULOS Y NUEVOS MECANISMOS: TRATADO TRANSPACÍFICO (TPP) Y TRADADO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN (TTIP)

Dado que los acuerdos han avanzado de forma diferente, en esta sección se estudiarán cuatro capítulos: comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual. En los capítulos relativos a la inversión se revelaran los nuevos mecanismos de solución de controversias como mecanismos controversiales de ambos acuerdos.

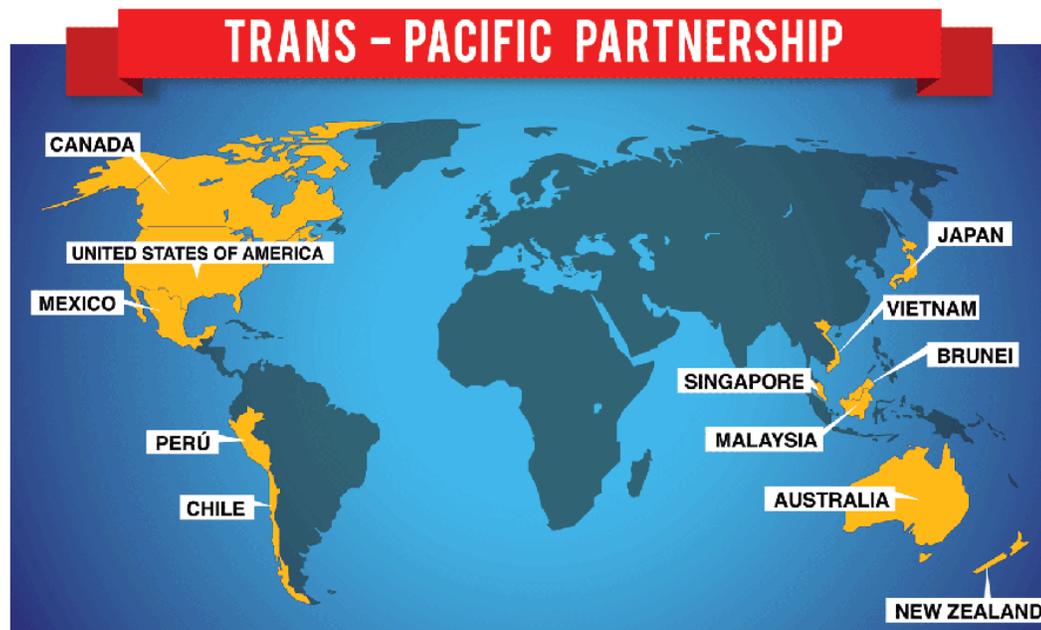
Estos capítulos son seleccionados para el análisis por ser capítulos determinantes en las actuales dinámicas del comercio internacional del siglo XXI. Tal como se señaló en el capítulo 2, el incremento del flujo de inversiones y servicios en los últimos años (el flujo de inversiones del 2015 fue de USD\$1,76 billones de acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD, UNCTAD en inglés), mientras que el comercio mundial de servicios del 2015 fue de USD\$4,68 billones de acuerdo con la OMC) requieren regulaciones más fuertes que los acuerdos megaregionales pueden establecer a nivel global. Así mismo, el comercio de bienes es relevante dado el volumen que se maneja actualmente (al 2015 se registraron USD\$16,5 billones de dólares, de acuerdo con la OMC), y las regulaciones en propiedad intelectual son importantes en la elaboración de productos con valor agregado en las cadenas de producción globales y en la certificación de avances tecnológicos y de las comunicaciones para contribuir con el desarrollo mundial.

2.1. Origen y estado actual: Tratado Transpacífico

De acuerdo con el Ministerio de Comercio del Perú (2016) el Tratado de Asociación Transpacífico (siglas en inglés TPP) es “una iniciativa desarrollada por doce miembros del Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC): Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam” que tiene como objetivo “la construcción de un acuerdo inclusivo y de alta calidad que sea soporte para el crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros” que también pueda construir las bases para una futura Área de Libre Comercio del Asia Pacífico, por lo que el tratado estará abierto a otras economías miembros de APEC.

Gráfico 1

Países miembros del Tratado Transpacífico (TPP)



Fuente: Lehman, J. (2015) TPP is a mistake. *Revista Forbes*. Recuperado de <http://www.forbes.com/sites/jplehmann/2015/04/09/tpp-is-a-mistake/#3e68a01f8292>

Ficha técnica

Principales indicadores del TPP (2015)

Población	810 millones de personas (11% de la población mundial)
PIB	28.031 millones de dólares (36% de la economía mundial)
Exportaciones	4.385 millones (24% de las exportaciones mundiales)
Importaciones	5.171 millones (28% de las importaciones mundiales)
IED	32% de las entradas de IED mundiales y 42% de las salidas de IED mundiales

Fuente: Elaboración propia con datos de Bartesaghi (2016) Acuerdos comerciales preferenciales de Asia Pacífico en relación a América Latina: el caso del TPP

Datos de Instituto Bolivariano de Comercio Exterior (IBCE) (2015) Indicadores económicos de países miembros del Acuerdo de Asociación Transpacífico. Recuperado de http://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documentos/CIFRAS-453-Acuerdo-Asociacion-Transpacifico-TPP.pdf

Tabla 2

Balanza comercial entre países miembros del TPP (Parte 1)

	Australia	Brunei	Canadá	Chile	EEUU	Malasia
Australia		-197,356	-250,864	-61,011	-12,306,025	-3,447,564
Brunei*	178,009		-4,758	-299	-278,938	-388,821
Canadá	-45,978	7,665		-723,434	87,347,279	-1,422,275
Chile	-26,957	198*	353,719		-1,223,458	-77,866
EEUU	12,409,530	600,924	-18,610,651	3,392,581		-25,525,643
Japón	-16,241,042	-1,656,404	-1,000,758	-3,768,122	61,142,461	-5,159,269
México*	451,343	1,806	596,705	380,948	121,911,659	-7,340,973
Nueva Zelandia	1,235,296	-146,886	-56,192	11,696	-416,950	-382,989
Perú*	-31,545	-89	1,551,899	-141,190	-2,848,863	-131,168
Singapur*	8,270,782	634,811	-359,568	-27,152	-10,123,117	4,708,805
Malasia*	2,721,642	549,262	88,754	26,083	4,702,405	
Vietnam*	883,609	-22,588	1,959,313	358,981	25,682,522	-607,658

Tabla 2.1

Balanza comercial entre países miembros del TPP (Parte 2)

	Japón	México	Nueva Zelandia	Perú	Singapur	Vietnam
Australia	11,523,846	-1,517,571	883,395	-215,282	-994,330	-530,362
Brunei*	2,069,628	-6,076	327,084	-159	-229,824	8,914
Canadá	-3,846,736	-19,268,262	-149,746	-1,271,672	276,441	-3,348,041
Chile	3,457,114	-673,638	-13,629	531,781	14,957	-402,079
EEUU	-72,008,787	-65,922,453	-688,848	1,481,907	8,837,306	-33,621,491
Japón		4,942,553	-147,332	-602,543	12,337,031	-3,252,167
México*	-14,350,739		-242,888	969,500	-805,738	-3,523,319
Nueva Zelandia	-483,640	127,601		12,163	-227,348	-96,946
Perú*	43,239	-1,180,229	-71,623		-47,157	-268,377
Singapur*	-3,373,841	-484,952	1,011,620	38,612		8,526,721
Malasia*	5,176,327	1,220,924	256,014	52,832	6,746,751	-378,246
Vietnam*	-81,758	1,068,569	-52,817	178,241	-2,774,202	

*Datos del 2015. Valores en miles de dólares

Fuente: Elaboración propia con datos de ITC Trade Map (2016) Trade Balance. Recuperado de <http://trademap.org/Index.aspx>

Los antecedentes de las negociaciones de este mega-acuerdo vienen desde el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (P4) que suscriben Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur en el 2006, con la posibilidad de adhesión de otras economías. Dada esta posibilidad, EE.UU mostró su interés de entrar en el acuerdo en el 2008 junto con Australia, Perú y Vietnam, por lo que en 2010 se inician las negociaciones formales de lo que hoy se conoce como el TPP (Rosales et. al, 2013).

La primera ronda de negociación del acuerdo refleja el interés de miembros como EE.UU en involucrar socios comerciales estratégicos, es por esto que se evalúa el ingreso de Japón, Corea del Sur, Canadá y México, con el fin de aumentar los beneficios económicos del acuerdo y de alinear el acuerdo con lo establecido en la APEC. También se habló sobre los posibles capítulos del acuerdo, en concordancia con lo que ya se había establecido en el marco del P4, por lo que se habló de capítulos de desarrollo económico, cooperación, PYMES, transparencia y competitividad (Bartesaghi, 2016, pp. 87-88). Desde el 2010 hasta el 2013 se hicieron 19 rondas de negociación y 15 reuniones ministeriales desde el 2011 hasta el 2016. Las negociaciones finalizan en octubre de 2015 y el acuerdo se firma el 4 de febrero de 2016 (Mincetur, 2016).

Tabla 3
Rondas de negociación del TPP

Ronda	Año	Fecha	Lugar	Avances
1	2010	15-19 marzo	Melbourne, Australia	Consideración de medidas no arancelarias, definición del concepto de altos estándares en propiedad intelectual, establecimiento de grupos de trabajo, consideración de trabajar en enfoque de lista negativa e inclusión de medidas de trato nacional y trato de nación más favorecida
2	2010	14-18 junio	San Francisco, Estados Unidos	Definiciones del capítulo de servicios, negociación de aranceles por medio de “oferta-solicitud”, coexistencia entre acuerdos, intercambio de información de flujos de comercio, compromisos sobre fortalecimiento de capacidades
3	2010	2-9 octubre	Bandar Seri Begawan, Brunei	Inclusión de Malasia como miembro pleno, discusiones sobre telecomunicaciones y comercio electrónico, intercambio de ofertas arancelarias

4	2010	5-10 diciembre	Auckland, Nueva Zelandia	Intercambio de anexos de medidas disconformes y reservas en comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros e inversiones, uso de arancel del 1 de enero de 2010 como tasa base
5	2011	13-18 febrero	Santiago, Chile	Consolidación de propuestas de textos de cada grupo de trabajo, consolidación de textos de medidas sanitarias y fitosanitarias y de servicios financieros
6	2011	24 marzo – 1 abril	Singapur, Singapur	Comparación de listas intercambiadas con respecto a acceso a mercados, reglas de origen y servicios, inclusión de prohibición de servicios a la exportación, llegar a acuerdos sobre la interpretación y aplicación de solución de controversias
7	2011	15-24 junio	Ho Chi Minh, Vietnam	Acuerdo en artículos de trato de nación más favorecida, presencia local, medidas disconformes y reconocimiento en servicios, acuerdo en portabilidad numérica en telecomunicaciones
8	2011	6-15 septiembre	Chicago, Estados Unidos	Revisión de listas de ofertas en materia de acceso a mercados, servicios y compras públicas, transparencia en servicios financieros, solución de controversias Estado-Estado
9	2011	19-28 octubre	Lima, Perú	Análisis de riesgo en medidas sanitarias y fitosanitarias, comité de servicios financieros, cooperación en temas migratorios
10	2011	5-9 diciembre	Kuala Lumpur, Malasia	Inclusión de temas de servicios de envío y servicios profesionales como anexos, disposiciones en materia de marcas
11	2012	1-13 marzo	Melbourne, Australia	Acuerdo en certificación y atestación limitada a información esencial, inclusión de referencias como la ley modelo de CNUDMI sobre comercio electrónico, acuerdo de 186 reglas específicas de origen
12	2012	8-18 mayo	Dallas, Estados Unidos	Regulación domestica de servicios por plazos indicativos para procesar solicitudes de suministro de servicios, definición de comercio transfronterizo de servicios financieros, disposiciones en importación temporal libre de aranceles de equipos profesionales o muestras comerciales
13	2012	30 junio – 10 julio	San Diego, Estados Unidos	Disposiciones en seguridad alimentaria, consentimiento por escrito del sometimiento de una controversia a

				arbitraje, disposiciones de fomento de transparencia de las medidas no arancelarias
14	2012	6-15 septiembre	Virginia, Estados Unidos	Admisión temporal libre de aranceles, revisión completa del capítulo de comercio de servicios, transferencia de información financiera
15	2012	3-12 diciembre	Auckland, Nueva Zelanda	Definición de requisitos de desempeño, no adopción de medidas de control de precios de importación y exportación, acuerdo en mercancías totalmente obtenidas o producidas en el territorio de las partes en plantas, animales, mercancías obtenidas de animales vivos, de caza y de acuicultura
16	2013	3-14 marzo	Singapur, Singapur	Clausulas para el establecimiento de sanciones penales para actos de transgresión a los derechos de propiedad intelectual, estándar mínimo de trato en inversiones
17	2013	15-24 mayo	Lima, Perú	Acuerdo en licencias de importación más allá de las disposiciones de la OMC, medidas antidumping y medidas compensatorias, acuerdo en transparencia en regulaciones de servicios, trato nacional en servicios financieros.
18	2013	14-25 julio	Kota Kinabalu, Malasia	Excepción de compras públicas de servicios financieros del capítulo, disponibilidad expedita de servicios de seguros, eliminación del drawback, medidas de salvaguarda temporal en inversiones
19	2013	22-31 agosto	Bandar Seri Begawan, Brunei	

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (MINCETUR) (2016) Acuerdos Comerciales del Perú. TPP, Sobre la negociación. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=189&Itemid=208

2.1.1 Contenidos del acuerdo

En su estructura temática, el mega-acuerdo posee 30 capítulos (Mincetur 2016):

1. Disposiciones iniciales
2. Trato nacional y acceso de mercancías al mercado

3. Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen
4. Mercancías textiles y prendas de vestir
5. Administración aduanera y facilitación del comercio
6. Defensa comercial
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. Contratación pública
16. Política de competencia
17. Empresas de 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

2.1.1.1 Capítulo 2: Trato nacional y acceso a mercados

De acuerdo con los textos oficiales del acuerdo, se acordó el trato nacional entre las partes y la prohibición del incremento o creación de nuevos o existentes aranceles. Además de la eliminación progresiva de aranceles de acuerdo con un cronograma de desgravación, cabe resaltar que el anexo 2-D del acuerdo establece que cada parte puede establecer su cronograma de desgravación arancelaria con plazos mínimos de 21 años. Por otro lado, las partes acordaron la eliminación de restricciones o impuestos a productos reimportados, exportaciones o importaciones y se estableció la figura de admisión temporal aceptando el no cobro de aranceles a productos específicos como las muestras comerciales o los bienes determinados a exhibición o propósitos deportivos.

En cuanto a los bienes agrícolas, como un punto controversial en la mayoría de acuerdos comerciales, las partes acordaron la eliminación multilateral de subsidios a la exportación para bienes agrícolas y el trabajo continuo en cuanto al desarrollo de disciplinas multilaterales de créditos a la exportación, programas de seguros y garantías a los créditos. Además, se espera una contribución de las partes en cuanto a la transparencia y cooperación relativa al comercio de productos de biotecnología agrícola, con el ánimo de apoyar la seguridad alimentaria de las partes.

Las críticas de este capítulo están en torno al alcance de la liberalización, dado que para la liberalización arancelaria, “tanto EE.UU como Japón mantienen calendarios separados para cada parte del TPP, esto significa que el mismo producto importado puede estar sujeto a tipos arancelarios diferentes, dependiendo del país de origen” (Ikenson, Lester, Lincicome, Pearson y Watson, 2016, p. 19). Por otro lado, se mantienen y se crean nuevas barreras a las importaciones de productos sensibles dados los periodos largos a productos como “la carne vacuna, los productos lácteos o la fruta procesada (de 15, 20 y 30 años) en EE.UU o la eliminación gradual de 30 años del arancel sobre las camionetas pick up de Japón sobre otros automóviles con periodos de eliminación más cortos” (Ikenson et. al., 2016, p. 20).

2.1.1.2 Capítulo 10: Comercio transfronterizo de servicios

De acuerdo con el análisis hecho por Bartesaghi (2016) del capítulo de servicios se establece que las medidas se aplicarán en la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio, compra y pago de servicios, acceso y uso de redes de distribución,

transporte o telecomunicaciones, y presencia de un proveedor de servicios de una parte en otra junto con el otorgamiento de garantías financieras para el suministro de servicios; sin embargo, se excluye a los servicios financieros, la contratación pública, los servicios suministrados por el gobierno y los subsidios otorgados por una parte, dado que algunos ya están acordados en otros capítulos. También se excluye a los servicios de transporte aéreo.

En este capítulo también se otorga el trato nacional y el trato a nación más favorecida en donde se acuerda que se impide poner limitaciones en el número de proveedores de servicios, el valor total de transacciones en servicios y operaciones y el número total de personas naturales que pueden ser empleadas en un sector de servicios particular. Con esto también se adopta el enfoque de lista negativa, en donde las partes aceptan la apertura de sus mercados a los proveedores de servicios de los países miembros exceptuando la adopción de medidas disconformes presentadas por cada parte en distintos niveles.

Como los servicios financieros se encuentran en el siguiente capítulo (capítulo 11 del tratado), es importante mencionar como se reglamentaron al ser un servicio particular y relevante para las relaciones comerciales. De acuerdo con la Oficina del Representante de Comercio de EE.UU (USTR) (2016) los servicios financieros representan una oportunidad para asegurar la estabilidad financiera y regular los mercados, por lo que se establecieron obligaciones en torno al tratamiento nacional para la inversión en instituciones financieras de los países del TPP, tratamiento a nación más favorecida, acceso a mercados sin la imposición de restricciones cuantitativas en el número de transacciones financieras y estándar mínimo de tratamiento (pp. 1-3).

Por otro lado, de acuerdo con el Mincetur (2016) se permite la venta de servicios financieros entre miembros del TPP con el compromiso de obtener registros de autorización en la parte en la que se establecerá el servicio y de las instituciones financieras locales:

El capítulo permite la venta transfronteriza de ciertos servicios financieros a una parte del TPP desde otra parte del TPP, sin exigir que los proveedores establezcan operaciones en otro país para suministrar sus servicios – sujeto al registro o la autorización de los proveedores de servicios financieros transfronterizos de otra parte del TPP con el objetivo de asegurar una apropiada regulación y vigilancia (p. 6)

Las partes también establecieron compromisos en distintas materias financieras, como el manejo de portafolios, la transferencia de información o el pago con tarjetas electrónicas, sin embargo, uno de los compromisos importantes va en torno a que se incluya a los servicios financieros en las disputas de inversiones teniendo un mecanismo de arbitraje que interviene en las controversias relativas a estos servicios, además de permitir la solución de controversias entre los Estados, dada la pretensión de permitir el comercio transfronterizo de esta clase de servicios (Mincetur, 2016, p. 6).

En este capítulo se han presentado pocas críticas, dado que la liberalización de los servicios a nivel mundial por el Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS, GATS en inglés) ha sido escasa, por lo que se entiende que “el TPP es un logro en liberalización de servicios que va más allá que otro acuerdo”, sin embargo, en el sector de servicios financieros se conservan “enfoques nacionales altamente conservadores de la regulación financiera, reforzados por los recuerdos de las crisis financieras en Asia, EE.UU y Europa” (Ikenson et. al., 2016, pp. 39-42), lo que dificulta la liberalización.

2.1.1.3 Capítulo 9: Inversión

En este capítulo, se establece que se aplicará a las medidas adoptadas o mantenidas por una parte relativas a inversionistas de otra parte, inversiones cubiertas y las inversiones en el territorio de la parte relativos a requisitos de desempeño e inversión, medio ambiente, salud y otros objetivos regulatorios. Además, se acordó el trato nacional, el trato a nación más favorecida y el nivel mínimo de trato a los inversionistas en los territorios de las partes, además de proteger a los inversionistas en caso de posibles conflictos armados y prohibir la expropiación salvo en casos específicos que deben ser indemnizados.

Las partes acordaron permitir las transferencias relativas a las inversiones cubiertas de forma libre, donde se admite el flujo de contribuciones a capital, utilidades, dividendos, ganancias de capital, gastos por administración, pagos realizados a contratos, cuotas por asistencia técnica y pagos a regalías. Por otro lado las partes acordaron prohibir los requisitos de desempeño de las inversiones y adoptaron el enfoque de lista negativa explicado en el capítulo de Servicios (Bartesaghi, 2016).

El nuevo mecanismo: solución de controversias entre inversionistas y Estado

De acuerdo con el análisis de Bartesaghi (2016), el capítulo de inversiones establece uno de los mecanismos más controversiales para este acuerdo, donde las partes acordaron un procedimiento de solución de controversias donde el demandante y el demandado deben resolver la disputa a través de consultas y negociaciones, usando herramientas de conciliación, mediación y buenos oficios. El demandante tiene la posibilidad de recurrir a procesos de arbitraje después de seis meses de su demanda, donde el tribunal deberá aplicar:

Las reglas de derecho aplicables a las autorizaciones de inversión pertinentes o aquellas identificadas en las autorizaciones de inversión o acuerdos de inversión pertinente, o las que las partes contendientes acuerden; o si, en los acuerdos de inversión pertinentes las reglas de derecho no han sido identificadas o en su defecto acordadas: la legislación del demandado, incluyendo sus reglas sobre conflicto de leyes, y las reglas de derecho internacional que sean aplicables (Bartesaghi, 2016, p. 101).

Aunque este mecanismo ya ha sido aplicado en otros tratados en los que se involucra EE.UU, lo novedoso para el TPP incluye varios aspectos como las restricciones de reclamaciones sobre el estándar mínimo de tratamiento (MST) si se trata de una medida gubernamental que “frustra las expectativas de un inversor” (USTR, 2015), más medidas de independencia e imparcialidad para los árbitros, el derecho de reglamentación de los Estados en servicios públicos, el medio ambiente y la seguridad, o aspectos relativos a la participación pública con presentaciones de “amicus curiae” a los paneles del ISDS (USTR, 2015).

Lo crítico del capítulo de inversiones está en la aprobación del mecanismo, dado que las mayores protestas al ISDS son la falta de transparencia e integridad de los árbitros, que por lo general sirven a intereses corporativos por encima del imperio de la ley, el uso del mecanismo limitado a las corporaciones multinacionales, las exenciones de acceso al mecanismo concedidas a las empresas de tabaco como un privilegio especial a industrias particulares, discriminando así otros productos e industrias y el secretismo dentro de los procedimientos judiciales (Hufbauer, 2016; Ikenson et. al, 2016).

2.1.1.4 Capítulo 18: Propiedad intelectual

De acuerdo con el análisis para entender el acuerdo hecho por Schott, Kotschwar y Muir (2013) los derechos de propiedad intelectual fueron uno de los puntos más difíciles en las

negociaciones del acuerdo, dado que las partes no estaban de acuerdo en ciertas disposiciones en áreas como los derechos de patentes en fármacos o copyright, mostrando que la sobreregulación aumentaba los precios de las medicinas o ponía a los países importadores de tecnología en cierta desventaja competitiva (p. 26). El incremento de Estados Unidos en los derechos de propiedad intelectual dificultó las negociaciones del capítulo, dado el interés de ir más allá de lo establecido a nivel multilateral, sin embargo, las partes acordaron la promoción de la innovación, la creatividad, la difusión de información, la transferencia de tecnología con el propósito de contribuir al avance económico y social. El capítulo abarca:

Patentes, marcas, derechos de autor, diseños industriales, indicaciones geográficas, secretos comerciales, otras formas de propiedad intelectual, la observancia de los derechos de propiedad intelectual, así como otras áreas en las que las partes acuerden cooperar (Mincetur, 2016, p. 9)

En el punto de patentes, el capítulo “permitirá patentar cualquier invención, ya sea un producto o un proceso, en cualquier campo de la tecnología, siempre que dicha invención sea nueva, conlleve una actividad inventiva y sea susceptible de aplicación industrial” (Bartesaghi, 2016, p. 110). Se estableció que para los productos farmacéuticos habrá confidencialidad en datos de prueba para su comercialización, además de la adopción de las partes de medidas en salud pública.

Para el copyright el acuerdo establece que las partes deben dar el derecho exclusivo de autorizar o prohibir las reproducciones, comunicaciones al público y distribución de sus trabajos en cualquier forma, además de definir medios legales para dicha protección mediante la cooperación en observación en casos de piratería o falsificación (Mincetur, 2016). Además, se otorga una protección por la duración de la vida del autor con 70 años adicionales, por lo que las obras estarán protegidas con penalidades civiles a aquellos que se apropien de las mismas de forma indebida. También se crea un sistema de notificación y retirada para los proveedores de internet, con el ánimo de controlar los contenidos infractores en los sitios web (Ikenson et. al., 2016).

Con respecto a los indicadores geográficos y las marcas, el capítulo establece que las marcas pueden proteger las indicaciones geográficas, por lo que se considera en ciertos casos la cancelación o prohibición de considerar a los productos como “genéricos”, respetando así sus denominaciones de origen (Ikenson et. al., 2016). En este capítulo también se considera el trato nacional para los extranjeros en la protección de los derechos de sus invenciones, además de los

conocimientos tradicionales con recursos genéticos con derechos de propiedad intelectual (Bartesaghi, 2016).

Las críticas a este capítulo van en torno a que las regulaciones de propiedad intelectual son excesivamente fuertes, y al mismo tiempo consideradas como proteccionistas. El marco de regulación es similar a lo impuesto en la ley de EE.UU y en otros acuerdos comerciales, por lo que se consideran como una imposición a cambiar las obligaciones en esta materia para los demás países miembros (Ikenson et. al., 2016). Por otro lado, dar los derechos de controlar los contenidos en internet a los proveedores de este servicio con el fin de proteger los derechos de autor “afectarían derechos como la libertad de expresión y el acceso a la cultura” (ONG Derechos Digitales, s.f.), así mismo, las protecciones excesivas para las obras con derechos de autor “afectaría el acceso a la cultura y al conocimiento” (Zambrano, 2016).

Finalmente, tras de las mayores críticas se relacionan con el acceso a los medicamentos genéricos y el presupuesto para la salud pública, dado que las reglamentaciones en protección de datos de prueba para los medicamentos “hace más difícil que versiones genéricas del medicamento, muchas veces más baratas, entren al mercado”, favoreciendo así a las empresas farmacéuticas a que puedan imponer precios más altos a los medicamentos biológicos, dificultando el acceso público (ONG Derechos Digitales, s.f.).

El Tratado Transpacífico en los cuatro capítulos determinados abarca regulaciones referentes a la eliminación arancelaria y de otras restricciones para el acceso al mercado, la eliminación de subsidios a la agricultura, la prohibición para limitar el número de prestadores de servicios, la protección a los inversionistas mediante indemnizaciones o con la posibilidad de hacer denuncias al Estado cuando se dificulte su accionar, la protección de derechos de autor mediante sanciones penales, la protección de datos de prueba de productos farmacéuticos y la eliminación de las categorías “genéricas” a los productos con denominación de origen. Además de este tipo de regulaciones, también hay capítulos referentes al medio ambiente, contratación pública y competencia, temas que son conocidos como normas OMC Plus y OMC X que van más allá de lo acordado multilateralmente, estableciendo así las posibles reglas de la nueva arquitectura mundial del comercio.

A pesar del gran interés que la administración Obama tenía en el tratado, la elección del nuevo presidente Donald Trump en EE.UU trajo consigo la firma de una orden de retiro del país del tratado como una de sus propuestas de candidato presidencial, argumentando que este “era un desastre potencial para el país, que dañaría al sector manufacturero” además de “considerar que los tratados multinacionales no contemplan las prioridades estadounidenses y ponen los intereses comerciales por encima de la generación de empleo” (BBC Mundo, 2017). Con este retiro se ha especulado sobre la dirección que tomarían las dinámicas comerciales, incluyendo la posible vinculación de China en reemplazo de EE.UU en el tratado si los países miembros se sientan a reformularlo, y el impulso del RCEP como acuerdo rival para la integración económica asiática, dejando a China la posibilidad de influir sobre la nueva arquitectura del comercio mundial (Huffington Post México, 2017). Este tema será profundizado en las conclusiones.

2.2 Origen y estado actual: Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión

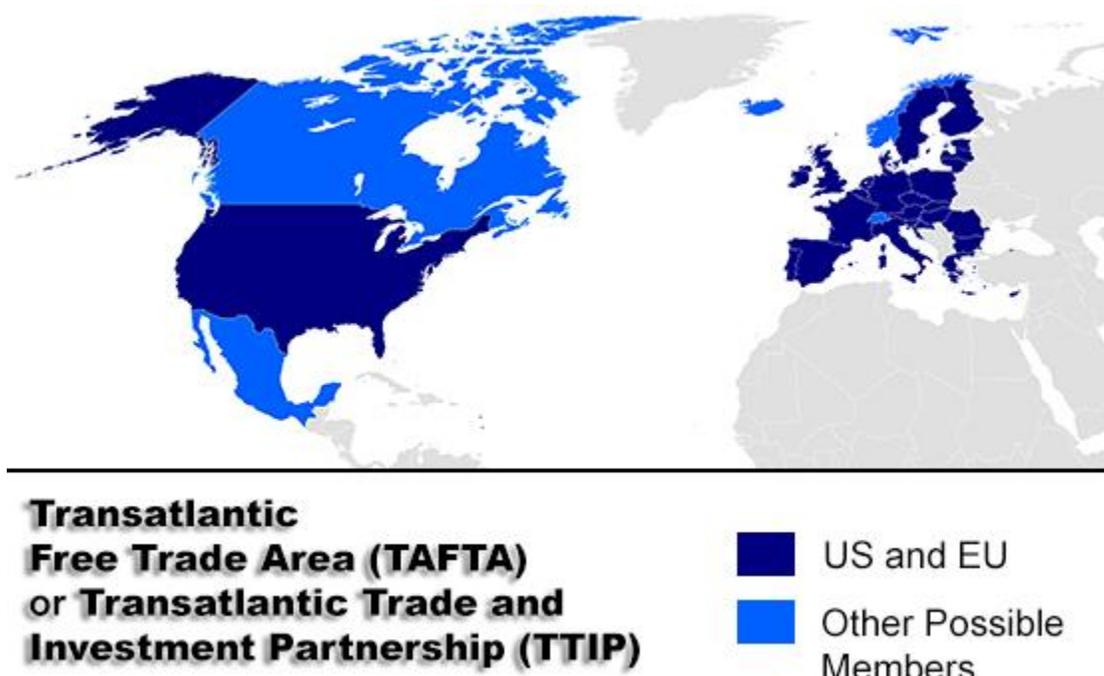
De acuerdo con Hilary (2014) el antecedente clave para forjar un acuerdo comercial y de inversión viene desde la constitución del Diálogo Empresarial Transatlántico en 1995, en donde las empresas de la UE y EE.UU conseguirían eliminar regulaciones que para el momento afectaban sus operaciones. Más adelante, la creación del Consejo Económico Transatlántico en 2007 permitió que se hablara por primera vez de crear un área de libre comercio entre los dos socios, lo que desembocó en la creación de un grupo de trabajo de alto nivel en 2011 encargado de evaluar las oportunidades y amenazas de la creación de dicha área y el posible fortalecimiento de las relaciones entre los dos socios a nivel comercial y de inversión, es por lo anterior que se dio la unión entre el Diálogo Empresarial Transatlántico y la Mesa Redonda Empresarial Estadounidense y la Mesa Redonda de Industriales Europeos con continuas reuniones a puerta cerradas que tenía como objetivo presionar la alianza comercial y de inversión (Hilary, 2014, p. 10).

Las negociaciones oficiales del tratado comienzan en febrero de 2013 con el objetivo de “reforzar la relación para impulsar el crecimiento económico y proporcionar una mayor compatibilidad y transparencia en el comercio y la regulación de la inversión, el mantenimiento de altos niveles de salud y la seguridad y protección del medio ambiente” (Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos, 2016). También, el TTIP pretende “mejorar el acceso de las empresas, reducir los trámites e incluir nuevas normas para facilitar la exportación, la

importación y la inversión” (Comisión Europea, 2016). Se esperaba que las negociaciones terminaran en el 2015, sin embargo el tratado continúa en proceso de negociación, contando 15 rondas negociadoras desde julio de 2013 hasta octubre de 2016 (Tabla 4).

Gráfico 2

Países miembros del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) y posibles miembros



Fuente: Helmer, R. (2015) Scare stories. And TTIP. Recuperado de: <https://rogerhelmermep.wordpress.com/2015/03/14/scare-stories-and-ttip/>

Tabla 4

Rondas de negociación del TTIP

Ronda	Año	Fecha	Lugar	Avances
1	2013	7-12 julio	Washington D.C., EE.UU	Enfoques de los grupos de negociación, cubrimiento de 20 áreas del tratado, revisión de las opiniones de los interesados, lanzamiento del tratado
2	2013	11-15 noviembre	Bruselas, Bélgica	Discusión de enfoques de liberalización y protección

				de la inversión, comparación de servicios transfronterizos y financieros
3	2013	16-21 diciembre	Washington D.C., EE.UU	Discusiones de apertura de mercados, reglamentos contra riesgos a la salud
4	2014	10-14 marzo	Bruselas, Bélgica	Discusiones en aranceles, comercio de servicios y contratación pública, intercambio de ofertas, discusión en obstáculos técnicos al comercio y coherencia normativa
5	2014	19-23 mayo	Arlington, EE.UU	Trabajos en coherencia normativa, derechos de propiedad intelectual, trabajo y medio ambiente
6	2014	13-18 julio	Bruselas, Bélgica	Discusiones en problemas al acceso de mercados, ofertas sobre servicios, cooperación regulatoria, examen de sectores como productos farmacéuticos, químicos o automóviles
7	2014	19 septiembre – 3 octubre	Chevy Chase, EE.UU	Discusión en propuestas de texto, reglamentación en servicios, discusión de elementos pilares como la facilitación del comercio, energía y materias primas, propiedad intelectual y PYMES
8	2015	2-6 febrero	Bruselas, Bélgica	Discusión de aranceles, acceso a mercados de servicios, medidas sanitarias y fitosanitarias
9	2015	20-24 abril	New York, EE.UU	Discusión en cooperación horizontal en sectores específicos como el farmacéutico, automóviles y productos médicos
10	2015	13-17 julio	Bruselas, Bélgica	Discusión en textos propuestos para los servicios, reglas de origen, contenido del comercio de servicios y agricultura, discusiones en capítulos ambiciosos como las barreras técnicas al

				comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias
11	2015	19-23 octubre	Miami, EE.UU	Avances en el acceso a mercados en aranceles, servicios y contratación pública, intercambio de ofertas de aranceles y productos específicos de origen
12	2016	22-26 febrero	Bruselas, Bélgica	Intercambios en propuestas de cooperación regulatoria en barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, propuesta de un capítulo de desarrollo sustentable
13	2016	25-29 abril	New York, EE.UU	Discusión en la consolidación de textos en aduanas, facilitación del comercio y PYMES, progresos en la consolidación del texto de servicios
14	2016	11-15 julio	Bruselas, Bélgica	Intercambio de ofertas arancelarias en el 97% de las líneas arancelarias, textos consolidados en barreras técnicas al comercio y capítulo de PYMES
15	2016	3-7 octubre	New York, EE.UU	Discusiones en coherencia normativa, obstáculos técnicos al comercio y sectores específicos.

Fuente: Comisión Europea (2017)

Ficha Técnica

Principales indicadores de la relación transatlántica (2016)

% en el PIB mundial	33%	
% en la población mundial	11,2%	
Comercio	EE.UU – UE	UE – EE.UU
Exportaciones	271,828,484*	138,825,389
Importaciones	425,799,348	114,261,778
Balanza	-153,970,864	24,563,611

*Valores en miles de dólares

Fuente: Elaboración propia. Datos de ITC Trade Map (2016) Bilateral Trade. Recuperado de <http://trademap.org/Index.aspx>

Datos de Czinkota y Zeneli (2016) Why the Transatlantic Trade and Investment Partnership is more important than TPP. *The Diplomat*. Recuperado de <http://thediplomat.com/2016/01/why-the-transatlantic-trade-and-investment-partnership-is-more-important-than-tpp/>

2.2.1 Contenidos del acuerdo

En su estructura temática, el TTIP manejaría 24 capítulos agrupados en tres partes (Comisión Europea, 2016):

1. Mejor acceso a mercados
 - a. Comercio de bienes y derechos de aduana
 - b. Servicios
 - c. Contratación pública
 - d. Reglas de origen
2. Cooperación regulatoria
 - a. Coherencia normativa
 - b. Obstáculos técnicos al comercio
 - c. Seguridad alimentaria y sanidad animal y vegetal
 - d. Industrias específicas
 - i. Productos químicos
 - ii. Productos cosméticos
 - iii. Ingeniería

- iv. Dispositivos médicos
 - v. Tecnologías de la información y comunicación
 - vi. Pesticidas
 - vii. Productos farmacéuticos
 - viii. Textiles
 - ix. Vehículos
3. Nuevas reglas
- a. Desarrollo sostenible
 - b. Energía y materias primas
 - c. Aduanas y facilitación del comercio
 - d. Pequeñas y medianas empresas
 - e. Protección de la inversión y solución de controversias inversionista-Estado (ISDS)
 - f. Competencia
 - g. Propiedad intelectual e indicaciones geográficas
 - h. Solución de diferencias gobierno-gobierno (GGD)

Aunque el acuerdo todavía se encuentra en fase de negociación, se hará un análisis de lo que se ha publicado a nivel oficial y de los diferentes puntos de vista que han salido tras ver lo controversial que puede ser lo que se pacte en el futuro.

2.2.1.1 Parte I: Mejor acceso a mercados. Comercio de bienes y derechos de aduanas

El objetivo principal en este capítulo es la eliminación de impuestos en el comercio de bienes y otras barreras al comercio para estimular la economía, crear trabajos y ayudar a las compañías europeas a crecer y competir a nivel mundial, esto a partir de una eliminación gradual de aranceles a corto plazo (Comisión Europea, 2015). Aunque entre EE.UU y la UE ya existen aranceles que son relativamente bajos (poco menos del 2%, aunque difieren en productos individuales como las materias primas, que van del 1 al 3% o la ropa y los zapatos que tienen el 30%, e incluso hay aranceles más altos para los carros diferentes entre EE.UU y la UE), la eliminación gradual de aranceles traería mayores beneficios económicos con ganancias significativas, sin embargo, existen sectores de importación sensible como la agricultura en los cuales no se ha pactado dicha eliminación.

La UE espera de las negociaciones de este punto el ahorro inmediato para sus empresas, con bajos costos en los productos de exportación y aumento de ventas, el aumento de trabajos para incrementar la producción y el fortalecimiento del comercio de bienes entre la UE y EE.UU (Comisión Europea, 2015). Del mismo modo, EE.UU esperaría ampliar el terreno de participación de sus agricultores en el mercado europeo y de sus productos en el mercado, aumentando así el potencial del sector si se hace la eliminación de barreras no arancelarias que bloquean su entrada (USTR, 2016).

Dado que el acuerdo aún no está vigente, numerosos estudios consideran que la eliminación arancelaria incrementaría un poco el PIB de ambos participantes, o que los beneficios serían mayores para EE.UU, ya que los aranceles a productos estadounidenses en el mercado europeo son más altos. También en la agricultura se considera que la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias permitiría la entrada al mercado de la UE de productos norteamericanos químicamente modificados y sin regulación alguna, afectando la competitividad de los productos europeos (Akhtar, Jones y Johnson, 2016).

Las críticas en este capítulo se centran en la armonización de estándares y la eliminación de barreras no arancelarias tanto en EE.UU y en la UE, con la aceptación de bajos estándares de seguridad y calidad en la producción de alimentos que afectan áreas como el ambiente y la protección a la salud en la UE (Richter y Schaffer, 2014). Esta aceptación de bajos estándares perjudicaría la calidad y posición en el mercado de los productos agrícolas europeos dado que la entrada de productos norteamericanos químicamente modificados afectaría notablemente su competitividad y además acelerarían el proceso de desaparición de los campesinos tradicionales que se verían perjudicados por el alza en los costos productivos (No al TTIP, s.f.). Adicional a esto, la eliminación del principio de precaución en el TTIP que “obliga a las empresas a demostrar que los productos introducidos al mercado son seguros” permitiría “la entrada masiva de Organismos Genéticamente Modificados (OGM) que no requieren supervisión, pruebas de seguridad o etiquetado” (No al TTIP, s.f.).

2.2.1.2 Parte I: Mejor acceso a mercados. Servicios

En este punto, se espera una mayor presencia de compañías de servicio europeas en el mercado estadounidense, con una competencia en términos iguales, así como un mayor acceso de empresas de servicios estadounidenses en el mercado europeo y la salvaguarda al derecho de los gobiernos europeos de regular los servicios públicos (Comisión Europea, 2015). EE.UU y la UE se consideran como grandes proveedores de servicios, y ambos se consideran mercados potenciales de servicios, por lo que este capítulo pretende la liberalización para una mejor entrada de los participantes de ambas partes al sector de servicios, incluyendo los compromisos en materia de cooperación en reglamentación, transparencia, imparcialidad y debido proceso, incluyendo también la negociación del Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA) (Akhtar et al., 2016).

Dentro de este componente se encuentran los servicios financieros como un subsector importante en el TTIP por la importancia concedida de ambas partes, sin embargo, las controversias van en torno a si se deben incluir en las negociaciones, dado las reformas a los sistemas financieros de ambas partes por la crisis financieras de 2008. EE.UU ha apostado por presionar a la desregulación en el sector financiero para que sus empresas proveedoras de este servicio puedan competir en el mercado europeo, creando nuevas oportunidades y mejor acceso. De estas negociaciones se espera encontrar un punto de cooperación reglamentaria para incluir con éxito al subsector (Akhtar et al., 2016).

Hilary (2014) muestra que otro de los subsectores controversiales en este punto han sido los servicios públicos, que se entienden como sectores sensibles que deben protegerse, por lo que no han existido compromisos concretos, sin embargo, se dice que la liberalización de los mercados de servicios en la UE permitiría la participación de empresas estadounidenses privadas en sectores como la salud o el agua, quitando el control que tienen los gobiernos europeos en la gestión de los servicios públicos. Aunque se ha declarado que estos servicios no se incluirán en las negociaciones del tratado por su sensibilidad, las protecciones han sido pocas y se ha impulsado su inclusión de nuevo.

Finalmente se espera de esta parte un mayor acceso en sectores clave como las telecomunicaciones, el comercio electrónico, los servicios postales y de transporte, aunque existen diferencias todavía con respecto a los límites de participación en las compañías de ambos lados, los asuntos referentes a la protección de datos, la participación de empresas privadas en futuros

contratos públicos y el tema de la diversidad cultural en áreas como la radio y la televisión que se consideran temas sensibles que no hacen parte de la negociación, dado que las diferencias son profundas entre ambas partes.

Para este capítulo, las críticas principales son para la apertura de participación de empresas privadas en los servicios públicos como el agua, la salud o la educación, dado que los gobiernos dejan de intervenir en la gestión de los servicios, y al pasar a manos privadas, puede que los servicios bajen la calidad de sus servicios o simplemente se “destruyan”. Junto con esto, la posible adopción del criterio de “lista negativa” permitiría una liberalización más del sector de servicios, perjudicando la actividad del gobierno para volverlo a regular, dada la creación del ISDS (Hilary, 2014).

2.2.1.3 Parte III: Nuevas reglas. Protección de la inversión

Como uno de los objetivos principales en la relación entre EE.UU y la UE, la inversión resulta ser un punto importante para la elaboración del acuerdo. De acuerdo con Akhtar et al. (2016) “EE.UU y UE están entre las relaciones de inversión y negocios más abiertas y amistosas del mundo, lo que ha ayudado a facilitar altos niveles de inversión transatlántica”, esto debido a que “las dos partes comparten metas en políticas de inversión similares, buscando reducir las restricciones en inversión extranjera y proteger los derechos de los inversionistas, mientras equilibran otros intereses políticos” (p. 37).

De estas negociaciones se esperan nuevas oportunidades de las compañías de ambos lados para invertir recíprocamente, el impulso de las inversiones en ambos lados, la garantía de buen trato a los inversionistas en ambos lados y la creación de herramientas de solución de disputas para la protección de las inversiones hechas (Comisión Europea, 2015).

El nuevo mecanismo: solución de controversias inversionista-Estado (ISDS)

Incluir el mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y Estado ha sido uno de los puntos más controversiales en las negociaciones del acuerdo, dado que es un mecanismo incluido por EE.UU no solo en esta oportunidad sino en la mayoría de tratados de inversión que negocia con otras partes (Akhtar et al., 2016). Se considera al ISDS como un mecanismo peligroso que permite a las empresas demandar a los Estados por las pérdidas de las inversiones hechas, dando poder jurídico de “cuestionar decisiones democráticas tomadas por Estados soberanos y de

pedir indemnizaciones cuando estas decisiones afecten de forma adversa a sus beneficios” (Hilary, 2014).

De las críticas hechas por los detractores del tratado se encuentra la transparencia del mecanismo, dado que, según Hilary (2014), el mecanismo permite que las empresas lleven sus demandas a tribunales de arbitrajes con jueces que no poseen las cualidades para dictaminar una decisión justa, sino que responden a los intereses corporativos de los demandantes, perjudicando así a los Estados y presionándolos a dar inmediatas indemnizaciones por los daños ocasionados. Aunque todavía se pone en cuestión la inclusión de este mecanismo en el tratado dado el peligro que representa para la soberanía estatal en la UE, la propuesta que se lanzó en 2015 fue la creación de crear un Sistema de Corte de Inversiones Público (ICS) para reemplazar el ISDS, con el objetivo de que 15 jueces en un tribunal de inversiones (5 de EE.UU, 5 de la UE y 5 nacionales de otros países) y 6 jueces en un tribunal de apelación (2 de EE.UU, 2 de UE y 2 nacionales de otros países) tengan la capacidad de abordar las negativas presentadas por el parlamento y la sociedad civil sobre el modelo ISDS, además de servir como un mecanismo nuevo para resolver los conflictos de forma amistosa, evitando litigios (Comisión Europea, 2015). Esta propuesta se encuentra todavía en discusión.

2.2.1.4 Parte III: Nuevas reglas. Propiedad intelectual e indicaciones geográficas

Para los temas de propiedad intelectual, se espera que fortalezcan los temas de investigación e innovación mediante mayores inversiones para ambos participantes, ayudando a generar empleos, crecimiento económico y competitividad, siendo un aspecto clave para construir mejores relaciones comerciales entre EE.UU y la UE (Comisión Europea, 2015). Como ambas partes firmaron el acuerdo de la OMC relativo a aspectos de derechos de propiedad intelectual (TRIPS), en estas negociaciones se busca tratar otras cuestiones más profundas de propiedad intelectual, sin embargo, ambos países poseen legislaciones fuertes y diferentes en esta materia que pueden dificultar los diálogos para llegar a un compromiso concreto (Akhtar et al., 2016). El debate dentro de este capítulo gira en torno a tres temas que han sido controversiales en la mayoría de acuerdos comerciales: derechos de autor, patentes y marcas.

Con relación a los derechos de autor, se planea imponer regulaciones fuertes para que los titulares de los derechos de autor tengan el derecho exclusivo del control de sus obras y de lo que se hace con ellas, con el firme propósito de detener su uso no autorizado y obtener más ganancias

de sus esfuerzos e inversiones, evitando temas como la piratería. Esto se vincula con el servicio de los proveedores de internet, ya que se les da la autoridad de control de la información en línea y la posibilidad de denunciar a personas que incumplan con las normativas obteniendo toda su información. En este punto se relacionan las marcas, con el objetivo de darle a las empresas o a los inventores individuales de detener su uso inapropiado y de obtener más ganancias, con el derecho del “uso justo” (Akhtar et al., 2016).

En el tema de patentes, el capítulo plantea que las nuevas reglas en propiedad intelectual no aumentarán los precios de los productos farmacéuticos, sin embargo, existen preocupaciones de la sociedad relativas al acceso de las medicinas y la protección de los datos de ensayo que pueden incrementar los costos en salud pública, sin embargo, se considera aun un tema sensible de negociar pero con pocas diferencias en torno a cómo los participantes han manejado las legislaciones en esta materia (Akhtar et al., 2016).

El tema de indicadores geográficos es importante con relación a las denominaciones de origen de los productos europeos, como por ejemplo el vino, la cerveza y el queso, que certifican su producción en un lugar determinado, sin embargo, el debate de la negociación en estos temas va en torno a que la UE quiere prohibir la producción en EE.UU de dichos productos con denominación de origen europea, y EE.UU los considera “genéricos”, por lo que también sus negociaciones han sido sensibles y difíciles de concretar, dado el valor importante de estas denominaciones para el mercado europeo (Serfati, 2015).

Las críticas en torno a este capítulo están en el posible control que pueden ejercer las empresas proveedoras de servicios de internet en la información compartida en la web para evitar fenómenos de piratería si la UE llega a aceptar el aumento de estándares en protección de propiedad intelectual, violando la información personal de los usuarios para su control y vigilancia, favoreciendo también el acceso a esta a compañías para un posible uso comercial (No al TTIP, s.f.). Además, el capítulo otorgaría a las empresas el control de la información, desembocando en la desaparición de “importantes exenciones de derechos de autor para escuelas, bibliotecas, personas con discapacidades y educación a distancia” (Hilary, 2014). Finalmente, el posible aumento en la duración de patentes y la posible eliminación de datos de prueba pondría en peligro el costo de los medicamentos genéricos, además de poner en riesgo la salud pública con la elaboración de medicamentos más inseguros (No al TTIP, 2014).

Aunque el Tratado Transatlántico no ha entrado en vigencia todavía, se puede resumir que se espera establecer regulaciones que favorezcan al crecimiento económico de ambos socios y fortalezcan las relaciones comerciales, como por ejemplo, la eliminación de aranceles, que aunque son relativamente bajos, contribuirían a una mejora en los flujos de comercio, además de la eliminación de restricciones al comercio y barreras no arancelarias, la cooperación reglamentaria para la entrada de nuevos proveedores de servicios en ambos lados del atlántico, la protección a los inversionistas mediante un nuevo mecanismo de corte de inversiones que todavía se encuentra en discusión, y la protección de los derechos de autor mediante procedimientos penales fuertes, sin embargo, existen temas delicados en los que hay diferencias importantes que faltan por resolver para concretar el acuerdo. Además de los sectores analizados, el acuerdo también pretende regular otros conocidos dentro de las normas OMC plus y OMC X tales como la energía, la competencia, el desarrollo sustentable y las PYMES, avanzando de nuevo, más allá de los temas multilaterales. Este tratado se considera como otro de los que puede cambiar la nueva arquitectura del comercio mundial.

3. MATRIZ DE SIMILITUDES Y DIFERENCIAS ENTRE EL TPP Y EL TTIP

Después del análisis de los cuatro sectores establecidos en cada acuerdo, en este capítulo se establecerán las similitudes y diferencias existentes de acuerdo a la profundización de normas, el proceso de negociación, la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias para el acceso a los mercados, la solución de controversias entre inversionistas y Estados, el manejo de propiedad intelectual y derechos de autor, prestación de servicios y servicios financieros, publicación de los acuerdos, estructura temática y países miembros. Del mismo modo, el análisis geoeconómico y geoestratégico de los acuerdos en general, basado en los propósitos y beneficios, los objetivos geoeconómicos y las estrategias, la utilidad y los sectores relevantes, el contenido geopolítico, objetivos de liberalización comercial y término de acuerdo vivo, permitirán establecer otras similitudes y diferencias entre ambos acuerdos, con base en lo establecido por las teorías de la geopolítica comercial y el regionalismo del siglo XXI. De este modo, el análisis en el capítulo anterior arroja lo siguiente

Tabla 5

Matriz de similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP

Temas	Similitudes		Diferencias	
	TPP y TTIP		TPP	TTIP
Normas y proceso de negociación	Abarcan normas más profundas o no tratadas en el ámbito multilateral (Normas OMC-Plus y OMC-X), como la contratación pública, la competencia o el medio ambiente.		Se encuentra vigente desde el 2016 y contó con 19 rondas de negociación.	Aún se encuentra en proceso de negociación (entre julio de 2013 y octubre de 2016 se habían dado 15 rondas de negociación).
Acceso a mercados y eliminación de aranceles	En términos de acceso a mercados, los acuerdos pretenden la eliminación progresiva de aranceles para mejorar las relaciones comerciales y el desenvolvimiento del comercio megarregional.		Para la eliminación de aranceles se requieren periodos de tiempo para la disminución progresiva y luego la eliminación: desgravación arancelaria con plazo mínimo de 21 años. Posiblemente se obtengan grandes ganancias de la eliminación de	Entre los dos miembros ya existían aranceles relativamente bajos: poco menos del 2% aunque hay productos sensibles con aranceles más altos y diferentes para cada socio (aranceles del 30% en ropa y zapatos en la UE, 150% en tabaco en EE.UU).

		aranceles (Hamilton, 2014)	La eliminación de estos aranceles y de las barreras no arancelarias puede ser importante para las ganancias de ambos mercados (Hamilton, 2014).
Barreras no arancelarias	Los acuerdos pretenden impulsar la eliminación de barreras no arancelarias para la entrada a los mercados.	Ya se eliminaron barreras no arancelarias a nivel de agricultura (subsidios a la exportación para bienes agrícolas).	Todavía se está negociando la eliminación de barreras no arancelarias, ya que los productos norteamericanos químicamente modificados alteran la competitividad de los productos europeos.
Solución de controversias Inversionista - Estado	Los acuerdos contemplan dar garantías a sus inversionistas, por lo que se crean mecanismos de solución de controversias inversionista – Estado para dicha protección.	Ya se estableció un ISDS con aspectos relativos al aumento de la independencia e imparcialidad de los árbitros o la participación pública, que aun entran en duda y generan el debate público, aspectos que EE.UU considera en su formulación “novedosos”.	En el acuerdo se está contemplando una alternativa al ISDS propuesto por la UE (Sistema de Corte de Inversiones Público) con mayor capacidad de los jueces y evitando litigios costosos para los Estados.
Propiedad Intelectual	En términos de propiedad intelectual los acuerdos establecen regulaciones fuertes como la protección de datos de prueba en la elaboración de fármacos o los procedimientos penales a aquellos que se apropien de forma indebida de obras con derechos de autor, con el propósito de reconocer que los derechos de propiedad intelectual son importantes para el crecimiento económico.	En el acuerdo ya se permitió la protección de las indicaciones geográficas bajo las marcas con denominación de origen.	En términos de indicadores geográficos y las denominaciones de origen, las negociaciones en el acuerdo han sido sensibles y difíciles de concretar dado el valor importante de dichas denominaciones a productos como el vino y el queso.

Derechos de Autor	En términos de derechos de autor, los acuerdos han acordado crear sistemas en los que, por ejemplo, los proveedores de internet puedan controlar los contenidos infractores en la web. Además, en ambos acuerdos los titulares de los derechos de autor tienen el derecho exclusivo del control de sus obras y de lo que se hace con ellas para evitar temas de piratería y detener su uso no autorizado.	En materia de derechos de autor, el acuerdo otorga la protección de los mismos por la duración de la vida del autor con 70 años adicionales, lo que se traduce en una protección más larga de la que da el Acuerdo sobre los Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio ADPIC (TRIPS, siglas en inglés).	En el acuerdo ha sido controversial la negociación de protección de los derechos de autor, dado que aún no se establece una extensión de tiempo más larga que la establecida por el ADPIC.
Servicios	Para los servicios, los acuerdos coinciden en la participación de empresas prestadoras de servicios en los países miembros, compitiendo en términos iguales. Es importante mencionar que el Acuerdo de Comercio de Servicios (TISA) incluye a los miembros del TPP y el TTIP como un megaacuerdo guiado a la liberalización de los flujos comerciales de servicios financieros o de transporte.	El acuerdo impide poner limitaciones en el número de proveedores de servicios.	La limitación en el número de proveedores de servicios sigue siendo un tema sensible no definido.
Servicios Financieros	En el tema de servicios financieros ambos acuerdos coinciden en la cooperación reglamentaria para la competencia futura en los mercados.	En el acuerdo se usan los criterios de trato nacional, nación más favorecida y enfoques de listas negativas para los servicios financieros, además de eliminar las restricciones para las transacciones financieras. Este sector va por separado a la reglamentación del comercio	Todavía no se han negociado los criterios de trato nacional, nación más favorecida o enfoques de listas negativas en los servicios financieros, dado que la negociación en ese sector ha sido controversial y sensible por las crisis financieras del 2008.

		transfronterizo de servicios.	Los servicios financieros junto con los servicios públicos son agrupados en la categoría de “servicios” en el acuerdo.
Publicación y negociación	Ambos acuerdos han sido negociados a puerta cerrada, con pocas publicaciones conocidas por la sociedad, pero se han esmerado por crear grupos de trabajo determinados en cada sector a regular.	Solo fue publicado del día de su firma.	Se han publicado pocos resultados de las rondas de negociación.
Estructura temática	Los acuerdos tienen similares contenidos en su estructura temática: industrias específicas como los textiles; PYMES, facilitación del comercio, competencia.	Contempla un capítulo de entrada temporal de personas de negocios.	Contempla un capítulo de energía y materias primas.
Países miembros	Los acuerdos poseen un gran número de países miembros.	Incluye países dispares económicamente, lo que crea desafíos a la hora de concretar el acuerdo.	Tanto EE.UU como la UE son más homogéneos: “representan dos tercios de los países con ingresos más altos del mundo” (Hamilton, 2014, p. 88)

Fuente: Elaboración propia.

3.1 Contenido geoeconómico y geoestratégico del TPP y el TTIP

El contenido geoeconómico y geoestratégico de ambos tratados tiene numerosas similitudes y algunas diferencias importantes. De acuerdo con Dieter (2015) “desde hace unos diez años Estados Unidos y la Unión Europea apuestan cada vez más a los acuerdos de comercio preferencial.” (p. 6) lo que ha desembocado en “el debilitamiento estructural de la OMC y la erosión del orden multilateral existente.” (p. 6), por lo que se entiende que los acuerdos

megarregionales son resultado del estancamiento de las rondas de negociación de la OMC, y con la posibilidad de ser los artífices de la nueva arquitectura del comercio mundial.

Además, la constitución de acuerdos megarregionales responden a la división del mundo comercial, dado que ambos tratados dejan por fuera a potencias emergentes como China, Brasil, India y Rusia, con el objetivo de que EE.UU y la UE puedan seguir como los arquitectos de las reglas del comercio, conteniendo el crecimiento e influencia que las potencias emergentes han tenido en los últimos años. Esto puede desembocar en la creación de “sistemas rivales”, dadas las acciones tomadas por China con la creación del RCEP y los movimientos de Rusia en la creación de la Unión Euroasiática, agregando que en el futuro no aceptarán las reglas establecidas por occidente y posiblemente recurran a fortalecer proyectos políticos en el marco de las BRICS, trayendo como resultado una “carrera de alianzas” (Dieter, 2015).

A nivel comercial, es posible afirmar que ambos tratados ven con entusiasmo la posibilidad de creación de áreas de libre comercio y fortalecimiento de relaciones comerciales que permitan la armonización de normas entre los socios para la liberalización y apertura completa de los mercados lo que posiblemente se vería traducido para los miembros en nuevas oportunidades que contribuyan al crecimiento económico, de acuerdo con la lectura de los objetivos de cada tratado.

Aunque EE.UU tomó la decisión de salir del TPP, otro contenido geopolítico va en torno a la presencia del país en zonas económica y políticamente importantes, sin embargo, la diferencia va en torno a cómo pretendía desarrollar sus objetivos de política exterior en cada zona, ya que la ejecución del TPP se traduce en la fuerte presencia que quería tener EE.UU en su momento en Asia Pacífico, junto con el objetivo de contención a China; así mismo, la ejecución del TTIP todavía pretende fortalecer las viejas relaciones con la UE, renovando el espíritu de cooperación regional y la importancia de la relación transatlántica, además de ser un intento por contener el resurgimiento de Rusia estrechando los lazos con los Estados miembros de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) (Griffith et. al., 2015).

Es importante ver como la geopolítica comercial establecida por Dieter (2015) y el regionalismo del siglo XXI de Baldwin (2011) sirven para la explicación del panorama que plantean los acuerdos megarregionales comparados: la conformación de áreas de libre comercio junto con la negociación y el establecimiento de reglas más profundas permiten el desenvolvimiento de relaciones más abiertas e interdependientes entre los Estados involucrados y

las multinacionales participantes, características del siglo XXI, profundizando además el comercio de bienes, servicios y flujos de inversión, y la creación de grandes cadenas de producción entre ellos y con otros Estados no involucrados. Por otro lado, la división del mundo comercial producto de los acuerdos megarregionales refleja una situación geopolítica en la que se incrementa la competencia entre participantes importantes y rezagados de las nuevas dinámicas comerciales, que puede resultar en el incremento de conflictos y la disminución en la cooperación si se establece el nuevo régimen comercial propuesto por potencias occidentales.

A partir de lo analizado anteriormente, los contenidos analizados arrojan las siguientes similitudes y diferencias:

Tabla 5.1

Matriz de similitudes y diferencias geoeconómicas y geoestratégicas entre el TPP y el TTIP

Temas	Similitudes	Diferencias
Propósito de los acuerdos y beneficios	Ambos acuerdos megarregionales son resultado del estancamiento de las rondas de negociación de la OMC con la posibilidad de ser los artífices de la nueva arquitectura del comercio mundial, estableciendo estándares domésticos e internacionales. Con la elaboración de estos acuerdos se estima que los miembros “gozarían de mayores beneficios que los previstos en el Programa de Doha para el Desarrollo de la OMC” (Hamilton, 2014, p. 83).	De acuerdo con Petri y Plummer (citado en Hamilton, 2014) el TPP podría generar USD\$ 295 millones de dólares en ganancias para el 2025. Japón ganaría USD\$ 119 billones anualmente y EE.UU ganaría USD\$78 billones anualmente (p. 83). El estudio del Centro de investigaciones de política económica (citado en Hamilton, 2014) estima que el TTIP podría generar USD\$ 159 mil millones en ganancias anuales para la UE y USD\$127 mil millones anuales para EE.UU (p. 83).
Objetivo geoeconómico y estrategias de los acuerdos	Los acuerdos son una apuesta conjunta de EE.UU y la UE por la elaboración de acuerdos de comercio preferenciales ante el	Los acuerdos de comercio preferenciales que han perseguido EE.UU y la UE no han sido distribuidos de forma igual, creando desviación comercial y de inversión. La

	<p>estancamiento del sistema multilateral, además de que pueden contribuir a una racionalización económica de las asimetrías entre EE.UU y la UE (Griffith et. al, 2015).</p> <p>Ambos acuerdos reflejan la estrategia de “liberalización competitiva” donde se estimula la participación en la liberalización del comercio, junto con la elaboración de otros acuerdos plilaterales como el Acuerdo Internacional de Servicios y las negociaciones del Acuerdo sobre las TIC’s de la OMC (Hamilton, 2014, p. 84)</p>	<p>UE ha concluido acuerdos con aproximadamente 100 países, mientras que EE.UU solo ha concluido aproximadamente 20 (Griffith et. al., 2015).</p>
<p>Utilidad de los acuerdos y sectores importantes</p>	<p>Dado que el mundo se enfrenta a una multiplicidad de acuerdos de libre comercio, los acuerdos megarregionales pueden reducir los costos de transacción derivados de la complejidad del comercio y direccionarlos en una sola vía (Griffith et. al, 2015).</p>	<p>“Los vínculos comerciales de EE.UU con Asia Pacífico son impulsados principalmente por el comercio de mercancías, mientras que los vínculos comerciales de EE.UU con Europa están principalmente impulsados por la inversión y el comercio de servicios. Eso no significa que la inversión o los servicios transpacíficos o el comercio transatlántico de bienes no sean importantes, pero si indica donde se obtendrán los mayores beneficios de cada negociación” (Hamilton, 2014, p. 89).</p>
<p>Geopolítica de los acuerdos</p>	<p>Los acuerdos responden a un objetivo geoestratégico de EE.UU y UE de aislar a las potencias emergentes (Brasil, China, India y Rusia) y contener su crecimiento e</p>	<p>La ejecución del TPP se traduce en un objetivo de política exterior de la administración anterior de la presencia de EE.UU en Asia Pacífico para así obtener la contención del crecimiento chino, además</p>

	<p>influencia para seguir siendo los arquitectos de las reglas comerciales y las potencias líderes.</p>	<p>del “reequilibrio” con la presencia de EE.UU en “una región en la que la influencia de China está creciendo y los pactos comerciales rivales están cobrando ímpetu” (Hamilton, 2014, p. 86).</p> <p>La ejecución del TTIP responde a la pretensión de fortalecer la vieja relación transatlántica junto con el espíritu de cooperación regional, además de ser un intento por contener el resurgimiento de Rusia estrechando los lazos con los Estados miembros de la OTAN.</p>
<p>Objetivos generales en la liberalización del comercio</p>	<p>Ambos acuerdos tienen el objetivo de crear áreas amplias de libre comercio para el fortalecimiento de sus relaciones comerciales y la armonización de normas para la liberalización de los mercados para contribuir al crecimiento económico.</p>	<p>“El TPP ofrece la posibilidad de dar forma a la arquitectura económica y política de la región Asia-Pacífico” (Hamilton, 2014, p. 86).</p> <p>“El TTIP tiene el potencial de servir como un nuevo elemento vinculante para la asociación transatlántica [...] podría ser a la vez una afirmación simbólica y práctica de la renovación, el vigor y el compromiso occidentales” (Hamilton, 2014, p. 87).</p>
<p>Acuerdos vivos</p>	<p>Ambos acuerdos utilizan el término de “acuerdo vivo”, que se refiere a la constante evolución de los acuerdos a medida que el comercio reacciona a ellos (Hamilton, 2014).</p>	<p>El TPP asume este término de dos maneras: con el acuerdo entre las partes de que el tratado “evolucionará en respuesta a la evolución del comercio, la tecnología y otros temas emergentes”, con la probabilidad de que surjan nuevas reglamentaciones o cambien las reglas entre los miembros; y para establecer que el acuerdo es abierto para futuras membresías que incluyan “otras economías de toda la región de Asia Pacífico” (Hamilton, 2014, p. 88).</p>

		<p>En el TTIP se utiliza el término para “la creación de un proceso para abordar nuevas cuestiones a medida que evolucionan” dado que “no se ha pronunciado si el TTIP una vez negociado estaría abierto a otros que deseen y puedan adherirse a sus disposiciones” (Hamilton, 2014, p. 89).</p>
--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

Dadas las comparaciones hechas, es importante concluir que existen amplias diferencias entre las reglamentaciones para cada sector en cada acuerdo, debido a que el TTIP se encuentra en un proceso de negociación “pausado” por dinámicas como las elecciones en EE.UU y los diferentes acontecimientos en materia política que han llevado a EE.UU y a la UE a entrar en constante desacuerdo y por la sensibilidad de algunos aspectos que no han permitido concretar fácilmente el acuerdo, sin embargo, existen similitudes relacionadas con el objetivo de liberalización de mercados, imposición de regulaciones fuertes para proteger la propiedad intelectual y los derechos de autor y amplia participación en servicios, cooperación en servicios financieros que posiblemente sean establecidas a nivel global, dado el estancamiento del sistema multilateral de comercio. El propósito de liberalizar el comercio impulsado por los promotores de los acuerdos megarregionales analizados está acompañado por objetivos geopolíticos de contener el crecimiento de potencias emergentes y tener una presencia más fuerte en regiones estratégicas para el comercio y objetivos geoeconómicos de armonizar las reglas y establecer grandes áreas de libre comercio, fortaleciendo viejos vínculos comerciales o creando nuevos.

4. TPP y TTIP: IMPACTOS PARA AMÉRICA LATINA

Algunas investigaciones que se han hecho sobre los posibles impactos para América Latina de la entrada en vigencia del TPP y el TTIP coinciden con el hecho de que los impactos variarían según la participación de algunos países latinoamericanos en estos tratados, o según la estructura de su economía y de sus flujos de comercio hacia el extranjero o las relaciones que tengan con las economías más grandes miembros de estos tratados (EE.UU o la UE) (Fleischhaker et. al., 2016; Leycegui, 2014; Rosales y Herreros, 2014; Scasserra, 2016), sin embargo, para esta investigación se separarán los impactos entre los países miembros de los megaacuerdos y los países fuera de ellos que se encuentran potencialmente expuestos.

4.1 Impactos para los países latinoamericanos miembros del TPP: México, Chile y Perú

De acuerdo con Leycegui (2014) los intereses en este acuerdo de los miembros latinoamericanos van encaminados a un posible fortalecimiento de sus economías, mayores lazos comerciales con las demás partes, una posible participación en cadenas de valor regionales, acceso a nuevos mercados con preferencias arancelarias y la expansión de la cooperación en temas como la investigación o la educación y la tecnología, intereses que son compartidos con EE.UU, lo que impulsa a países como Colombia o a la mayoría de Centroamericanos a querer hacer parte del acuerdo (pp. 39-40). Rodríguez (2014) coincide en este escenario, dado que ve a la consecución del acuerdo como una oportunidad para la diversificación de los mercados para las exportaciones latinoamericanas, además de un incremento de la competencia como incentivo de aumento a la productividad y la competitividad (p. 10).

Sin embargo, Fleischhaker et. al. (2016) apuntan a analizar que los intereses difieren de los futuros impactos de la entrada en vigencia del TPP: según su estudio, Chile al tener acuerdos bilaterales con la mayoría de miembros del acuerdo y con sus socios regionales en la Alianza del Pacífico obtendrá beneficios limitados en términos de aumento de la demanda de bienes y expansión del comercio mundial, sobre todo en el sector minero al ser el mayor productor de cobre en el mundo; así mismo México se verá afectado por la pérdida de preferencias al tener que competir de la misma forma con los pares asiáticos en sectores como la manufactura de vehículos y el cuero, y Perú sería el mayor ganador por un posible impulso de sus exportaciones del sector de metales y el sector minero con la posibilidad de obtener ganancias derivadas de la refinación

de dichos materiales en el país y la exportación como bienes intermedios (Fleischhaker et al., 2016, pp. 14-16).

También, de acuerdo con Caballero (2014) Chile se encuentra frente al desafío de renegociar los acuerdos bilaterales que ya tiene con la mayoría de miembros del acuerdo, dado que tendría que “volver a negociar aspectos que le perjudican sin por ello obtener más ventajas de las que ya disfrutaban” (p. 54); mientras que Perú encontraría impactos positivos por la relación fuerte con Brasil y la posibilidad de ser el acceso a los mercados asiáticos para otras economías latinoamericanas:

Dado que Perú ya está actuando como ruta de exportación de productos brasileños hacia el Pacífico, su pertenencia al TPP le puede conllevar el erigirse como el puente natural entre las economías asiáticas y mercosureñas. Así pues, Perú puede beneficiarse directamente del 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 TPP, la UE y con los países del MERCOSUR y, especialmente, con Brasil con quien comparte una larga frontera y proyectos de mejora de infraestructura en el marco del IIRSA (Caballero, 2014, p. 54).

Rosales y Herreros (2014) agregan un impacto significativo para México en la participación en redes de producción, dado que con la firma del TPP, las redes de producción estarán centradas a mirar hacia países asiáticos con los que se han afianzado reglas como la “regla de hilado” que prohíbe la reducción de tarifas a países no miembros del TPP proveedores de fibras o productos textiles, por lo que la elaboración de redes de producción entre México y Centroamérica orientadas al mercado estadounidense podrían verse afectadas por la competencia que instaurarían países asiáticos como Vietnam. Además de lo anterior, la acumulación de origen que permite el acuerdo, en cuanto a considerar originarios del país exportador del bien a los insumos provenientes de otro país del TPP, traería impactos diferentes para cada país latinoamericano dada la estructura de sus canastas exportadoras y la forma en la que se aprovecha el mecanismo, como por ejemplo, el uso de componentes japoneses en productos ensamblados en México hacia EE.UU o el rezago del que aún sufren Chile y Perú dado el predominio de los minerales y del cobre en sus canastas exportadoras (Rosales y Herreros, 2014, p. 7).

Dado lo anterior, Herreros (citado en Rodríguez, 2014) identifica que la cooperación económica proveniente del acuerdo permite que los países latinoamericanos estrechen relaciones

comerciales con Asia, dado que la cooperación futura puede estar orientada “en materia de innovación, ciencia, tecnología y educación” lo que permitiría una mejor inserción en las nuevas dinámicas económicas sin estar rezagadas y una mayor participación de las PYMES en el mismo contexto (pp. 10-11)

Por otro lado, Rosales y Herreros (2014) agregan otro impacto importante con respecto al espacio de toma de decisiones, mostrando que los participantes “pueden encontrar su espacio de políticas reducido a medida que sus regímenes son empujados hacia la convergencia con los de sus socios desarrollados” (p. 12). Dentro de las negociaciones, los tres miembros han tenido que aceptar regulaciones en materia de inversión o propiedad intelectual para la convergencia regulatoria que reducen su poder de decisión sobre materias importantes. De lo anterior, se pueden resaltar los siguientes impactos:

1. En materia de inversión, el aceptar el mecanismo de solución de controversias entre inversionistas y Estado, previamente establecido en los TLC's firmados con EE.UU, reducen el espacio del Estado en el establecimiento de regulaciones hacia las empresas y le dan la posibilidad de demanda a las empresas sobre el Estado por dificultar sus acciones
2. En protección de derechos de autor, el aceptar el poder concedido a los proveedores de servicios de internet de restringir y retirar contenidos que no los respeten, donde puede haber un impacto en el acceso a internet en los países latinoamericanos miembros que han expandido la cobertura, siendo más restrictivo

De los anteriores aspectos, Rodríguez (2014) añade que la presión a los regímenes latinoamericanos podría afectar en sectores como las patentes en la agricultura, dado que con la reglamentación de patentar variedades de plantas y el registro de semillas los campesinos no pueden usar semillas “criollas”, por lo que los impactos a los campesinos de los países miembros del tratado pueden afectar el manejo de la agricultura y hacerlo un sector más restringido, además de llevar los productos a una posible alza de precios; o en sectores farmacéuticos por la confidencialidad en datos de prueba que impacta en la comercialización de medicinas genéricas para las personas que acceden a servicios de salud pública (pp. 16-17).

Scasserra (2016) coincide con la reducción del espacio de decisión del aparato estatal para los miembros latinoamericanos del TPP con la aceptación del ISDS, dado que “constituye una herramienta poderosísima de las empresas multinacionales para limitar la soberanía estatal”

haciendo evidente que el mecanismo solo está disponible para las empresas multinacionales que en su mayoría son extranjeras y dejando de lado a las PYMES de mayoría latinoamericana, lo que se traduce en un mecanismo exclusivo para los países miembros más desarrollados (p. 7).

La estructura comercial y los términos en los que compiten las economías latinoamericanas también pueden verse impactadas por la consecución de los acuerdos megarregionales, debido a que estos apoyan la liberalización de sectores económicos importantes con el fin de la promoción de buenas relaciones comerciales y la formación de cadenas globales de valor. De acuerdo con Scasserra (2016) la entrada en vigencia de acuerdos como el TPP permitiría la eliminación de restricciones para entrar en mercados estratégicos como el bancario o las telecomunicaciones, con el fin de aumentar la participación de las multinacionales y reducir la participación latinoamericana a los bienes primarios, dejando la canasta exportadora limitada a la venta de materias primas sin posibilidad de mejorar su calidad por la falta de “tecnologización” de la que sufren estas economías:

La semilla se desarrolla en otro lado, la información y el procesamiento de datos se internacionaliza, la maquinaria se produce afuera, los agroquímicos se importan y desarrollan en el exterior, las finanzas se operan en bancos extranjeros localizados en otros lugares. Nuestra ventaja comparativa es únicamente en el factor intensivo de la economía local. O sea la tierra. El resto de la cadena global de valor queda para el resto del mundo, limitando nuestra capacidad de vender mejor. Vendemos más, sí, es cierto, pero no mejoramos lo que vendemos (Scasserra, 2016, p. 5).

4.1.1 Impactos para países fuera del TPP

De acuerdo con Rosales y Herreros (2014) la consecución del TPP traería impactos más fuertes sobre los países latinoamericanos que no poseen TLC's con EE.UU., en términos de incremento de competencia y desviación de exportaciones (caso similar con la consecución del TTIP), poniendo de ejemplo a Brasil y los demás países del MERCOSUR. Caballero (2014) coincide con la profunda desviación comercial que sufrirían estos países con la entrada en vigencia del megaacuerdo, dada la nueva posibilidad que ofrecen los países asiáticos para sus socios regionales en la importación de bienes manufacturados, y añade otro impacto en términos de aislamiento de las nuevas dinámicas comerciales mundiales que les obligaría a intensificar vínculos comerciales con socios como China o Rusia, o en términos de cooperación sur-sur, o a continuar con los procesos de negociación con la UE para evitar dicho aislamiento (p. 53). De la

misma manera, países como Venezuela, Ecuador o Bolivia que tampoco cuentan con TLC's con EE.UU pueden sufrir del mismo riesgo de desviación de exportaciones hacia mercados asiáticos, dada la concentración de sus exportaciones al mercado estadounidense y las pocas condiciones competitivas con respecto a los futuros competidores del TPP (SELA, 2016).

4.1.1.1 Impactos del TPP para Colombia

Colombia como país miembro de la Alianza del Pacífico (AP) es el único de los socios fuera del tratado, sin embargo quiso hacer parte de las negociaciones en el 2012, pero al no formar parte de la APEC, su participación no fue tomada en cuenta (SELA, 2016). Aunque Colombia no es miembro del tratado, los impactos futuros pueden verse reflejados en un posible fortalecimiento de las relaciones con Asia Pacífico, derivado del esfuerzo de la AP y los beneficios de entrada a nuevos mercados y a la participación en cadenas de valor (Estevadeordal, 2014).

Otros estudios identifican impactos para la posible inclusión de Colombia como miembro del TPP, dado que se considera como un miembro potencial que ha hecho esfuerzos significativos por mejorar sus relaciones diplomáticas y comerciales con la región de Asia Pacífico de la mano de la AP. De acuerdo con Cerdeiro (2016) Colombia tendría un beneficio significativo de su inclusión en el tratado, dada la reducción implícita que haría sobre las barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios, además de obtener beneficios a nivel de bienestar, sin embargo, todavía se requieren negociaciones para su inclusión.

4.2 Impactos del TTIP sobre Latinoamérica

Leycegui (2014) resalta que aunque México pidió hacer parte de las negociaciones del megaacuerdo, la decisión de EE.UU y la UE de no permitir otros participantes llevó al país a profundizar el TLC vigente con la UE para encontrar puntos de convergencia que le permitan en algún momento acceder a él (p. 40). Aunque no hay miembros latinoamericanos en el acuerdo, varias investigaciones han determinado que habrán impactos importantes sobre aquellos países latinoamericanos que han tratado de instaurar relaciones comerciales con la UE y EE.UU.

Rosales y Herreros (2014) agregan que México, Colombia, Chile, Perú y la mayoría de países centroamericanos firmaron TLC's con EE.UU y la UE, lo que les permite disfrutar de acceso libre de aranceles para sus productos y los ubica como mercados importantes en sus relaciones de exportación; mientras que el resto de países solo gozan de aranceles preferenciales y programas

no recíprocos que excluyen algunos productos e incluyen salvaguardas que limitan las ganancias de las relaciones comerciales y pueden ser suprimidos en cualquier momento (Tabla 6).

Tabla 6

Países latinoamericanos con TLC's con la UE y EE.UU

País	TLC con EE.UU	TLC con UE
Argentina	No	No
Bolivia	No	No
Brasil	No	No
Chile	Si	Si
Colombia	Si	Si
Costa Rica	Si	Si
Ecuador	Si	No
El Salvador	Si	Si
Guatemala	Si	Si
Honduras	Si	Si
México	Si	Si
Nicaragua	Si	Si
Panamá	Si	Si
Paraguay	No	No
Perú	Si	Si
República Dominicana	Si	Si
Uruguay	No	No
Venezuela	No	No

Fuente: Elaboración propia basada en la tabla de Rosales y Herreros (2014)

Tabla 6.1

Balanza comercial de los países latinoamericanos con EE.UU y la UE (2016)

País	Balanza comercial con EE.UU	Balanza comercial con la UE
Argentina	-4,283,107	-1,826,650
Bolivia	19,112*	-451,677*
Brasil	-799,031	2,309,176
Chile	-1,223,458	-1,558,374
Colombia	-5,530,758*	-2,258,078
Costa Rica	-2,252,111*	354,247*
Ecuador	2,140,528*	247,090*
El Salvador	-1,099,461	-447,302
Guatemala	-2,813,112*	-485,257*
Honduras	-1,083,407*	321,528*
México	121,911,659*	-25,445,206*

Nicaragua	1,450,268*	-117,408*
Panamá	-1,490,893*	-2,382,989*
Paraguay	-1,286,791	444,584
Perú	-2,848,863*	855,321*
República Dominicana	-2,662,011*	-1,256,669
Uruguay	-186,373	-95,921
Venezuela	N/A	-5,823,753**

*Datos de 2015

**Datos de 2014 (Venezuela no registra datos de balanza comercial de 2014 a 2016 con EE.UU)

Valores en miles de dólares

Fuente: Elaboración propia con datos de ITC Trade Map (2016) http://trademap.org/Bilateral_TS.aspx

Con la consecución de este megaacuerdo, los mayores impactos se verán reflejados en el incremento de competencia y en el riesgo de desviación comercial que sufrirían aquellos que no tienen TLC's con los mayores socios, por lo que los autores resaltan el caso de los países de MERCOSUR que serían menos competitivos frente a los socios del TTIP en sectores como la agricultura. En el caso de estos países que gozaban de programas no recíprocos y beneficios del GSP la competencia podría incrementarse y su participación podría verse perjudicada dada la pérdida de dichos beneficios (Rosales y Herreros, 2014).

Fleischhacker et al. (2014) coinciden con la desviación comercial que produciría el megaacuerdo y el incremento de la competencia en mercados europeos, además de la pérdida de las preferencias arancelarias de los programas no recíprocos, tomando el ejemplo de los países del MERCOSUR que se verían gravemente afectados y excluidos de las nuevas relaciones comerciales que plantea el TTIP. Cabe mencionar, por ejemplo, los impactos en países como Brasil, que aunque se verían perjudicados por la desviación comercial en mercados como la agricultura, podrían beneficiarse de un posible incremento de exportaciones de minerales para la fabricación de maquinaria en la UE, pero aun así estancarían su posibilidad de mejorar su canasta exportadora (Fleischhacker et al., 2014, pp. 18-19).

Rosales y Herreros (2014) agregan otro impacto reflejado en el acceso de productos latinoamericanos con base en el principio de Nación Más Favorecida (NMF) a los mercados de EE.UU y la UE, dado que si el acuerdo llega a concretarse, países como Argentina tendrían que pagar tarifas positivas de MFN para el acceso de sus vinos al mercado estadounidense, compitiendo con el recorte de tarifas del que goza la UE en el TTIP, o en el acceso al mercado de

carne en la UE para Uruguay en la reducción de tarifas de NMF para su acceso compitiendo con EE.UU.

Estudios específicos como el del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2016) arrojan impactos sobre productos específicos que cada grupo de países latinoamericanos exporta hacia EE.UU y la UE. El estudio econométrico y de impactos muestra que el TTIP podría aumentar la competencia para varios productos latinoamericanos y podría contribuir a la desviación comercial. De los impactos más importantes por zona hay que resaltar los siguientes:

1. El aumento de la competencia a los productos manufacturados de Centroamérica (específicamente El Salvador, Nicaragua, Panamá o Costa Rica) por la presencia de las manufacturas provenientes de la UE en el mercado estadounidense, así como los cables para uso automotriz de México por la presencia de cables y circuitos de la UE.
2. Los impactos menores a países como Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador, dada la complementariedad entre la UE y “las economías de los Andes” y por las exportaciones de petróleo a los mercados europeos y estadounidenses. Sin embargo puede haber un posible impacto en el mercado de joyería boliviano que puede enfrentar competencia de la UE en el mercado de EE.UU.
3. La posible pérdida de preferencias de países como Colombia, Perú, Chile y México (Alianza del Pacífico) cuando el tratado entre en vigor, sin embargo, hay mayores riesgos en el incremento de competencia para la industria automotriz de Chile y México, aunque este impacto es incierto dado que las negociaciones en términos de aranceles para los automóviles son un tema sensible que no se ha podido concretar.

Finalmente, hay un impacto sobre los flujos de inversión que puede traer la entrada en vigencia del TTIP. De acuerdo con Rosales y Herreros (2014) países como México pueden sufrir de una desviación de los flujos de inversión hacia sus mercados, dado que pueden ser reubicados, de tal forma que los flujos de capital europeos en el sector automotriz mexicano regresen al continente, a raíz de que ya no necesitan al país como una plataforma exportadora al mercado estadounidense.

4.2.1 Impactos del TTIP para Colombia

De acuerdo con Estevadeordal (2014) Colombia como miembro de la AP sufriría de la posible desviación comercial producto de la entrada en vigencia del tratado, sin embargo, este escenario dependería del tratamiento preferencial que se le siga otorgando al bloque y de la posible armonización de normas que haya entre los acuerdos que posee la AP con la UE. Si el escenario de armonización es posible, Colombia posiblemente aproveche algunas ventajas brindadas por el acuerdo. Por otro lado, Abusada-Salah, Acevedo, Aichele, Felbermayr y Roldan-Perez (2015) muestran que Colombia obtendría beneficios de la entrada en vigencia del acuerdo en cuanto a un incremento en términos de crecimiento de su ingreso real, estimando un aumento del 0,64%, que en comparación con el impacto de la integración profunda de la AP es mayor.

A pesar de que se estime un buen panorama, el principal riesgo para Colombia es una posible desviación de los flujos de inversión europeos y estadounidenses en el país. El informe de IED en Colombia durante el primer trimestre de 2016 refleja que EE.UU y países de la UE como Holanda o España aportaron el 6%, el 9% y el 5% de las inversiones totales en Colombia en sectores como la electricidad, gas y agua, transporte, almacenamiento y comunicaciones y manufacturas (Procolombia, 2016), por lo que con la entrada en vigencia del acuerdo, es posible que los flujos de inversión recibidos de EE.UU y de los países de la UE sean desviados y movilizados entre los dos socios, haciendo que se pierdan las ventajas de la IED, dado que ya no necesitan al país como una posible plataforma de exportación (SELA, 2016).

4.3 Impactos de los acuerdos megarregionales en el futuro de la integración latinoamericana

Retomando a Estevadeordal (2014) “los países latinoamericanos están conectados a través de una amplia red de acuerdos bilaterales y regionales, que a la vez los conecta con diversos países que participan en los acuerdos megarregionales, lo que crea una red de acuerdos superpuestos” (p. 26) por lo que es difícil concretar proyectos de integración, dados los múltiples compromisos que adoptan los países, entremezclados en una red compleja o “spaghetti bowl”, término atribuido a Bhagwati (citado en Halperín, 2011) para caracterizar el fenómeno de proliferación de TLC’s que dificultan el comercio en general (p. 2).

Dado lo anterior, América Latina enfrenta el reto de encontrar la convergencia regulatoria entre la multiplicidad de formas de integración en la región para participar de las nuevas dinámicas en el comercio internacional y para crear cadenas de valor entre países que les permita participar de dichas dinámicas, sin embargo, la falta de infraestructura de transporte o de otros aspectos como la educación en ciencia y tecnología dificultan encontrar dicha convergencia y al mismo tiempo dificultan su participación en las nuevas dinámicas del comercio mundial, además de la falta de voluntad política en la integración entre Brasil y México como las economías más grandes (Rosales et al., 2013, pp. 45-49).

Los acuerdos megaregionales, entonces, pueden impactar en la integración latinoamericana, ya que plantean el desafío de incluirse en las nuevas dinámicas del comercio, con la participación en cadenas de valor modernas, lo que significa la obligación de enfrentar los obstáculos para lograr profundizar las relaciones económicas y comerciales en la región. Iniciativas como la AP, que pretenden crear “un área de integración profunda caracterizada por la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas” (Rosales y Herreros, 2014, p. 16) pueden contribuir a dicha inclusión. Además, tres de sus miembros ya se encuentran participando dentro de uno de los acuerdos megaregionales actuales (México, Chile y Perú en el TPP), por lo que la AP “puede ser un puente entre las dos vías de integración, pues aun cuando la alianza se centra en profundizar la integración intrabloque, también tiene el objetivo potencial de ampliar su membresía”, así entonces, esta forma de integración “podría jugar un nuevo papel en la arquitectura de un acuerdo más amplio” (Estevadeordal, 2014, pp. 26-27).

A pesar de lo importante que puede ser la AP, también hay un riesgo entre los países involucrados en el TPP, dado que, de acuerdo con Rosales y Herreros (2014), posiblemente los compromisos adquiridos en el acuerdo megaregional superen lo establecido en la AP, lo que puede dificultar las relaciones entre los países miembros, así como también puede existir la posibilidad de que los países involucrados impulsen a Colombia para entrar en el TPP, debido a que es el único país de la Alianza que esta por fuera, pero que ha expresado un profundo interés en hacer parte de él.

Finalmente, otro de los impactos de los acuerdos megaregionales también está dirigido a la convergencia en otras formas de integración en América Latina. Rosales y Herreros (2014) ponen como ejemplo la reciente convergencia entre los TLC's que tenía México con los países

centroamericanos en uno solo, para así fortalecer las relaciones comerciales entre los países y promover las redes de producción entre ellos (p. 16) lo que se puede entender como un esfuerzo por continuar participando de las dinámicas comerciales a nivel de manufacturas por parte de estos países, para que de esta forma, los impactos de la entrada en vigencia de los acuerdos megarregionales sean menores.

Dado que los acuerdos megarregionales pueden verse como los futuros arquitectos de nuevas normas para el comercio mundial, otro impacto para Latinoamérica puede verse reflejado en el establecimiento de normas globales en sectores específicos. Rosales y Herreros (2014) resaltan que el tratamiento de datos, empresas del estado, protección ambiental, comercio de materias primas y energía y las barreras al comercio pueden ser temas en los que los acuerdos buscan convergencia regulatoria, lo que se puede desenvolver en el futuro en normas uniformes y globales que traigan dificultades de acceso a los mercados y costos adicionales para cumplir con los estándares para las economías latinoamericanas (p. 11).

Aunque la mayoría de países latinoamericanos no se encuentran involucrados en los acuerdos megarregionales analizados, si pueden impactar profundamente en sus flujos comerciales y en la inversión que recibían de los mayores participantes de forma negativa, sin embargo, también existen posibilidades de participación en las nuevas cadenas de valor globales y el incremento y fortalecimiento de relaciones con otros países. Es de suma importancia ver que la teoría de la Interdependencia establecida por Keohane y Nye (1988) puede explicar la situación de los países latinoamericanos frente a la entrada en vigencia de ambos acuerdos, dado que las dimensiones de sensibilidad y vulnerabilidad son diferentes para algunos Estados:

1. Dado que la sensibilidad implica que “el marco de políticas permanece invariado” Keohane y Nye, 1988, p. 26), el impacto de la entrada en vigencia sería general para todos los países latinoamericanos, sean miembros o no de los acuerdos, que podrían estar traducidos en el incremento de competencia en sectores económicos determinados, desviación comercial y de flujos de inversión, y pérdida de preferencias arancelarias.
2. Por otro lado, la vulnerabilidad implica “la desventaja de un actor que continúa experimentando costos impuestos por acontecimientos externos aun después de haber modificado las políticas” (Keohane y Nye, 1988, p. 28) por lo que los impactos

anteriormente nombrados se localizarían específicamente en países no miembros de los tratados como Brasil y los demás miembros del MERCOSUR, Centroamérica, Venezuela, Ecuador y Bolivia que son aquellos que no poseen TLC's con los principales participantes de los tratados (EE.UU y la UE).

Para concluir, la siguiente matriz reunirá los impactos negativos y positivos de los acuerdos megarregionales en América Latina descritos en el capítulo (Tabla 7).

Tabla 7

Matriz de impactos positivos y negativos para países latinoamericanos miembros y no miembros del TPP y el TTIP

Países Miembros del TPP		Países fuera del TPP		TTIP	
Impactos positivos	Impactos Negativos	Impactos positivos	Impactos negativos	Impactos positivos	Impactos negativos
Oportunidad a los países miembros (México, Chile y Perú) de diversificar los mercados para sus exportaciones.	Beneficios limitados para Chile dado que ya tiene acuerdos bilaterales con la mayoría de miembros del acuerdo y miembros regionales.	Fortalecimiento de relaciones comerciales entre Colombia y Asia pacífico.	Incremento de competencia y desviación comercial en Brasil y países del MERCOSUR.	Posible incremento de exportaciones de minerales de Brasil al mercado europeo para la fabricación de maquinaria, dejando su canasta exportadora quedaría estancada.	Incremento de competencia y desviación comercial en el sector de agricultura para el MERCOSUR por la pérdida de beneficios del GSP.
Impulso de exportación de metales y del sector minero de Perú. Ganancias de la refinación doméstica y exportación de bienes intermedios.	Pérdida de preferencias para México en el sector automotriz y el cuero, compite igual con los países asiáticos		Aislamiento de las dinámicas comerciales mundiales para el MERCOSUR, opción de intensificar vínculos con China o Rusia.	Menor impacto a Colombia, Perú, Bolivia y Ecuador por la complementariedad con la UE y las exportaciones de petróleo a la UE y a EE.UU	Uruguay y Argentina pagarían tarifas positivas de NMF de productos como la carne en la UE y los vinos en EE.UU.
La acumulación de origen podría ser aprovechada por México con el uso de, por ejemplo, componentes	Competencia de las redes de producción de textiles asiáticas para las redes de México y Centroamérica		Desviación comercial para Venezuela, Ecuador o Bolivia que no cuentan con TLC's con EE.UU.		Aumento de competencia a los productos manufacturados de Centroamérica y cables de México.

japoneses, en productos hacia EE.UU.	orientadas al mercado de EE.UU				
Posibilidad de estrechar relaciones comerciales con Asia dentro de la cooperación económica propuesta por el tratado	La acumulación de origen puede afectar a países como Chile o Perú por el predominio de materias primas en sus canastas exportadoras				Pérdida de preferencias de países de la AP Incremento de competencia para la industria automotriz de Chile y México (impacto incierto)
Perú podría ser el puente entre las economías del MERCOSUR y las asiáticas.	El espacio de formulación de políticas puede verse reducido por la presión a la convergencia. Limitación de la soberanía estatal con el ISDS.				Desviación de los flujos de inversión de la UE hacia el sector automotriz mexicano, que pueden ser reubicados.

Impactos a la integración latinoamericana

- Enfrentar los obstáculos de la convergencia regulatoria para profundizar las relaciones económicas y comerciales en la región: posible cooperación en los problemas de falta de infraestructura, tecnología y educación.
- Iniciativas como la Alianza del Pacífico puede ser el puente entre los acuerdos megaregionales y la multiplicidad de acuerdos en América Latina.
- Los acuerdos megaregionales pueden ayudar a la convergencia de las otras formas de integración en América Latina.
- Los acuerdos megaregionales pueden ayudar a incluir a los países latinoamericanos en nuevas cadenas de producción.

Fuente: Elaboración propia.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Esta investigación trató de realizar un análisis comparativo entre dos de los acuerdos megaregionales más importantes impulsados por grandes participantes del comercio mundial como EE.UU y la UE, que tienen como objetivo de alcanzar la liberalización comercial elaborando reglas comerciales que regulen las dinámicas del comercio mundial del siglo XXI a raíz del estancamiento del sistema multilateral de comercio, producto de las negociaciones fallidas en la Ronda de Doha. Con marcos normativos de mayor alcance y abarcando un gran número de economías para establecer amplias áreas de libre comercio, el TPP y el TTIP son el reflejo de que la gran arquitectura del comercio puede entrar en una fase de cambio que impacte de forma negativa o positiva a los países participantes.

El establecimiento de similitudes y diferencias entre los dos acuerdos megaregionales en torno al comercio de bienes, servicios, inversión y propiedad intelectual se dificultó debido a que el TTIP se encuentra en una fase “estancada” en la que algunos de los temas no se han negociado por considerarse sensibles para ambas economías participantes, por lo que la información disponible se limitaba a resúmenes de lo que esperan ambas partes sin tener un capítulo completamente estructurado de la consecución del tratado, a diferencia del TPP que ya se encuentra publicado. A pesar de esto, la matriz comparativa muestra que hay similitudes y diferencias en torno a la elaboración de normas más profundas o no tratadas en el ámbito multilateral, la eliminación progresiva de aranceles y barreras no arancelarias para el acceso a los mercados, el establecimiento de mecanismos de garantías para la inversión, la imposición de regulaciones fuertes para la protección de la propiedad intelectual, la participación en términos iguales en sectores de servicios para las empresas extranjeras y nacionales de cada país miembro de los acuerdos, la cooperación reglamentaria en todo ámbito para la competencia en los mercados, estructuras temáticas y contenidos reglamentados.

Además de lo anterior, entre los dos acuerdos existen similitudes a nivel geoeconómico y geoestratégico que ayudan a identificar el interés común de los mayores participantes en la economía y el comercio mundial de ser los artífices de la nueva arquitectura del comercio internacional estableciendo estándares domésticos e internacionales ante el estancamiento del sistema multilateral y con objetivos estratégicos de contener a las potencias emergentes para continuar siendo las potencias líderes. Pero las diferencias muestran objetivos geopolíticos de

presencia regional en Asia Pacífico dado el crecimiento de China en la región con el TPP y fortalecimiento de relaciones con Europa y posible contención de Rusia con el TTIP.

Se pudo identificar que existen impactos positivos y negativos de la entrada en vigencia de ambos acuerdos megaregionales para América Latina que giran en torno a la diversificación de mercados, la participación en cadenas de valor y el fortalecimiento de relaciones con Asia, así como el incremento en la competencia, la reducción en el espacio de formulación de políticas, la desviación comercial y de flujos de inversión y una posible pérdida de preferencias para algunos países latinoamericanos que las poseían con los socios de estos acuerdos. Los acuerdos también impactarían en el futuro de la integración latinoamericana en cuanto a que son una ayuda para la región a que enfrente los obstáculos de la convergencia regulatoria y los problemas en infraestructura, tecnología y educación, además de que pueden ayudar a la región a encontrar la convergencia entre otras formas de integración existentes y su inclusión en nuevas cadenas de producción.

Del análisis de impactos se recomienda a los países más afectados de la entrada en vigencia de los acuerdos megaregionales (MERCOSUR, países del ALBA) que encuentren vínculos comerciales fuertes con socios potenciales como China, quien puede ser un impulso para su participación en el comercio mundial, además se recomienda a los países miembros del TPP (México, Chile y Perú) a que fortalezcan sus industrias y sus canastas exportadoras mediante políticas que permitan la modernización en los procesos de producción y distribución y la solución a problemas en infraestructura, tecnología y educación. Finalmente, la recomendación para Colombia va en torno a seguir fortaleciendo vínculos comerciales con Asia y al uso positivo que puede hacer de la Alianza del Pacífico y sus socios como un vehículo para ingresar a los acuerdos megaregionales, haciendo al mismo tiempo, reformas a nivel de modernización de industrias y políticas en torno a capacitación tecnológica de mano de obra y en sectores productivos que le permitan competir.

5.1 El futuro del TPP

Con la elección del presidente Donald Trump en EE.UU y la firma de una orden de retiro del país del tratado como una de sus promesas iniciales como candidato presidencial, los países miembros se encuentran analizando posibilidades para rescatar el tratado. Se ha analizado que posiblemente el acuerdo siga en marcha sin la presencia de EE.UU y sea renegociado, o la

posibilidad de convencer al mandatario norteamericano de volver al tratado, o que se abra la puerta a nuevos miembros como Indonesia o China, dado que el último ha expresado el ánimo “proseguir con la liberalización del comercio mundial” (El Universal, 2017) impulsando las negociaciones de la Asociación Económica Regional Integral (RCEP) y el Acuerdo de Libre Comercio para Asia Pacífico (FTAAP) que servirán como mecanismo de expansión e incremento de flujos comerciales e influencia en la región. A raíz de lo anterior, muchos analistas coinciden con que es la oportunidad para China de ocupar el lugar predominante en el comercio y la apertura a que sea creador de las nuevas reglas y estándares comerciales globales, sin embargo, la posición de China sobre su entrada sigue siendo incierta pero posible.

Por lo anterior, es posible concluir que los países restantes del TPP no podrán convencer al mandatario estadounidense de volver al tratado, debido a la posición proteccionista que ha asumido desde el comienzo de su candidatura universal y su rechazo explícito a los acuerdos megaregionales, por lo que China tomará el lugar como futuro líder del comercio mundial, utilizando iniciativas como el RCEP y el FTAAP para incrementar su participación e influencia en el comercio global y para la elaboración de nuevas reglas comerciales globales y enterrando al TPP, dado que existen regulaciones (ej: propiedad intelectual, comercio electrónico, servicios) que el país no está dispuesto a negociar, sin importar la invitación de los países restantes en el acuerdo. Por este panorama, es posible que otras economías reaccionen a favor de fortalecer vínculos comerciales con el socio asiático para ser parte de aquellos que escriban las nuevas reglas de la arquitectura comercial. Como es posible que Asia Pacífico se convierta en el centro del comercio, se recomienda a los países latinoamericanos a que fortalezcan sus relaciones con la región para que participen activamente de las nuevas dinámicas comerciales y puedan obtener impactos significativos de esta participación.

5.2 El futuro del TTIP

Desde octubre del año pasado, las rondas de negociación del TTIP quedaron pausadas por la elección de Donald Trump como nuevo presidente de EE.UU el 8 de noviembre de 2016 (Lavranos, 2016). Dado que desde el principio el presidente Trump ha manifestado que los acuerdos megaregionales “no contemplan las prioridades estadounidenses y ponen los intereses comerciales por encima de la generación de empleo” (BBC Mundo, 2017), el TTIP también se encuentra en peligro, por lo que su futuro es incierto como un acuerdo megaregional que pueda

elaborar las futuras reglas comerciales por el ánimo de negociar mejores tratados bilaterales con los socios comerciales del país, opinión activa en las acciones comerciales que ha tomado el presidente norteamericano. Además de las elecciones en EE.UU, se han dado otros acontecimientos claves entre EE.UU y la UE, como la salida del Reino Unido de la UE (Brexit) que fue aplaudida por el mandatario estadounidense que ofreció un futuro acuerdo comercial al país (Aznar, 2017; El Mundo Internacional, 2017), la orden ejecutiva tomada por la administración Trump de prohibir el acceso a la entrada de refugiados e inmigrantes provenientes de siete países de mayoría musulmana, la carta enviada por Donald Tusk, presidente del Consejo Europeo, reaccionando ante dicha orden y calificando al presidente estadounidense como “una amenaza para la UE, llamándolo demagogo, y pidiendo a los europeos que se levanten para defender su dignidad” (El Mundo Internacional, 2017), y la propuesta del Parlamento Europeo al órgano ejecutivo de la UE para que se restauren los requerimientos de visa para los estadounidenses dado que los ciudadanos provenientes de cinco países europeos aun necesitan de visa para entrar a EE.UU (El Economista, 2017).

A raíz de los acontecimientos anteriormente nombrados, se puede concluir que el futuro del TTIP se ve obstaculizado por las posiciones proteccionistas del presidente estadounidense y que posiblemente se lleguen a enterrar los vínculos transatlánticos, provocando que Europa busque incrementar los lazos comerciales con China y con otros socios comerciales como Canadá con el impulso del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG, CETA en inglés) y se deterioren definitivamente las relaciones con EE.UU dada la disminución en flujos de comercio, inversión e incluso turismo entre ambos. Aunque EE.UU planea recurrir a forjar tratados bilaterales, es posible que los socios europeos rechacen las ofertas por las numerosas críticas a la administración Trump, por lo que es recomendable para los países latinoamericanos el incremento de vínculos comerciales con la UE que probablemente sean más favorables que los que puedan proponer EE.UU.

Finalmente, esta investigación aporta conocimientos sobre la estructura de los acuerdos megarregionales y las reglamentaciones impuestas a sectores importantes para la realidad comercial del siglo XXI, guiados por objetivos geoeconómicos y geoestratégicos de los grandes participantes del comercio mundial que pueden impactar a la región latinoamericana de diferentes maneras. Además de esto, es una fuente de información para aquellos lectores que tienen poco

conocimiento acerca de cómo se desenvuelven actualmente las relaciones comerciales entre los Estados dada la posible profundización de reglas que impongan la entrada en vigencia de ambos acuerdos megarregionales analizados. Escribir sobre un futuro estancamiento y finalización de los vínculos estipulados por los acuerdos fue complicado, dado que cada día el mundo nos presenta nuevos acontecimientos que impactan diversos ámbitos, sin embargo, esta investigación trató de hacer un análisis de coyuntura que mostrara a los lectores porque se llega a esta conclusión, dejando la puerta abierta a que se preste atención a lo que pueda pasar en el futuro para que ellos mismos puedan hacer este tipo de conclusiones. ¿Será posible que los arquitectos tradicionales del comercio mundial sigan ocupando este lugar y logren establecer reglas más profundas con la entrada en vigencia de acuerdos megarregionales, o existirán nuevos participantes que lleguen a ocupar este lugar?, ¿será posible una participación mayor de las economías latinoamericanas o la región será rezagada y aislada por las nuevas dinámicas comerciales? queda abierto el debate.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abraham, G. (2005). Evolución de las negociaciones sobre agricultura en la OMC: De la agenda de Doha hasta el acuerdo del 31 de julio de 2004. Recuperado de <http://www.sela.org/media/267801/t023600001989-0-sp-rr-tralcnc-omc-di3-05.pdf>
- Abusada-Salah, R., Acevedo, C., Aichele, R., Felbermayr, G. y Roldán-Perez, A. (2015) Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico. *Konrad Adenauer Stiftung*. Recuperado de http://www.kas.de/wf/doc/kas_40265-1522-4-30.pdf?150218210307
- Akhtar, S., Jones, V. y Johnson, R. (2016) Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations. *Congressional Research Servic*, 1-57. Recuperado de <https://aa.usembassy.or.kr/pdf16/EC19.pdf>
- Aznar, J. (21 de enero de 2017) Trump y el TTIP. *Huffington Post México*. Recuperado de http://www.huffingtonpost.es/jose-maria-aznar-auzmendi/trump-y-el-ttip_b_14265674.html
- Bako, E. y Brandstatter, A. (2014) TTIP – A brief overview. *Political Intelligence*. Recuperado de <http://www.political-intelligence.com/pt-pt/ttip-a-brief-overview/>
- BBC Mundo (23 de enero de 2017) Donald Trump retira a Estados Unidos del TPP, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Recuperado de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381>
- Baldwin, R. (2011) 21st century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules. *WTO*. Recuperado de https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2015a) *El mega-regionalismo: Los acuerdos mega-regionales*. Recuperado de <http://www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=786>
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) (2015b) *Las reglas de juego: El sistema multilateral de comercio. Desde el GATT hasta el Acuerdo de Bali*. Recuperado de <http://www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=788>
- Bartesaghi, I. (2016) Acuerdos comerciales preferenciales de Asia Pacífico en relación a América Latina: el caso del TPP. En Bartesaghi, I., Estrada, C. y Vaillant, M. (Ed.), *Nuevos acuerdos en el Pacífico: Oportunidades y amenazas para Uruguay* (pp. 74-130). Montevideo, Uruguay: Pharos.
- Caballero, S. (enero-febrero 2014). El Acuerdo Transpacífico y su efecto en América Latina. *Boletín Meridiano* 47, 15(141), 51-58.

- Cerdeiro, D. (2016) Estimating the Effects of the Trans-Pacific Partnership (TPP) on LAC. *IMF Working Papers*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16101.pdf>
- Charlton, A. (2006) The Collapse of the Doha Trade Round. *CentrePiece The Magazine for Economic Performance*, 210, 21. Recuperado de <http://cep.lse.ac.uk/pubs/download/CP210.pdf>
- Comisión Europea (2015) *About TTIP*. Recuperado de <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>
- Comisión Europea (2016) *About TTIP: Contents. How TTIP would work*. Recuperado de http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/contents/#_rules
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2016) *World Investment Report 2016*. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
- Dieter, H. (2015) El retorno de la geopolítica: la política comercial en la era del TTIP y el TPP. *Friedrich Ebert Stiftung: Dialogue on Globalization*. Recuperado de http://nuso.org/media/documents/El_retorno_de_la_geopol%C3%ADtica.pdf
- Draper, P. y Melendez-Ortiz, R. (2014) The Trans-Pacific Partnership (TPP) and the Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Key Issues and Potential Impact on Members. En The World Economic Forum’s Global Agenda Council on Trade & Foreign Direct Investment (Ed.), *Mega-regional trade agreements game-changers or costly distractions for the world trading system?* (pp. 14-17). Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf
- Elliott, K. (2016a). how much “mega” in the mega-regional TPP and TTIP: implications for developing countries. *CGD Policy Paper* 079, 1-26, Recuperado de http://www.cgdev.org/sites/default/files/CGD-Policy-Paper-79-Elliott-Mega-Regional-TPP-TTIP_0.pdf
- Elliot, K. (2016b) TPP risks and TTIP opportunities: rules of origin, trade diversion and developing countries. *CGD Policy Paper* 078, 1-21, Recuperado de <http://www.cgdev.org/sites/default/files/CGD-Policy-Paper-Elliott-TPP-TTIP-Rules-of-Origin.pdf>
- El Economista (3 de marzo de 2017) Unión Europea pedirá visa a los estadounidenses. Recuperado de <http://eleconomista.com.mx/internacional/2017/03/03/union-europea-pedira-visa-estadounidenses>
- El Mundo Internacional (17 de enero de 2017) Donald Trump y Theresa May contra la Unión Europea. Recuperado de <http://www.elmundo.es/internacional/2017/01/17/587d25f7468aeb91788b4650.html>

- El Mundo Internacional (31 de enero de 2017) Tusk considera que Trump es “una amenaza para la UE”. Recuperado de <http://www.elmundo.es/internacional/2017/01/31/5890b385e2704e40018b458e.html>
- El Universal (24 de enero de 2017) China busca llenar el vacío que deja EE.UU al salir del TPP. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/mundo/2017/01/24/china-busca-llenar-el-vacio-que-deja-eu-al-salir-del-tpp>
- El Universal (24 de enero de 2017) Intentan salvar TPP tras la salida de EE.UU. Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/articulo/mundo/2017/01/24/intentan-salvar-tpp-tras-la-salida-de-eu>
- Estevadeoral, A. (2014) La Alianza del Pacífico y los acuerdos megarregionales: oportunidades para una integración más profunda. *Puentes*, 15(6), 26-30.
- Fleischhaker, C., George, S., Felbermayr, G., Aichele, R. (2016) A chain reaction? effects of mega-trade agreements on Latin America. *GED Study Series: How do Mega-Regional Trade Agreements Affect Emerging Markets*. Recuperado de <http://www.bfna.org/publication/a-chain-reaction-effects-of-mega-trade-agreements-on-latin-america>
- García-Matamoros, L. (enero-junio 2010). La ronda de Doha para el desarrollo ocho años después: de grandes propósitos a modestos acuerdos. *International Law: Revista Colombiana de Derecho Internacional*, 8(16), 214-258. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ilrdi/n16/n16a08.pdf>
- González, R. (2015) El Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) junto al Tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) y el Tratado de Comercio de los Servicios (TISA): megacuadros imperiales de Estados Unidos. *Fundación de Investigaciones Sociales y Políticas*. Recuperado de https://fisyp.org.ar/media/uploads/regular_files/estados-unidos-y-sus-proyectos-imperiales.pdf
- Griffith, M, Steinberg, R. y Zysman, J. (2015) Great power politics in a global economy: Origins and consequences of the TPP and TTIP. En Université Libre de Bruxelles (ULB) (Presidencia), *Unpacking the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) negotiations*. Conferencia llevada a cabo en Université Libre de Bruxelles (ULB), Bruselas, Bélgica.
- Halperín, M. (2011) Spaghetti bowl o el multilateralismo en cuestión. *Informe Integrar*, 67, 1-21. Recuperado de <http://www.comunidadandina.org/BDA/docs/CAN-INT-0048.pdf>
- Hamilton, D. (2014) America’s mega-regional trade diplomacy: Comparing TPP and TTIP. *The International Spectator*, 49(1), 81-97
- Hanggi, H. (2000) Interregionalism: empirical and theoretical perspectives. *Dollars, democracy and trade: external influence on economic integration in the Americas*. Taller llevado a cabo en The Pacific Council on International Policy, Los Angeles, California.

- Hilary, J. (2014) El Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión: Una carta para la desregulación, un ataque al empleo, el final de la democracia. *Rosa Luxemburg Stiftung*. Recuperado de http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/ttip_es.pdf
- Hoekman, B. (2014) *Supply Chains, Mega-Regionals and Multilateralism. A road map for the WTO*. Londres: Centre for Economic Policy Research CEPR Press.
- Hufbauer, G. (2016) Investor-State Dispute Settlement. En Cimino-Isaacs, C. y Schott, J. (Ed.), *Trans-Pacific Partnership: An Assessment* (pp. 197-212). Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics
- Huffington Post México (25 de enero de 2017) China podría rescatar el TPP. Recuperado de <http://www.huffingtonpost.com.mx/2017/01/25/china-podria-rescatar-el-tpp/>
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) (2011) ¿Por qué no concluye la Ronda de Doha?. *INTAL Carta Mensual*, 177. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36385853>
- Ikenson, D., Lester, S., Lincicome, S., Pearson, D. y Watson, W. (2016) Should free traders support the Trans-Pacific Partnership? An assessment of America's largest preferential trade agreement. *CATO Working Paper N° 39*, 1-77. Recuperado de https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/working-paper-39_3.pdf
- Keohane, R. y Nye, J. (1988) *Poder e Interdependencia: La política mundial en transición*. Recuperado de <http://www.url.edu.gt/PortalURL/Biblioteca/Contenido.aspx?o=5244&s=49>
- Lavranos, N. (1 de diciembre de 2016) President-elect Trump and the future of TPP, TTIP and NAFTA [entrada en un blog]. Recuperado de <http://arbitrationblog.practicallaw.com/president-elect-trump-and-the-future-of-tpp-ttip-and-nafta/>
- Lawrence, R. (1999) Regionalism, multilateralism and deeper integration: changing paradigms for developing countries. En Mendoza, M. y Kotschwar, B. (Ed.), *Trade rules in the making: challenges in regional and multilateral negotiations* (pp. 23-46).
- Lester, S. (2016) Is the Doha Round over? The WTO'S negotiating agenda for 2016 and beyond. *Free Trade Bulletin*, 64, 1-4. Recuperado de <https://object.cato.org/sites/cato.org/files/pubs/pdf/ftb64.pdf>
- Ministerio de Comercio y Turismo del Perú (MINCETUR) (2016) *Tratado de Asociación Transpacífico – TPP. Resumen por capítulo*. Recuperado de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Version_Post_Traducciones_MX_260116_n/TPP_ResumenesporCap%C3%ADtulo.pdf
- No al TTIP (s.f) Página oficial de No al TTIP. Recuperado de <http://www.noalttip.org/quienes-somos/>

- Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) (2015) *The Trans-Pacific Partnership: Upgrading & Improving Investor-State Dispute Settlement*. Recuperado de <https://ustr.gov/sites/default/files/TPP-Upgrading-and-Improving-Investor-State-Dispute-Settlement-Fact-Sheet.pdf>
- Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) (2016a) *Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)*. Recuperado de <https://ustr.gov/ttip>
- Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) (2016b) *TPP Full Text*. Recuperado de <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>
- Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) (2016c) *U.S. objectives, U.S. benefits in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: A detailed view*. Recuperado de <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>
- ONG Derechos Digitales (s.f.) TPP Abierto página oficial. Recuperado de <http://tppabierto.net/>
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2014) *Informe sobre el Comercio Mundial 2014*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr14_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016a) *Examen estadístico del comercio mundial 2016*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statistics_s/wts2016_s/wts16_toc_s.htm
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2016b) *La Ronda de Doha*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm
- Ortega, A. (5 de enero de 2016) El discreto entierro de la Ronda de Doha. [Mensaje en un blog]. Recuperado de <http://www.blog.rielcano.org/discreto-entierro-la-ronda-doha/>
- Pakpahan, B. (s.f.) Deadlock in the WTO: What is next? Recuperado de https://www.wto.org/english/forums_e/public_forum12_e/art_pf12_e/art19.html
- Procolombia (2016) *Reporte trimestral de inversión extranjera directa en Colombia, I trimestre 2016*. Recuperado de <http://www.inviertaencolombia.com.co/publicaciones/estadisticas-ied-en-colombia.html>
- Richter, P. y Schaffer, G. (2014) The Controversy over the Free-Trade Agreement TTIP. *DIW Roundup: Politik im Fokus*, 42. Recuperado de https://www.econstor.eu/bitstream/10419/111822/1/DIW_Roundup_42_en.pdf
- Rosales, O. (Diciembre 2013) Acuerdo de la OMC en Bali: buena noticia para la economía mundial. *Puentes*, 14(9), p. 7. Recuperado de <http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/puentes/puentes14-9.pdf>
- Rosales, O. y Herreros, S. (2014) Mega-regional trade negotiations: what is at stake for Latin América, *Inter-American Dialogue*, enero, 1-18

- Rosales, O., Herreros, S., Frohmann, A. y García-Millan, T. (2013) Las negociaciones megaregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial. *Serie Comercio Internacional*, 121, 1-56
- Sanchez, Y. (2014) El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina. *Revista Cubana de Economía y Sociedad*, (3), 1-23, Recuperado de <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20150708023245/yanaisy.pdf>
- Scasserra, S. (2016) Impactos de los acuerdos megaregionales en América Latina. *Friedrich Ebert Stiftung*, 14, 1-10, Recuperado de <https://anep.or.cr/article/impactos-de-los-acuerdos-megarregionales-en-america/>
- Schott, J., Kotschwar, B., y Muir, J. (2013) *Understanding the Trans-Pacific Partnership*. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics
- Serfati, C. (2015) The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): A Controversial Agreement and Dangerous for Workers. *ETUI Working Paper 2015.07*. Recuperado de <http://www.etui.org/Publications2/Working-Papers/The-Transatlantic-Trade-and-Investment-Partnership-TTIP-a-controversial-agreement-and-dangerous-for-workers>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2016a) *El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y su incidencia en el comercio internacional de los países de América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.sela.org/media/2304093/el-acuerdo-transpacifico-de-cooperacion-tpp.pdf>
- Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2016b) *Impacto de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión en los países de América Latina y el Caribe*. Recuperado de <http://www.sela.org/media/2463381/asoc-transatlantica-de-comercio.pdf>
- Zambrano, A. (2016) TPP: El acuerdo secreto contra todos nosotros. *Economía Crítica*. Recuperado de <http://www.economicritica.com/2016/02/15/tpp-el-acuerdo-secreto-contra-todos-nosotros/>

LISTA DE TABLAS Y GRÁFICOS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Composición de la metodología de la investigación	35
Tabla 2: Balanza comercial entre los miembros del TPP (Parte 1)	38
Tabla 2.1: Balanza comercial entre los miembros del TPP (Parte 2)	38
Tabla 3: Rondas de negociación del TPP)	39
Tabla 4: Rondas de negociación del TTIP.....	50
Tabla 5: Matriz de similitudes y diferencias entre el TPP y el TTIP.....	61
Tabla 5.1: Matriz de similitudes y diferencias geoeconómicas y geoestratégicas entre el TPP y el TTIP	66
Tabla 6: Países latinoamericanos con TLC's con EE.UU y la UE	75
Tabla 6.1: Balanza comercial de países latinoamericanos con EE.UU y la UE	75
Tabla 7: Matriz de impactos positivos y negativos a países latinoamericanos miembros y no miembros del TPP y el TTIP	82

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Países miembros del Tratado Transpacífico.....	37
Gráfico 2: Países miembros del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión y posibles miembros.....	50