



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad de León

Grado en Economía
Curso 2015/2016

LOS NUEVOS ACUERDOS PLURILATERALES: UNA REVISIÓN DEL TPP

THE NEW PLURILATERAL AGREEMENTS: A TPP REVIEW

Realizado por el alumno Eric Martínez Santos

Tutelado por la Profesora Dra. Cristina Álvarez Folgueras

León, Julio de 2016

ÍNDICE DE CONTENIDO

1.	INTRODUCCIÓN	8
2.	OBJETO	11
3.	METODOLOGÍA	13
4.	CONTEXTO	15
4.1.	DEL FRACASO DE DOHA A LOS ACUERDOS PLURILATERALES	15
4.2.	REGIÓN ASIA-PACÍFICO	22
5.	ANTECEDENTES.....	24
5.1.	ACUERDO P4.....	24
5.2.	APEC	26
5.3.	ASEAN	28
6.	EL TPP - ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN	
	ECONÓMICA	30
6.1.	LOS PAÍSES MIEMBROS DEL TPP.....	31
6.2.	CAPÍTULO 1: DISPOSICIONES INICIALES Y DEFINICIONES GENERALES.....	35
6.3.	CAPÍTULO 2: TRATO NACIONAL Y ACCESO DE MERCANCÍAS AL MERCADO.....	35
6.4.	CAPÍTULO 3: REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON EL ORIGEN.....	37
6.5.	CAPÍTULO 4: TEXTILES Y CONFECCIONES.....	38
6.6.	CAPÍTULO 5: ADMINISTRACIÓN ADUANERA Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO	39

6.7.	CAPÍTULO 6: DEFENSA COMERCIAL.....	40
6.8.	CAPÍTULO 7: MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS	40
6.9.	CAPÍTULO 8: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO	41
6.10.	CAPÍTULO 9: INVERSIÓN.....	42
6.11.	CAPÍTULO 10: COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS ...	43
6.12.	CAPÍTULO 11: SERVICIOS FINANCIEROS.....	44
6.13.	CAPÍTULO 12: ENTRADA TEMPORAL PARA PERSONAS DE NEGOCIOS	44
6.14.	CAPÍTULO 13: TELECOMUNICACIONES.....	44
6.15.	CAPÍTULO 14: COMERCIO ELECTRÓNICO	44
6.16.	CAPÍTULO 15: CONTRATACIÓN PÚBLICA	45
6.17.	CAPÍTULO 16: COMPETENCIA	47
6.18.	CAPÍTULO 17: EMPRESAS DE PROPIEDAD DEL ESTADO Y MONOPOLIOS DESIGNADOS	47
6.19.	CAPÍTULO 18: PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL.....	47
6.20.	CAPÍTULO 19: ASPECTOS LABORALES	49
6.21.	CAPÍTULO 20: MEDIO AMBIENTE	49
6.22.	CAPÍTULO 21: COOPERACIÓN	50
6.23.	CAPÍTULO 22: COMPETITIVIDAD Y FACILITACIÓN DE	
	NEGOCIOS	50
6.24.	CAPÍTULO 23: DESARROLLO	50
6.25.	CAPÍTULO 24: PYMES	51
6.26.	CAPÍTULO 25: COHERENCIA REGULATORIA.....	51

6.27.	CAPÍTULO 26: TRANSPARENCIA Y ANTICORRUPCIÓN	51
6.28.	CAPÍTULO 27: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES.....	52
6.29.	CAPÍTULO 28: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS	52
6.30.	CAPÍTULO 29: EXCEPCIONES Y DISPOSICIONES GENERALES	53
6.31.	CAPÍTULO 30: DISPOSICIONES FINALES.....	53
7.	CONSECUENCIAS.....	54
8.	PRINCIPALES CONTROVERSIAS.....	58
8.1.	AUSENCIA CHINA	59
8.2.	TRANSPARENCIA DE LAS NEGOCIACIONES.....	61
8.3.	ARBITRAJE DE DIFERENCIAS ESTADO-INVERSOR (ISDS).....	62
8.4.	PROTECCIÓN PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL.....	64
9.	CONCLUSIONES	66
	BIBLIOGRAFÍA	69
	ANEXOS.....	73

Índice de gráficos

GRAFICO 4.1. NÚMERO DE ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES	17
GRAFICO 7.1. EMPRESAS GLOBAL 500 POR PAÍSES.....	57
GRAFICO 8.1. COMERCIO PAÍSES TPP CON CHINA SOBRE SU COMERCIO TOTAL (%)	60

Índice de tablas

TABLA 4.1. PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO REGIONALES.....	20
TABLA 5.1. PAÍSES P4/ TPP.....	25
TABLA 6.1. RONDAS DE NEGOCIACIÓN TPP	30
TABLA 6.2. PAÍSES TPP (2014).	31
TABLA 6.3. GRADO APERTURA COMERCIAL.....	33
TABLA 6.4. UMBRALES DE CONTRATACIÓN PÚBLICA.....	46

Índice de figuras

FIGURA 4.1. ASIA-PACÍFICO	22
FIGURA 5.1. MIEMBROS APEC.....	26

RESUMEN

El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) es un proyecto ambicioso de acuerdo plurilateral de libre comercio. Este tipo de tratados tienen implicaciones que van más allá de la economía, proporcionan una nueva manera de organizar el comercio internacional y pretenden una liberalización total de la actividad transnacional de las empresas. En primer lugar, se analizaron en detalle los antecedentes y el contexto, después el Tratado fue revisado capítulo a capítulo. Mediante un análisis de las previsiones de las consecuencias del TPP realizadas por distintos autores, se ha comprobado que todos los modelos tienen sesgo y limitaciones importantes. En conclusión, este trabajo proporciona una revisión exhaustiva sobre el nuevo acuerdo plurilateral, el TPP.

Palabras Clave: TPP, libre comercio, acuerdos comerciales, Asia-Pacífico.

ABSTRACT

The Trans-Pacific Partnership (TPP) is an ambitious project of plurilateral free trade agreement. This type of treaty has implications that go beyond the economy and provides a new way of organizing the international commerce, approaching total liberalization or transnational business activity. Firstly, it has been addressed, in depth, the background and context, subsequently the Treaty is rigorously reviewed. Through an analysis of the forecast consequences of the Treaty, made by different authors, it has been found that all models have a bias and significant limitations. In conclusion, this paper provides a comprehensive review of the new plurilateral agreement, the TPP.

Keywords: TPP, free trade, trade agreements, Asia-Pacific

1. INTRODUCCIÓN

Actualmente, el comercio internacional desempeña un papel clave en la economía y desarrollo de los estados modernos. A través de una observación empírica y no exenta de ciertas controversias, se ha venido defendiendo la progresiva liberalización del comercio a través de argumentaciones basadas en una serie de efectos positivos, implícitos a las transacciones comerciales entre países. Con una aceptación significativamente generalizada, no es de extrañar que los tratados de libre comercio hayan proliferado considerablemente y generado gran interés, al tiempo que han ido cobrando una transcendencia creciente, tanto para la sociedad civil, como para las autoridades políticas.

Si bien la propuesta y materialización de ensayos o procesos de integración económica alcanza su punto álgido en fechas más o menos recientes, es importante recordar que algunos de los procesos más relevantes para la configuración geopolítica del mundo enmarcados en esta tipología, tuvieron lugar ya desde el s. XVIII con la constitución de Gran Bretaña como ente económico único o la conformación del moderno estado de Alemania en el XIX (*Zollverein*) y pasando por la Francia post-revolucionaria y la supresión de las barreras al tránsito mercantil.

Más recientemente, en los albores del fin de la Segunda Guerra Mundial vería la luz el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que en 1995 se integraría en la Organización Mundial de Comercio (WTO) y que estaba llamado a realizar la ordenación del comercio internacional más ambiciosa concebida hasta la fecha. El GATT venía a materializar el compromiso generalizado para una reducción y armonización progresiva de barreras arancelarias a través de la convocatoria de diferentes rondas negociadoras. Conforme se desarrollaban estas negociaciones, se fueron haciendo más evidentes las dificultades para la consecución de los objetivos marcados y de otros que fueron progresivamente incorporados posteriormente.

Las disconformidades existentes estimularon el ingenio de los países con la interposición de barreras no arancelarias tales como medidas fitosanitarias o la aplicación de obstáculos al comercio como la aplicación de estándares nacionales a los productos.

En este contexto, la exploración de nuevas fórmulas de integración económica se erigió en alternativa o complemento a los acuerdos del GATT. Durante el último cuarto del siglo XX, se firmaron múltiples acuerdos regionales que pasaron por el establecimiento de diferentes zonas de libre comercio y de entre los cuales debemos hacer mención al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, 1992) por sus similitudes con el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica al que está dedicado este trabajo. Estos acuerdos generaron el germen de lo que se constituiría en tendencia en años venideros: la integración regional.

Igualmente, no se puede obviar la mención a la Unión Europea como ejemplo práctico del ensayo integrador más ambicioso de cuantos han sido planteados.

Entre las razones que explican la creciente difusión e importancia de los acuerdos comerciales, citaremos, por su especial relevancia el impulso a la producción eficiente a través del incremento de la competencia que se presenta vía expansión de los mercados.

Tendencialmente, la globalización y la descentralización de las actividades, están incrementando la interdependencia de los mercados y potenciando una homogeneización de la demanda que fomenta una estandarización productiva que retroalimenta los ecosistemas librecambistas.

La creciente importancia de las empresas transnacionales y su requerimiento estratégico del uso de economías de escala para adaptarse a las cadenas de valor globales, hace necesarios entornos librecambistas para una operatividad óptima basada en la movilidad de factores que otorgue la viabilidad requerida por la deslocalización.

Así, los beneficios derivados del libre comercio parecen evidentes y, sin embargo, existen puntos de discrepancia e intereses enfrentados que han dado forma a diferencias que han dificultado, cuando no impedido, números acuerdos.

Tal y como señala Krugman (1979), la existencia de economías de escala puede llevar a la concentración de las actividades productivas en aquellas áreas geográficas en las que la retribución de los factores proporcione rendimientos superiores.

Y relacionado con lo anterior, el impulso a la competencia, puede poner de manifiesto carencias competitivas estructurales o de costes en ciertos sectores industriales, haciendo aflorar demandas proteccionistas a las autoridades gubernamentales para hacer frente a esa amenaza y obviando con frecuencia planteamientos de realización de mejoras estructurales que posibiliten una competitividad más eficiente.

Habida cuenta de lo anterior, toma tintes de evidencia que la forma de organización del comercio resulta clave para la economía de los países, así como la necesidad de poner en marcha procesos de ajuste para algunos sectores como requerimiento para la minimización y control de efectos no contemplados en la implantación de nuevas formas organizativas.

Los tratados de libre comercio, suponen oportunidades y amenazas para las economías nacionales y por extensión, también para sus ciudadanos. A consecuencia de esto, los diversos grupos de interés (stakeholders) muestran su preocupación y tratan de ejercer su influencia a través de lobbies ante la aprobación de nuevas leyes o legislaciones que puedan alterar el status quo y modificar las reglas de juego vigentes en la actualidad.

En este contexto, la relevancia del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, más conocido como TPP, por sus siglas anglosajonas, es de un grado que puede definir una nueva forma de entender la organización comercial internacional, sentando un sólido precedente relacional. Tal es así, que paralelamente los Estados Unidos de América y la Unión Europea han ido negociando un tratado de libre comercio muy similar, tanto en fondo como en forma: se trata del tratado de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, conocido por sus siglas en inglés como TTIP y cuyas negociaciones se encuentran envueltas en el más estricto secretismo.

Las negociaciones del TPP se extendieron durante cinco años, concluyendo el 4 de Octubre de 2015. Doce países pertenecientes a tres continentes firmaron el 4 de Febrero de 2016 su adhesión, dando lugar a uno de los tratados más ambiciosos de la historia, tanto por peso económico de los participantes, como por la inclusión de cláusulas con una aplicación, hasta entonces marginal en los tratados de libre comercio.

2. OBJETO

El presente trabajo trata de realizar una revisión del *Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica*, más conocido como TPP por sus siglas en inglés. Para ello, primeramente se plantea cuáles han sido los condicionantes y antecedentes hasta la culminación del Tratado. Posteriormente se analiza el contenido del Tratado, así como sus posibles efectos para ello presentamos una revisión de los diferentes estudios realizados hasta la fecha y finalmente contrastamos opiniones frente a ellos

La exposición parte de los esfuerzos previos para la liberalización del comercio internacional que precedieron a este acuerdo y cuyo fracaso hizo evidente la dificultad implícita a la consecución de acuerdos comerciales multilaterales, habida cuenta de las importantes divergencias estructurales de las economías negociadoras. Así, la incapacidad manifiesta de llegar a acuerdos importantes, impulsó otras formas de organización comercial cuyo factor común es la regionalización. Es en este contexto, en el que, tras cinco años de rondas de negociaciones, vehiculadas a través de diferentes cumbres, se formalizó la creación del TPP.

Se presentan a continuación las características y rasgos distintivos de las naciones adheridas al acuerdo y cuya relevancia contextual puede explicar algunas de las motivaciones que definen su inclinación a participar en este Tratado y en otros similares.

Más en profundidad, se exponen seguidamente los capítulos que componen el acuerdo, indicando sus contribuciones al mismo. En este apartado se expondrán los puntos recogidos en cada uno de los capítulos, destacando sus objetivos y pretensiones, todo ello complementado con datos adicionales tales como su grado de importancia en base a su contribución a la totalidad, dificultad negociadora, aspectos críticos, etc.

Tras el soporte teórico recogido en los capítulos que dan forma el TPP, se realiza una revisión de los análisis de diferentes autores que tratar de estimar y modelizar las consecuencias que pueden reportar para las naciones que lo suscribieron, tratando de responder preguntas tales como:

- ¿Los países involucrados pueden resultar beneficiados por el libre comercio? ¿Y perjudicados?
- ¿Afecta por igual a todos los componentes de la sociedad?
- ¿Puede tener un tratado comercial consecuencias medioambientales o de pérdida de soberanía nacional?

Sin duda alguna, estas y otras cuestiones se han constituido en generadoras de controversias que ponen en duda algunos de los aspectos que sustentan el acuerdo y por ello, serán consecuentemente planteadas y discutidas en este trabajo.

Para finalizar, dotados de un enfoque crítico, se extraen las conclusiones que se desprenden de lo expuesto y que, a su vez, generan nuevas incógnitas sobre la evolución y desarrollo de los tratados de comercio.

No hay que olvidar que en la actualidad se está negociando el TTIP entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea, por lo que se conviene que el análisis de acuerdos similares cuenta con la virtud de arrojar luz respecto al secretismo impuesto por los actores implicados en las negociaciones.

Finalmente, se cita la bibliografía consultada y que junto a las tablas y otros datos que figuran en los anexos, constituye la base documental sobre la que se apoya el presente trabajo.

3. METODOLOGÍA

La metodología utilizada es la revisión pormenorizada del Tratado TPP, primeramente se planteó un proceso de investigación para comprender el contexto y antecedentes, analizando los principales hechos acaecidos hasta llegar a la culminación de las negociaciones.

En el análisis de los acuerdos, se ha utilizado las diferentes páginas web institucionales, por otro lado también se han utilizado fuentes secundarias en los temas con mayor relevancia para el objeto del estudio, obtenidas a partir de diferentes artículos académicos y libros fundamentalmente en de revisas económicas y libros.

Posteriormente, se revisó de forma detallada todos los Capítulos del Tratado, así como sus respectivos anexos. Para el análisis de los Capítulos se han manejado dos, uno de ellos en inglés publicado por la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos y otro en español publicado por el gobierno de México. Ayudados de diferentes fuentes bibliográficas se inició un proceso de búsqueda de información para lograr comprender las implicaciones que tiene un acuerdo de este tipo. Las rondas de negociaciones se han contextualizado de manera temática, es decir, se han citado a lo largo de los Capítulos donde contaban con relevancia para el objeto del estudio.

El tratamiento a la información relativa de los aranceles, se ha utilizado siempre los aranceles consolidados en detrimento a los efectivos dado que los primeros no van a ver incrementados, a pesar de que en algunos sectores estén lejos de los realmente aplicados. En el caso de tratamiento de variables económicas, se ha convertido cualquier moneda o cesta de monedas a dólares americanos (USD) para facilitar la comprensión y comparabilidad de las magnitudes.

Por norma general, a excepción del Tratado TPP, para determinar la fecha de la adhesión de un país a cualquier Acuerdo se ha tomado como referencia la entrada en vigor y no el momento de la firma. Esto es debido a que en muchos tratados el periodo de carencia es de casi diez años, por lo tanto no sería razonable analizar los efectos de un acuerdo que no se encuentra en vigor.

El presente trabajo se ha realizado siguiendo las directrices del Reglamento sobre Trabajos de Fin de Grado de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León. Las referencias bibliográficas que aparecen en la bibliografía han sido elaboradas de acuerdo a la 6ª Edición de la Asociación Estadounidense de Psicología (APA, por sus siglas en inglés).

4. CONTEXTO

4.1. DEL FRACASO DE DOHA A LOS ACUERDOS PLURILATERALES

Los tratados multilaterales de libre comercio son tratados entre múltiples países, normalmente más de cien. Como principales desventajas a ellos asociadas, están la dificultad y tardanza a la hora de negociar, en cambio cuentan con la ventaja que al tratarse de acuerdos negociados por muchos países, los Estados con un peso económico y político más reducido no ven limitado su poder de negociación como así ocurre en los tratados bilaterales.

En consecuencia, al recibir el mismo trato todos los miembros, los países más desfavorecidos cuentan con mayores incentivos para unirse. También este tipo de negociación permite llegar a acuerdos con mayor relevancia que si la negociación se realizara de forma aislada entre países.

Es importante discernir que los obstáculos al comercio no solo se dan vía aranceles, sino también con la existencia de medidas no arancelarias (MNA), que han utilizado los países a lo largo de la historia reciente con el fin de controlar el comercio. Algunas de estas medidas más utilizadas han sido los subsidios a las exportaciones, el dumping comercial o las licencias de importación.

El tratado comercial multilateral más importante y conocido desde la Segunda Guerra Mundial fue el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que supuso el inicio de los acuerdos comerciales con el fin de reducir las barreras al comercio, tanto arancelarias como medidas no arancelarias (MNA, posteriormente serviría de punto de partida para la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En consecuencia, los tratados multilaterales han jugado un papel clave en la organización del comercio internacional, especialmente debido a la *Organización Mundial de Comercio* (OMC) que desde su nacimiento en 1995 ha sido la principal impulsora de los tratados multilaterales. Esto es debido a las cláusulas de no discriminación que contiene este organismo internacional, especialmente la de nación más favorecida (NMF) , dado que permite a cualquier miembro de la OMC obtener un

trato idéntico a cualquier otro miembro, eliminando por tanto las fricciones y discrecionalidad de los tratados bilaterales, evitando así tratos discriminatorios.

La Organización Mundial de Comercio inició durante en el año 2001 la denominada Ronda de Doha, una ambiciosa ronda de negociación que trató de liberalizar el comercio internacional, incluido el sector primario. Para ello se negociaron acuerdos sobre agricultura, acceso a los mercados de productos no agrícolas, medidas para la facilitación del comercio, normativas para evitar acciones que perjudiquen al comercio como el dumping o las subvenciones a las exportaciones, finalmente, aspectos de medio ambiente y propiedad intelectual.

Las negociaciones se sucedieron en diferentes reuniones de jefes de Estado en Cancún (2003), Hong Kong (2005) y en las negociaciones en Paris (2005), Potsdam (2007) y Ginebra (2004, 2006, 2008). A pesar de la duración de las negociaciones no se llegó a ningún acuerdo relevante.

El fracaso de las negociaciones de la ronda de Doha se debió principalmente a la formación de dos bloques o coaliciones, como bien documentó Khor (2002), por una parte los países desarrollados liderados por Estados Unidos, la Union Europea y Japón y por otra parte China, India, Brasil y Sudáfrica; la existencia de dos importantes bloques claramente diferenciados impidió la culminación de cualquier acuerdo.

Del mismo modo, las diferencias venían dadas según Guha-Khasnobis (2004) por los subsidios agrícolas que los países como Estados Unidos y la Union Europea realizan en sus economías, que distorsionan los mercados agrícolas mundiales. La importancia que tienen estos sectores en los países en desarrollo es mayor que en los desarrollados, ocupando a mayor población y representando un mayor porcentaje en la estructura productiva de los países.

Por lo tanto, a pesar de cierta liberalización en los mercados de bienes y servicios, según Anderson, Martin, y Van der Mensbrughe (2006) el mercado agrícola sigue siendo uno de los más regulados y cuenta con mayores trabas al comercio, tanto por los países desarrollados como por el resto y, a pesar de la duración y ambición de las negociaciones, no se logró ningún acuerdo relevante en esa materia.

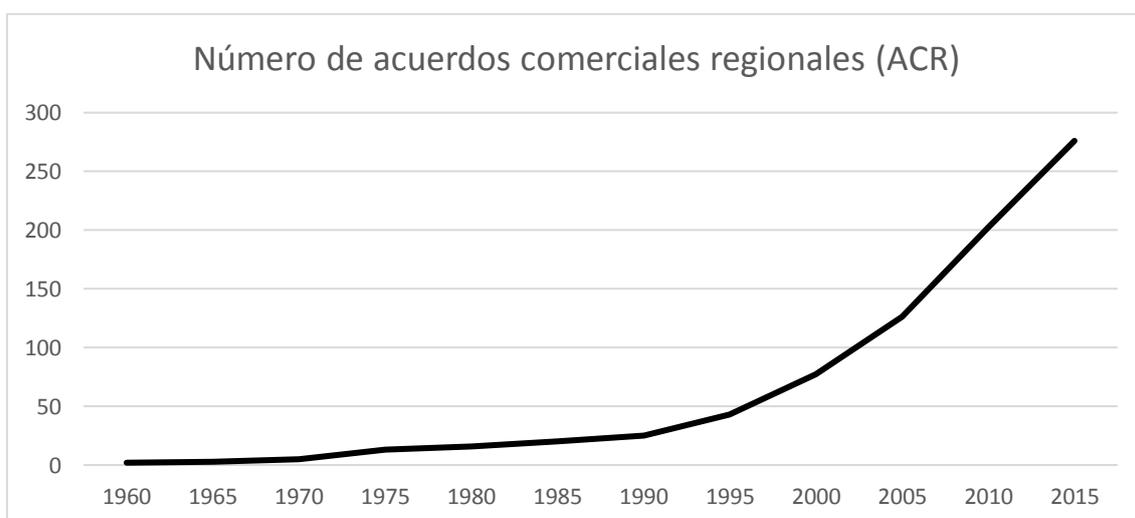
El fracaso de la Ronda de Doha se constató en las negociaciones de Ginebra en Julio de 2008, cuando se rompieron las negociaciones de los países participantes dejando por tanto de manifiesto la dificultad de obtener vía tratados multilaterales la liberación del comercio.

Mientras se realizaban las negociaciones de la Ronda de Doha (2001-2008), muchos países potenciaron un método mucho más tradicional de acuerdos comerciales, los tratados de libre comercio bilaterales, buscando así una alternativa a los tratados multilaterales de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Un tratado de libre comercio bilateral es un acuerdo entre dos países para eliminar o reducir cualquier obstáculo al comercio incorporando también métodos de actuación para solventar las posibles desavenencias en el desarrollo del comercio bilateral. En compendio, se trata de crear una normativa para organizar y favorecer el comercio entre ambos países.

Sin embargo, a partir de los tratados bilaterales, en los cuales solo dos países eran los partícipes, se ha ido establecido una nueva tendencia para la organización del comercio que son los tratados regionales, que suelen ser tratados abiertos a nuevos miembros e implican la integración comercial de países de una misma región del mundo.

Grafico 4.1. Número de acuerdos comerciales regionales



Fuente: OMC. Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales

Como se puede apreciar en el Gráfico 4.1., desde la década de los 90 los acuerdos comerciales regionales han experimentado un súbito éxito que culmina en el año 2015 con más de 250 acuerdos comerciales en vigor. Aparte de los tratados de libre comercio multilaterales se han ido implantando diferentes acuerdos parciales para favorecer el comercio y la integración económica.

El motivo del éxito de los tratados regionales no solo radica en motivos económicos sino también en aspectos de geopolítica y diplomacia, estos juegan un papel clave, resulta habitual la aprobación de acuerdos comerciales para mejorar las relaciones comerciales y como consecuencia se mejorarán las relaciones internacionales con ese país.

Como es evidente no todos los acuerdos regionales cuentan con los mismos objetivos ni han alcanzado el mismo nivel de desarrollo, por ello se puede diferenciar varios tipos de acuerdos, para ello utilizaremos la clasificación de la OMC:

- Unión aduanera. Se trata de una zona de libre comercio pero con unos aranceles comunes ante países no participantes.
- Acuerdo de libre comercio. Consiste en la reducción de los aranceles, obstáculos al comercio y de medidas no arancelarias (MNA).
- Acuerdo de alcance parcial. Es muy similar a un acuerdo de libre comercio, pero solo se incluyen ciertas mercancías o servicios.
- Acuerdo de integración económica. Se trata de un acuerdo mucho más amplio que los anteriores, supone la administración de las relaciones comerciales, incluyendo apartados de acceso a los mercados, propiedad industrial e intelectual e inversiones.
- Acuerdo de libre comercio e integración económica
- Acuerdo de alcance parcial y acuerdo de integración económica
- Unión aduanera y acuerdo de integración económica

La clasificación elaborada por la OMC solo trata aspectos relativos a los acuerdos comerciales, algunos tratados incluyen otras características que no recoge la lista, como por ejemplo aspectos relativos a política monetaria o mercado común.

Para tratar de dar una visión global, constatar la existencia de teorías que tratan de explicar las fases de un proceso de integración económica. Una de las más reputadas es la de Balassa (2013) en la cual define las fases para obtener la integración económica:

- Acuerdo preferencial de comercio.
- Área de libre comercio.
- Unión aduanera.
- Mercado común. Se trata de permitir la libertad de movimiento entre los países miembros para bienes, servicios y personas. Creando por tanto un único mercado.
- Unión económica. Se trata de una combinación de unión aduanera y mercado común.
- Unión monetaria y económica. Es el establecimiento de una moneda común para todos los países participantes dentro del marco de una unión económica.
- Integración económica completa. Supone la integración política total, realizando coordinación de políticas macroeconómicas, incluida la política fiscal.

Estas etapas no tienen por qué ser consecutivas, aunque suelen serlo, ni implicar siempre que una etapa debe completarse para poder iniciar la siguiente.

Volviendo a los tratados, de forma simplificada, todos ellos incluyen zonas de libre comercio, aspectos relativos a uniones aduaneras y aspectos de mercado común (liberalización de capitales). Algunos incluso van más allá y tratan aspectos relativos al medio ambiente como el NAFTA.

En nuestro trabajo, se van a analizar los acuerdos de libre comercio regionales, motivo por el cual importantes bloques económicos como la Eurozona, que cuentan otro tipo de características no entraría dentro del objeto de estudio del presente trabajo.

Tabla 4.1. Principales tratados de libre comercio regionales

Denominación	Año	Países miembros
APTA (Acuerdo comercial Asia-Pacífico)	1975	Bangladesh, China, Corea del Sur, India, Laos y Sri Lanka.
GCC (Consejo de cooperación del Golfo)	1981	Bahréin, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos.
CAN (Comunidad Andina)	1988	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.
MERCOSUR (Mercado Común del Sur)	1991	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
AFTA (ASEAN Free Trade Area)	1992	Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Myanmar, Camboya (1999), Laos y Vietnam (1995)
NAFTA (North American Free Trade Agreement)	1994	México, Estados Unidos y Canadá.
SADC (Comunidad de Desarrollo del África Meridional)	1996	Angola, Botsuana, Lesoto, Malawi, Mauricio, Mozambique; Namibia, Seychelles, Sudáfrica, Suazilandia, Tanzania, Zambia; Zimbabue.
SAFTA (Acuerdo de Libre Comercio del Asia Meridional)	2006	India, Pakistán, Nepal, Sri Lanka, Bangladesh, Bután y Maldivas.
CISFTA (Commonwealth of Independent States Free Trade Area)	2011	Rusia, Ucrania, Bielorrusia, Uzbekistán, Moldavia, Armenia, Kirguistán y Kazajistán.

Fuente: OMC. Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales.

Uno de los tratados de libre comercio regionales más importantes es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, NAFTA por sus siglas en inglés), que es un acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos de América, México y Canadá. Tiene como antecedente un tratado bilateral firmado en 1988 entre los Estados Unidos de América y Canadá (CUSFTA) al que posteriormente se uniría México conformando un bloque regional de libre comercio.

En términos globales, las consecuencias de este Tratado siguen siendo objeto de controversia, pese a que su aprobación data de hace más de veinte años. Beachy (2014) señala que el tratado ha supuesto incrementar el déficit comercial de EE.UU. y una pérdida de empleo en el sector industrial en beneficio de México.

Una vez definida algunas de las tipologías de los tratados de tipo bilateral, multilateral y regional y como han ido evolucionando, en la actualidad nos encontramos ante un nuevo tipo de tratado, el tratado plurilateral.

Los tratados plurilaterales suponen cierta combinación de los regionales y multilaterales, cuentan con más de ocho miembros y normalmente no solo afectan a una región en particular. Aunque a menudo se citan los tratados plurilaterales como regionales, dada su amplitud tanto en miembros como en áreas geográficas la denominación más correcta será la denominación de plurilateral.

En el caso que nos compete, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica tratado (TPP, por sus siglas en inglés) cuenta con la inclusión de doce países de tres continentes diferentes (Asia, América y Oceanía) por lo que hablar un tratado regional supondría minusvalorar su tamaño e importancia.

El Acuerdo TPP supone el germen de una nueva modalidad de organización del comercio, cuya la culminación y aceptación puede servir de prelude para otros tratados similares. De hecho paralelamente se están negociando otros acuerdos plurilaterales como el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés).

Por todo ello, EE.UU. considera trascendental el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), así como los distintos procesos de integración económica en la región, con el fin de reducir la importancia de China en la región.

Incluso, Hillary Clinton, candidata presidenciable a las elecciones del año 2016, se ha postulado en términos muy similares al resto de estudios, llegando a afirmar: “El futuro de la geopolítica se decidirá en Asia” (Clinton, 2011).

Uno de los elementos que ha favorecido la integración económica de la región ha sido la creación del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que incorpora a 21 países de tres continentes (América, Asia y Oceanía) y a Rusia. Debido a su importancia, la APEC será tratada de forma pormenorizada en el apartado 5.2 del presente trabajo.

Un punto de inflexión para la región fue la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el año 2001, que unido a las reformas iniciadas por *Deng Xiaoping* en el año 1978, supuso la culminación del aperturismo de la economía china al resto del mundo.

Existe una amplia bibliografía que analiza las reformas y el aperturismo comercial de China como uno de los hechos más importantes para el comercio del siglo XXI, entre los más destacados se encuentran Bhattasali (2004), Brandt y Rawski (2008) y Wang (2003), que señalan que la privatización de antiguos monopolios estatales, la reforma agrícola e industrial, así como la reducción de aranceles con el objetivo de incorporarse a la Organización Mundial de Comercio (OMC) supusieron el paso de un país subdesarrollado a una potencia industrial en apenas tres décadas.

Aparte del crecimiento de China, la región cuenta también con otros países que han mostrado altas tasas de crecimiento económico como India, Filipinas o Indonesia.

5. ANTECEDENTES

5.1. ACUERDO P4

El Acuerdo P4 es un acuerdo firmado por Chile, Brunéi Darussalam, Singapur y Nueva Zelanda en el año 2005 y que entra en vigor en el año 2006. Es uno de los primeros acuerdos multilaterales de libre comercio que firman países que no se encuentran en la misma área geográfica, dado que había un país de América Latina (Chile) y tres asiáticos, motivo por el cual supondría el germen para la creación de tratados de libre comercio *mega-regionales*.

Inicialmente, fue un tratado de libre comercio de carácter regional firmado por Chile, Nueva Zelanda y Singapur denominado *Pacific Three Closer Economic Partnership* (P3-CP). Durante las rondas de negociación, el tratado permitió la adhesión de nuevos países, incorporándose Brunéi Darussalam a las rondas de negociaciones previas para acabar firmando el tratado de libre comercio con los tres fundadores iniciales en el año 2005.

En el año 2008, Estados Unidos de América presentó la intención de unirse al tratado e incluir en las negociaciones acuerdos sobre inversiones y servicios financieros que por el momento no se había considerado en el tratado P4. Posteriormente, en ese mismo año, Vietnam, Perú y Australia se incorporaron a las negociaciones del tratado, y ya formalizó su nueva denominación: Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica. Finalmente Malasia (2010), México (2012) y Japón (2013) aceptaron la invitación a unirse a las negociaciones en curso.

El tratado inicial contaba con países de tres continentes, dos asiáticos, uno de Oceanía y otro de América del Sur. Todos ellos habían seguido políticas muy aperturistas con el comercio¹, firmando de forma individual tratados de libre comercio con otros países con mayor peso económico como China. Sin embargo, el volumen de transacciones comerciales realizadas entre los países participantes era reducido.

¹ Es importante reseñar la importancia que han tenido países como Chile, que durante muchos años han mantenido políticas de aperturismo al comercio y, cuenta con tratados de libre comercio con todos los países del TPP e incluso es de los pocos países del mundo con tratados de libre comercio con China y Europa. Ver Anexo 1.

Asimismo, el interés de Estados Unidos de América en el tratado le dio el impulso necesario para formalizar una nueva redacción, más ambiciosa que la inicial y con la inclusión de las demandas iniciales de EE.UU. de añadir los servicios financieros y las inversiones. La incorporación de la mayor economía del mundo supuso un *efecto arrastre* para el resto de países y las negociaciones para la formalización del tratado empezaron *de facto* en el año 2010.

En definitiva, se puede afirmar que el Acuerdo P4 supuso el germen de la creación de un nuevo tratado mucho más ambicioso como es el TPP, tanto por sus participantes que contaban con economías heterogéneas como ser el primer tratado de libre comercio que vinculaba a países de tres continentes.

Tabla 5.1. Países P4/ TPP

País	Tratado	Ingreso
Singapur	P4/TPP	Febrero 2008 (TPP)
Chile	P4/TPP	Febrero 2008 (TPP)
Nueva Zelanda	P4/TPP	Febrero 2008 (TPP)
Brunei Darussalam	P4/TPP	Febrero 2008 (TPP)
EE.UU.	TPP	Febrero 2008
Australia	TPP	Noviembre 2008
Perú	TPP	Noviembre 2008
Vietnam	TPP	Noviembre 2008
Malasia	TPP	Octubre 2010
México	TPP	Octubre 2012
Canadá	TPP	Octubre 2012
Japón	TPP	Mayo 2013

Fuente: United States Trade Representative (USTR)

En la tabla 5.1 como la incorporación de Estados Unidos de América arrastró al resto de países a interesante por un nuevo tratado. Además el Acuerdo P4 permitió acelerar las negociaciones, dado que contaban con cierta base, y no era necesario iniciar

*ex novo*¹ el proceso de negociaciones y disposiciones iniciales. Por lo que podemos concluir que el Acuerdo P4 es el germen del actual Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP).

5.2. APEC

Todos los miembros del tratado TPP son miembros también en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), que se trata de un foro multilateral con el objetivo de favorecer el comercio, la integración económica de la región del Pacífico y el desarrollo económico de los países miembros.

Figura 5.1. Miembros APEC



Fuente: Elaboración propia

El funcionamiento del foro dista mucho de los tratados habituales. Al tratarse de un foro, la mayoría de las medidas para favorecer la liberalización del comercio y la inversión difieren en forma y fondo de los tratados tradicionales. Para liberalizar el comercio, en cada cumbre anual, en la que se reúnen los jefes de Estado de cada *economía² participante* (a excepción de Taiwán³) especifican los sectores en los que se

¹ Iniciar desde cero.

² Se utiliza el término *economía participante* para no definir a Taiwán como Estado o país.

³ Esto es debido a las complejas relaciones diplomáticas entre China y Taiwán, que impiden una normalización de las relaciones internacionales, aunque si asiste a la cumbre representado por el vicepresidente.

deben eliminar trabas al comercio; entonces cada país miembro puede voluntariamente implementar estas medidas de forma unilateral. Normalmente, se trata de medidas arancelarias, otras medidas no arancelarias (MNA) y aspectos relacionados con la liberalización del sector servicios, así como medidas para favorecer la inversión.

El trabajo se realiza de forma sectorial, es decir, van creando grupos de trabajo que estudian los diferentes sectores y proponen distintas medidas que puedan favorecer el comercio. También se trata de implementar estándares de producción para las producciones industriales y agrícolas.

Por otro lado, su carácter informal le ha servido para ser un foro con un gran número de participantes y con una composición muy heterogénea de países

Uno de los notables éxitos de la organización es la reducción de los costes de transacción, debido a la implementación de sendos planes de acción para la facilitación del comercio y la integración en cadenas de valor mundial, según Duval y Utoktham (2011) los planes realizados por la APEC han reducido los costes, y por tanto suponen un éxito parcial para el foro APEC.

Asimismo, la incorporación de China en 1991 al foro APEC puso de manifiesto las diferencias entre este país y Estados Unidos de América, motivo por el cual EE.UU. ha tratado de buscar un nuevo tratado con la ausencia del gigante asiático. Las diferencias no son solo a nivel comercial o económico, sino también aspectos geopolíticos como son las reclamaciones territoriales de islas del Mar de la China Meridional tanto por China¹, como por Filipinas, Malasia o Vietnam.

Respecto a este último aspecto, EE.UU. ha levantando el embargo de armas² que pesaba sobre Vietnam e impulsado proyectos de colaboración militar con el objetivo de limitar la reclamación de nuevas islas por parte de China.

¹ China para favorecer las reclamaciones territoriales sobre las islas ha construido diferentes estructuras e islas artificiales. Véase: <http://www.nytimes.com/interactive/2015/07/30/world/asia/what-china-has-been-building-in-the-south-china-sea.html>

² El embargo de armas a Vietnam se realizaba desde la guerra de Vietnam (1955), e impedía a cualquier país OTAN suministrarles armas. Véase: <https://www.theguardian.com/world/2016/may/23/us-lifts-decades-long-embargo-on-arms-sales-to-vietnam>

No obstante, al tratarse de un foro no vinculante, su carácter voluntario ha hecho que otros objetivos teóricos de la organización no se cumplan, especialmente en aspectos como la incorporación de las pequeñas y medianas empresas a los mercados internacionales o la creación de un mayor capital humano en las áreas más desfavorecidas, de todos modos la APEC aun tiene un importante papel a desarrollar en la integración económica de la región Asia Pacífico.

El TPP cuenta con una cláusula de adhesión en el artículo 20.6 que permite la adhesión de cualquier economía de la APEC sin excesivos trámites ni negociaciones. Por lo tanto, supone un trato preferente para los países que forman parte de la APEC, y hace probable que la ampliación del Tratado TPP se realice a través de estas economías.

5.3. ASEAN

Otras de las organizaciones que han resultado clave para la integración regional es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), formada por: Malasia, Filipinas, Indonesia, Singapur, Tailandia, Brunei, Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam. Supuso la creación de un bloque económico de todos los países del sudeste asiático a excepción de Timor Oriental y Papúa Nueva Guinea que se encuentran como observadores. La República de China (Taiwán) ha mostrado interés en formar parte del grupo o intentar lograr un tratado de libre comercio, pero las complicadas relaciones diplomáticas con la República Popular de China han impedido la culminación de un acuerdo.

Del seno de esta organización surge la Zona de Libre Comercio de la ASEAN (AFTA, por sus siglas en inglés) que es un tratado de libre comercio entre los miembros participantes, aunque no todos los países se unieron inicialmente, en la actualidad todos los países de la ASEAN son miembros. En la actualidad, tratan de establecer un mercado común.

El propio acuerdo de libre comercio AFTA ha firmado acuerdos de libre comercio con China, India, Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda y se encuentran en negociaciones para establecer un nuevo acuerdo que incluya denominado ASEAN+6 que incluya a todos los países.

Asimismo, se realizan también reuniones de cooperación en el denominado grupo de ASEAN + 3, que se compone de los países miembros de la ASEAN y Japón, República de Corea y China.

En la actualidad, se encuentran negociando un nuevo acuerdo de libre comercio denominado RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership*) que incluiría los países de la ASEAN más los otros seis países con los que la Asociación ha firmado un tratado de libre comercio. Las implicaciones de este posible acuerdo serán tratadas posteriormente en el *capítulo 8.1*.

En conclusión, la ASEAN ha jugado un papel clave en la integración del sudeste asiático y se atribuye su éxito a que los países participantes son bastante homogéneos, con una renta per cápita reducida y elevada población, a excepción de Singapur, Brunei y Malasia. Por consiguiente, la firma del acuerdo RCEP supondría un salto cualitativo al facilitar la integración del resto de países de Asia y Oceanía, aunque *de facto* ya existen acuerdos de libre comercio con el resto de países participantes.

6. EL TPP - ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA

Como ya hemos dicho, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) es un ambicioso proyecto de tratado de libre comercio e inversión entre doce países de tres continentes (Asia, América y Oceanía).

Supone la creación de un área de libre comercio de más de 800 millones de habitantes, y según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) más del 40% del PIB mundial.

Las negociaciones para su creación han durado cinco años, y se han ido desarrollando en diferentes cumbres para tratar de llegar a un acuerdo común. El acuerdo firmado en Auckland (Australia) en 2016 supone una nueva modalidad de integración comercial que puede crear una nueva realidad en la economía internacional, con tratados *plurinacionales*. Análogamente, también se está negociando otro tratado de libre comercio plurinacional entre EE.UU. y Europa, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP).

Tabla 6.1. Rondas de negociación TPP

Ronda	Fecha	Lugar
1	Marzo 2010	Melbourne
2	Junio 2010	San Francisco
3	Octubre 2010	Bandar Seri Begawan
4	Diciembre 2010	Auckland
5	Febrero 2011	Santiago
6	Marzo 2011	Singapur
7	Junio 2011	Ho Chi Minh
8	Septiembre 2011	Chicago
9	Octubre 2011	Lima
10	Diciembre 2011	Kuala Lumpur
11	Marzo 2012	Melbourne
12	Mayo 2012	Dallas
13	Julio 2012	San Diego
14	Septiembre 2012	Virginia
15	Diciembre 2012	Auckland
16	Marzo 2013	Singapur
17	Mayo 2013	Lima
18	Julio 2013	Kota Kinabalu
19	Agosto 2013	Bandar Seri Begawa

Fuente: United States Trade Representative

El acuerdo TPP se divide en treinta Capítulos y trata temas que ningún otro tratado de libre comercio había intentado regular con anterioridad como es el caso de las empresas estatales, medidas contra la corrupción o tratamiento a las pequeñas y medianas empresas (*pymes*).

6.1. LOS PAÍSES MIEMBROS DEL TPP

La composición de los miembros es muy heterogénea, existiendo países con una gran renta per cápita como Singapur, o Australia y otros con rentas muy reducidas como Vietnam. En aspectos demográficos también son muy diversos, correspondiendo a los países del Acuerdo P4 los que menor población presentan.

Tabla 6.2. Países TPP (2014).

	PIB ¹ (millones USD)	Población (millones)	PIB ¹ per cápita (USD)	Importaciones (millones USD)	Exportaciones (millones USD)	Balanza Comercial (millones USD)	MFN ² (%)
Brunei	17.104	0,417	40.979	6.099	12.141	6.041	1.2
Chile	258.061	17,762	14.528	83.339	87.167	3.827	6.0
Nueva Zelanda	199.969	4,509	44.342	54.730	58.371	3.640	2.0
Singapur	307.859	5,469	56.284	502.445	577.681	75.235	0.2
Australia	1.454.675	23,470	61.979	311.265	304.086	-7.179	2.7
Canadá	1.785.386	35,543	50.230	580.694	564.422	-16.271	4.2
Estados Unidos	17.419.000	318,857	54.629	2.871.900	2.341.900	-530.000	3.5
Japón	4.601.461	127,131	36.194	958.442	815.522	-142.920	4.2
Malasia	338.103	29,901	11.307	218.445	249.679	31.234	6.1
México	1.294.689	125,385	10.325	433.264	419.381	-13.882	7.5
Perú	202.596	30,973	6.541	48.464	45.378	-3.085	3.4
Vietnam	186.204	90,728	2.052	154.791	160.889	6.098	9.5

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

¹ Precios corrientes

² Arancel medio consolidado para la nación más favorecida.

En la *tabla 6.2* se puede apreciar la composición heterogénea de los países, tanto en población, como renta per cápita como en los diferentes balances comerciales.

El país más importante del Tratado es Estados Unidos de América, suponiendo más del 50% del PIB del conjunto de países. En el caso de su arancel medio consolidado para la nación más favorecida es de solo un 3,5%, aunque es necesario reseñar que se trata de una media que incluye tanto los bienes como los productos agrícolas. Es de esperar, que el arancel medio consolidado para los productos agrícolas sea superior al de los bienes en la totalidad de los países.

Asimismo, Singapur es el país que menores aranceles aplica de media, estando muy cercano a la liberalización total de las importaciones. Los países más proteccionistas son Chile y Vietnam, aplicando más de un 7% de arancel consolidado. El caso de Vietnam viene dado porque cuentan con un importante sector agrícola, y han aplicado medidas proteccionistas para proteger a los productores nacionales, siendo el arancel medio consolidado para este sector en más de un 15%.

La composición de los sectores productivos de los países también es muy diversa, existen países como Chile, Canadá, Australia, Brunei o Perú dedicados a la exportación de materias primas. Vietnam y Malasia dedicados a productos de manufactura como el textil y dispositivos electrónicos. Los niveles de desarrollo no obstante son muy diferentes, Canadá o Australia cuentan con una alta renta per cápita y son países considerados desarrollados, en cambio Perú o Vietnam tienen una renta per cápita muy reducida y están todavía en desarrollo.

Asimismo, Japón y EE.UU son los países con las mayores economías y su sector más importante, como en la mayoría de los países muy desarrollados, es el sector servicios con alto valor añadido. También en el caso de Canadá o Australia cuentan con un sector servicios de alto valor añadido que complementa las actividades exportadoras de materias primas.

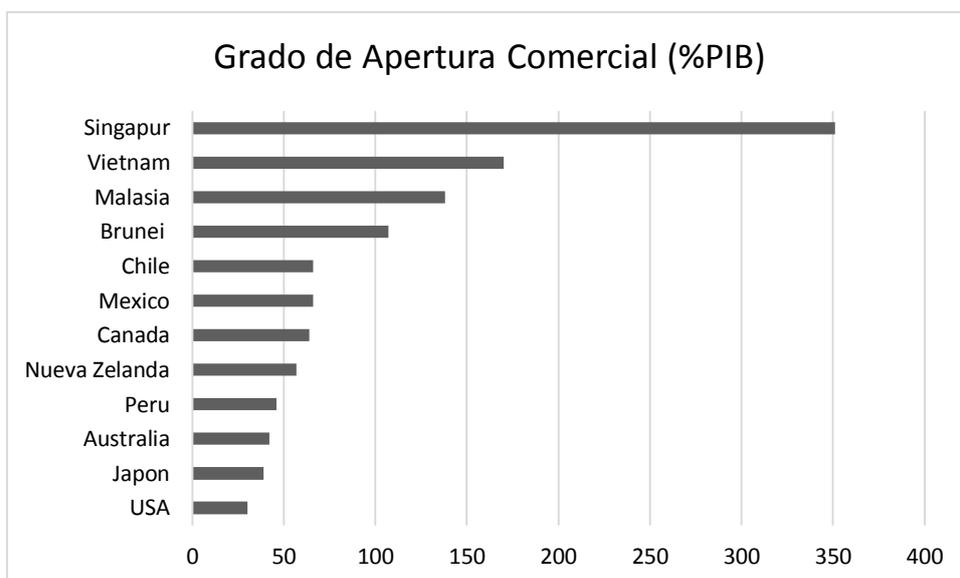
Para entender como de integrados están los países en el comercio internacional se puede utilizar el grado de apertura comercial (GAC), se calcula sumando exportaciones

(X) e importaciones (M) y dividiéndolo por el PIB de un país. Se utiliza para cuantificar el comercio exterior de un país.

Fórmula grado de apertura comercial:

$$GA = \frac{X + M}{PIB}$$

Tabla 6.3. Grado apertura comercial



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial

En la *tabla 6.3* se puede apreciar como las economías más pequeñas, en términos de Producto Interior Bruto son las que presentan un mayor grado de apertura de sus economías. Singapur es uno de los mayores centros de negocios de toda Asia, con un importante peso del sector servicios y bancario.

En el caso de Vietnam, se trata de un país que cuenta con un PIB per cápita muy reducido, alrededor de 2000 dólares estadounidenses según los datos del Fondo Monetario Internacional (FMI), y con una economía muy poco desarrollada. Su bajo PIB per cápita hace que la demanda interna sea también reducida, motivo por el cual su economía se centra en la exportación. Además, su posición estratégica le ha hecho ser

parte de algunas de las cadenas de valor mundiales, por lo que muchas transnacionales deslocalizan su producción allí buscando los bajos costes salariales y seguridad jurídica.

Sin embargo, las economías con mayor peso económico como Estados Unidos, Japón o Australia cuentan con un grado de apertura comercial menor, esto es debido a que presentan una mayor demanda interna que puede absorber la mayor parte de la producción nacional.

Como hemos visto en el anterior Capítulo, los países han buscado diferentes métodos para mejorar e integrarse en el comercio mundial. Los países más reducidos como Chile o Singapur han mantenido políticas aperturistas firmando tratados bilaterales para tratar de acceder a las principales economías mundiales.

Estados Unidos de América ha optado por diferentes vías; por un lado aprovechó el impulso de la Organización Mundial de Comercio, pero una vez constatado el fracaso que supuso la Ronda de Doha, optó por los tratados regionales (NAFTA) y por tratados bilaterales (TLC Colombia-EE.UU).

En el caso de Japón, siempre ha sido un país con poca predisposición al libre comercio, especialmente debido a la estructura de sus grandes empresas¹ y a la protección que históricamente han aplicado a su sector primario.

El Tratado TPP no se trata de un acuerdo cerrado y se especula sobre los países que podrían incorporarse al mismo. Cabe reseñar que cualquier país que se incorpore a partir de la firma no contará con la posibilidad de negociar ninguna cláusula existente por lo que tendría que aceptar todos los Capítulos ya negociados.

Corea del Sur fue invitada por Estados Unidos de América a formar parte del acuerdo, sus autoridades políticas han mostrado interés en unirse pero por el momento no han iniciado los trámites formales para adherirse al tratado.

¹ En Japón las grandes empresas funcionan como conglomerados empresariales de integración vertical con participaciones cruzadas entre muchas empresas.

Asimismo, otros países también han expresado intención de participar en el tratado como Tailandia, Taiwán, Indonesia, Laos, Filipinas o Colombia, aunque por el momento no han presentado ninguna solicitud de adhesión.

6.2. CAPÍTULO 1: DISPOSICIONES INICIALES Y DEFINICIONES GENERALES

Este Capítulo se formalizó en la segunda ronda de negociaciones del TPP celebrada en San Francisco en 2010. Los países participantes llegaron a un rápido entendimiento para dar coherencia al texto, al estipular que los tratados de libre comercio firmados entre los países miembros con anterioridad seguirían vigentes, lo que supone el reconocimiento de la coexistencia de tratados en vigor, incluyendo la OMC y el resto acuerdos bilaterales y regionales

Por su parte, el establecimiento de la zona de libre comercio del TPP ha de realizarse de acuerdo al Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) de 1994, en el que estipula que el establecimiento de una zona de libre comercio ha de tener como fin primigenio la facilitación del comercio y la eliminación de óbices comerciales a los países firmantes. Por otra parte también indica que al incorporar una zona de libre comercio o unión aduanera no se puede incrementar la protección externa, es decir que los aranceles a países que no son miembros deben mantenerse constantes.

6.3. CAPÍTULO 2: TRATO NACIONAL Y ACCESO DE MERCANCÍAS AL MERCADO

Se trata de uno de los Capítulos más importantes del tratado dado que pretende estipular cómo funciona el acceso de las mercancías a la zona de libre comercio, así como su tratamiento por los países distintos al de su producción. Este apartado estuvo presente en la totalidad de las rondas de negociación dada su importancia y las discrepancias iniciales surgidas entre los miembros. Asimismo, durante las primeras rondas, el sector textil se englobaba dentro del Capítulo dos, pero posteriormente, debido a su importancia, se trasladó a un Capítulo, el cuarto, de forma individual.

Las negociaciones de este Capítulo se basaron en dos principios: el primero fue que el acuerdo debería ser coherente con los acuerdos bilaterales existentes, tema que ya había sido tratado en el primer artículo y por otra parte, el principio de *single undertaking* definido como que “En la práctica todos los elementos de la negociación son parte de un todo e indivisible paquete y no puede ser acordado por separado” (OMC). En síntesis, esto significa que hasta que no se acuerde el conjunto, ningún elemento particular de la negociación se dará por acordado.

En esta negociación, se trató de buscar un equilibrio en el cómputo global, por ello las negociaciones no se desarrollaron a nivel sectorial. Las propuestas regulación del acceso a los mercados se podían presentar de dos maneras: de forma bilateral, lo que *de facto* supondría extender el acuerdo bilateral existente entre dos miembros al resto de participantes, o de modo plurilateral.

Tras sucesivas rondas de negociación, finalmente los países acordaron por unanimidad el compromiso de reducir y/o eliminar las medidas arancelarias tanto para los productos industriales como agrícolas producidos dentro de los países asociados.

Las barreras arancelarias se reducirán para la mayoría de los bienes de forma inmediata, aunque para algunos productos se establecerá un intervalo de tiempo no mayor a diez años para la reducción paulatina de los aranceles. Ninguna parte podrá aplicar restricciones a la exportación e importación ya sea vía medidas administrativas como licencias o vía cupos de importación. En los productos agrícolas los periodos son más amplios y en la mayor parte de ellos no se reducirán los aranceles al cero por ciento.

Asimismo, también prohíbe los subsidios a la exportación y las restricciones de importación y exportación.

Esta reducción o eliminación de los aranceles traslada el debate al procedimiento para determinar si un bien o servicio ha sido producido dentro del área asociada, cuestión que se trata en el Capítulo siguiente.

Y, además, cada país deberá otorgar *trato nacional* a las mercancías del resto de estados miembros, es decir, las mercancías importadas desde otro país miembro deben recibir el mismo trato que las mercancías nacionales.

Finalmente, se añaden medidas de transparencia, tales como la publicación de las normativas arancelarias para la importación, exportación y tránsito de mercancías e información al resto de países participantes y la reducción de la carga administrativa para la facilitación del comercio.

El Capítulo incluye un extenso Anexo que recoge compromisos y excepciones específicos para cada país.

6.4. CAPÍTULO 3: REGLAS DE ORIGEN Y PROCEDIMIENTOS RELACIONADOS CON EL ORIGEN

La función de las reglas de origen es determinar el origen económico de los bienes, o lo que es lo mismo, determinar dónde se ha producido o cuál será la asignación geográfica de su producción. Es necesario determinar de forma clara cuál es el origen de una mercancía para estipular si puede acogerse a las disposiciones de reducción arancelaria de los tratados de libre comercio. Primeramente es necesario determinar cuál es el valor de la mercancía y cuál la clasificación uniforme de bienes que se va a utilizar para determinar el porcentaje de contenido nacional o regional del producto.

Su importancia radica en que debido a la estructuración de las cadenas de valor mundial casi ningún bien se produce en su totalidad en un país, especialmente los industriales. Por ello, es necesario clasificar y discernir qué porcentaje del bien es necesario de producir dentro de un país para que sea considerado producto nacional y por tanto, esté sujeto a la normativa del tratado de libre comercio.

Dado que era un tema muy importante en las negociaciones, se trató en todas las reuniones, principalmente por su complejidad técnica. Se tomó como base el acuerdo P4 y se fue negociando producto por producto. También se incorporaron *regímenes de perfeccionamiento* activo y pasivo. Los primeros permiten la importación de materias primas y productos intermedios sin derechos de importación si posteriormente el bien

producido se destinará a la exportación. En el segundo caso, permiten el retorno sin cargas arancelarias de productos exportados para su mejora o perfeccionamiento.

En cualquier caso, los exportadores e importadores podrán tener un trato preferencial en aranceles si el producto y la cadena de suministros se ha realizado enteramente en un país miembro, en ese caso también podrían utilizar el nombre comercial o denominación de origen. El objetivo es lograr una cadena de suministro regional para los productos, añadiendo transparencia al origen de los productos.

Finalmente, el capítulo incluye un Anexo sobre Reglas de Origen por Producto y un Anexo que, a su vez, incluye un apéndice relativo al sector de la Automoción.

6.5. CAPÍTULO 4: TEXTILES Y CONFECCIONES

Se trata de un capítulo que se ha ido negociando en la práctica totalidad de las rondas de negociación. Su importancia radica en un aspecto clave, se trata en general de un sector intensivo en mano de obra, lo cual hace que se trate de un sector sensible en la mayoría de los países en desarrollo.

Del mismo modo, la existencia de dos grandes actores en este capítulo, por un lado Estados Unidos de América como principal importador de productos textiles y en otro lado Vietnam como uno de los principales exportadores de productos textiles del mundo, hace que las discusiones se hayan polarizado mucho.

El capítulo especifica la eliminación parcial y total de las medidas arancelarias para los productos textiles, complementos y confecciones. También incluye, como el capítulo anterior, reglas para determinar el origen y verse beneficiados de un trato preferencial en la aduana e incorpora métodos para determinar el origen de los productos con una especificación similar a la del capítulo tercero.

Como es evidente, también este sector cuenta con cadenas de valor global por lo que determinar tanto la procedencia como los productos intermedios es una tarea complicada. Además, en este Capítulo se pusieron de manifiesto que el sector textil pivota

en China, por lo tanto resultaba esencial para los miembros que esta no se viera beneficiada de forma indirecta por el acuerdo.

En consecuencia, se aprobó como regla de origen la denominada *yarn forward* que estipula que para que un producto pueda acogerse a una eliminación de aranceles deben utilizar hilos y telas de los países miembros del TPP. Evitando por tanto que otros países como China o India, puedan verse beneficiados por las normas del tratado.

Por otra parte, se incorporan políticas de confidencialidad y una cláusula de salvaguarda según la cual se podrán aplicar medidas proteccionistas con el fin de proteger la industria textil nacional en caso de daño grave, aunque solo bajo determinadas circunstancias. Para poder establecer que existe un perjuicio a la industria nacional, no se tendrán en cuenta cambios tecnológicos ni de hábitos de consumo, y el arancel que se podrá aplicar será como máximo el mismo que el de la nación más favorecida (NMA); su tiempo de aplicación no podrá exceder más de dos años y solo se podrá aplicar una vez por cada mercancía.

Finalmente también incorpora una ‘lista de escaso abasto’ que permite la introducción de tejidos y fibras textiles que no se encuentran disponibles en los países participantes.

6.6. CAPÍTULO 5: ADMINISTRACIÓN ADUANERA Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO

Trata sobre medidas para la implementación de la transparencia en la administración aduanera de cada país miembro, así como un mecanismo de transmisión de información entre las distintas administraciones con el fin de prevenir el contrabando, el blanqueo de capitales y otras actividades ilícitas.

Se trata de un capítulo de escaso impacto, porque el tratado es un acuerdo de libre comercio y no una unión aduanera, por lo tanto, solo trata de coordinar y establecer criterios de cooperación y procedimientos homogéneos.

6.7. CAPÍTULO 6: DEFENSA COMERCIAL

En la ronda de negociación 14^a, celebrada en Virginia se acordó la implementación de las medidas de salvaguarda transitorias así como de las medidas de compensación para los países afectados.

Este capítulo esta destinado casi íntegramente a regular las salvaguardas comerciales, que se pueden ejecutar cuando un país no miembro pone en marcha políticas que perjudican al comercio, tales como el dumping. Incluye también un mecanismo de transparencia para la puesta en marcha de tales medidas y aborda los métodos de compensación si las salvaguardas se aplican a un país miembro.

Existen dos tipos de salvaguardas, la primera global que seguiría la normativa vigente establecida en el GATT, por otro lado, de salvaguarda transitoria. Para la aplicación de esta última es necesario que el volumen de producto importado amenace la industria nacional, por lo que se podrá suspender el trato arancelario favorable o incrementar el arancel hasta igualar la tarifa vigente para la nación más favorecida.

La duración máxima de estas medidas de salvaguarda transitorias no podrá superar los dos años y no se podrá aplicar a un producto en diferentes periodos de tiempo, es decir, solo se podrá aplicar una única vez. Finalmente, la parte afectada por la aplicación de una medida de salvaguarda a su mercancía deberá recibir una compensación por parte del país que la ha aprobado equivalente al efecto negativo que le supone la misma.

6.8. CAPÍTULO 7: MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

Dado que las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias son unas de las medidas no arancelarias (MNA) más importantes, al igual que ocurre en la Organización Mundial de Comercio (OMC), el TPP ha abordado las condiciones para su aplicación, así como para la realización de auditorias y para asegurar transparencia y cooperación entre los miembros en relación a esta cuestión.

Como resultado de las negociaciones, se creará un comité para analizar las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como diferentes grupos de trabajo ad hoc para

establecer los criterios a utilizar, principalmente, en la cuantificación de los efectos generados, ya que es esta una de las cuestiones más complicadas en este tipo de acuerdos.

Asimismo, también incluye la normativa para la aplicación de Consultas Técnicas Cooperativas (CTC), es decir que un país que limita el comercio de algún producto esgrimiéndose en medidas sanitarias debe realizar una consulta para determinar si ese producto contraviene los principios de protección de la salud humana, animal o conservación vegetal.

Este procedimiento adolece de una clara falta de transparencia el proceso, ya que según el propio Tratado “Todas las comunicaciones entre las Partes consultantes en el curso de CTC, así como todos los documentos generados para CTC, se mantendrán confidenciales” (TPP, Capítulo 7). Por lo tanto, a pesar de que un producto pueda considerarse perjudicial, durante las consultas entre países no se podrá publicar ningún informe; habrá que esperar a que se comunique la disposición final.

Como curiosidad, los productos denominados *halal*¹ podrán mantener los requisitos conformes al derecho islámico.

6.9. CAPÍTULO 8: OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

Los obstáculos técnicos al comercio (OTC) son una de las barreras más complicadas de reducir, en este sentido el trabajo de Markus, Otsuki y Wilson (2005) demostraron que la aplicación de estándares supone el mayor incremento de los costes de exportación. Por todo ello, los OTC fueron uno de los temas con mayores divergencias entre los miembros, y evidentemente fueron un tema a tratar en todas las rondas de negociación. El método elegido de negociación fue el análisis sectorial.

La importancia de los OTC radica en la dificultad tanto para identificarlos como para cuantificarlos, ya que la existencia de diferentes estándares a nivel regional o nacional puede dificultar o encarecer el acceso a los mercados; por ello, la aplicación de cierta homogeneización puede facilitar el comercio. Además, el capítulo no solo trata

¹ Tipo de productos alimenticios y prácticas permitidas por la religión islámica

normativa estrictamente comercial sino que también recoge aspectos relativos a la seguridad alimentaria y sanitaria.

El capítulo aborda la homogeneización y estandarización de las reglas de comercio, evitando excesivos trámites, que se tratarán de eliminar mediante procedimientos de evaluación. También se aprueba una cláusula de reconocimiento mutuo, es decir, que a una vez que un estado asociado realiza una evaluación y para saber si una mercancía es conforme para su comercialización, el resto de socios han de aprobar y asumir la resolución de la misma, lo que puede desembocar en una igualación a la baja de los estándares.

Finalmente, los países miembros deben notificar con antelación cualquier cambio legislativo con el objetivo de que las empresas tengan el suficiente espacio temporal de tiempo para poder acatar las nuevas normativas sin que se ejerza ningún perjuicio económico.

Al final del capítulo se recogen siete Anexos donde se especifican la normativa aplicable a otros tantos productos (vino y licores destilados, cosméticos, productos farmacéuticos, Actividades de Cooperación Regional sobre Equipos de Telecomunicaciones Dispositivos médicos, Fórmulas patentadas de alimentos envasados y aditivos alimentarios y productos orgánicos).

6.10. CAPÍTULO 9: INVERSIÓN

Según recoge este Capítulo, los miembros no podrán aplicar medidas proteccionistas de forma discrecional, ni políticas discriminatorias a las inversiones procedentes de otros países miembros. Para ello, se utilizarán las cláusulas de trato nacional y trato de nación más favorecida.

Por otra parte, limita la capacidad de los estados para expropiar o nacionalizar inversiones en el país receptor, y también se especifica la libertad de repatriación de transferencias de una inversión. En referencia al mercado de trabajo, permitirá que no existan cuotas en función de la nacionalidad en juntas o consejos de administración.

También trata del arbitraje internacional, que se regirá según las normas de *Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones* (CIADI), centro de solución de disputas internacionales dependiente del Banco Mundial. Los objetivos del CIADI es la de resolver diferencias entre inversores y Estados y, los requisitos que exige para mediar en un conflicto son un consentimiento de las partes y que el objeto de la disputa sea una inversión. Dada la importancia de este apartado se tratará de forma más pormenorizada en el apartado 8.3.

6.11. CAPÍTULO 10: COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS

La liberalización de los servicios es uno de los aspectos más importante en un tratado de libre comercio, debido a dos factores: el primero es la importancia que tiene el sector terciario en los países desarrollados y el segundo es la estricta regulación existente en casi todos los países para la prestación de servicios, debido a la implicación que algunos de ellos tienen en los resultados económicos, políticos y sociales de los países (financieros, de seguridad, de telecomunicaciones, etc.). Por lo tanto, la existencia de normativas y obstáculos jurídicos nacionales hace que la prestación de servicios no haya seguido un proceso de liberalización tan rápido como el comercio de bienes.

El capítulo versa sobre la liberalización del comercio servicios para las empresas de los países miembros del TPP y para ello se tendrá que reducir de forma gradual cualquier medida que limite la libertad comercial de los servicios con el fin de no obstaculizar la prestación de un servicio por parte de una empresa de otro país miembro.

Asimismo, supone la eliminación de cualquier normativa que obligue a la presencia local para la prestación de un servicio. En el caso de prestación de servicios sin establecimiento, incluye anexos para tratar de homogeneizar los servicios profesionales (servicios jurídicos, ingeniería...) entre los países miembros y permitir el suministro de servicios de forma temporal. En el caso de prestación de un servicio con establecimiento impide la imposición de cuotas de trabajadores nacionales de una empresa, e incluye una cláusula de trato nacional.

Existen excepciones para las empresas que sean propiedad de países que no forman parte del TPP, si a estos países se les han impuesto sanciones comerciales y

también para las denominadas *corporation shell* que son compañías sin activos ni actividad económica significativa que por lo tanto no podrán verse beneficiadas de la liberalización de los servicios.

En los capítulos siguientes (11 a 14) se abordará de forma más sucinta lo acordado en relación a determinados servicios.

6.12. CAPÍTULO 11: SERVICIOS FINANCIEROS

Este capítulo recoge las cláusulas necesarias para la implementación de la liberalización de los mercados financieros, haciendo especial hincapié en permitir el acceso a los mercados financieros nacionales a operadores del resto de países miembros. Para ello, utilizarán las cláusulas de nación más favorecida y trato nacional explicadas con anterioridad.

6.13. CAPÍTULO 12: ENTRADA TEMPORAL PARA PERSONAS DE NEGOCIOS

El capítulo trata sobre la concesión de visas para personas que viajan por negocios con carácter temporal.

6.14. CAPÍTULO 13: TELECOMUNICACIONES

Este capítulo versa sobre las reglas aplicables al mercado de las telecomunicaciones, tratando de proveer un modelo de interconexiones y buscar alternativas al *roaming* que mejoren las interconexiones entre los países participantes, mejorando también las condiciones y reglas de acceso tanto para los operadores como para los clientes.

6.15. CAPÍTULO 14: COMERCIO ELECTRÓNICO

Con el fin de garantizar la neutralidad de la red, los países miembros no podrán imponer barreras ni discriminación a los proveedores de otros países miembros, garantizando también la protección de los consumidores *online* y previendo la no diseminación de los bases de datos y de flujos de información.

6.16. CAPÍTULO 15: CONTRATACIÓN PÚBLICA

Se trata de uno de los apartados más controvertidos del tratado, dado que especifica cómo debe ser la contratación pública. Su importancia radica en que los Estados no pueden discriminar en los concursos públicos a empresas de otros países miembros y deben publicar las licitaciones con tiempo suficiente como para que las empresas del resto de los países puedan optar a presentarse a la licitación que se concederá en función únicamente de criterios técnicos.

El Capítulo incluye una lista de compras “cubiertas” y otra de “no cubiertas” por su regulación. Entre las “no cubiertas” están la adquisición o renta de tierra, edificios existentes u otros bienes inmuebles o los derechos sobre ellos; los contratos laborales del sector público; las compras llevadas a cabo con el propósito específico de prestar asistencia internacional, incluida asistencia para el desarrollo y las financiadas por un organismo internacional y las compras de un bien o servicio por una entidad compradora fuera del territorio de una Parte, para consumo fuera del territorio de esa Parte. Además, cada Estado miembro habrá de elaborar unas listas especificando las compras nacionales que habrán de ser consideradas como cubiertas y en qué condiciones. Por ejemplo, todos los países especifican que no se incluirá el sector de defensa e industria militar, así como licitación de construcción de sedes ministeriales. Y países como Malasia y Vietnam cuentan con un horizonte temporal demasiado amplio para liberalizar la contratación pública.

Incorpora también umbrales mínimos para su publicación. En el sector de la construcción, los umbrales son altos en todos los países. El país con un umbral más reducido para la contratación de bienes y servicios es México, en cambio cuenta con un umbral para la construcción mayor que sus homólogos. En la tabla 6.2 se pueden consultar estos umbrales. Para un mejor entendimiento, dado que están fijados en derechos especiales de giro¹ (DEG), se convertirán en dólares americanos a fecha 20 de Junio de 2016.

¹ DEG: Es un activo de reserva internacional, se trata de una cesta de divisas internacionales utilizada por el FMI. Está compuesta por dólares americanos (41,3%), euros (30,93%), yenes japoneses (8,33%), libras esterlinas (8,09%) y renminbi chino (10,92%)

Tabla 6.4. Umbrales de contratación pública

País	Umbral mercancías y servicios (en USD)			Umbral servicios de construcción (en USD)	
Australia	\$184.400			\$7.092.000	
Brunei	\$354.600 (1 ^{er} y 2 ^o año) \$269.500 (3 ^{er} y 4 ^o año) \$184.400 (resto)			\$7.092.000	
Canadá	\$184.400			\$7.092.000	
Chile	\$134.700			\$7.092.000	
Japón	\$141.800			\$6.383 000 (Construcción) \$638.300 (Arquitectura)	
	Año	Mercancías	Servicios	Años	
Malasia	1° a 4°	\$2.128.000	\$2.837.000	1° a 5°	\$89.360.000
	5° a 7°	\$1.135.000	\$1 418.000	6° a 10°	\$70.920.000
	8° a 9°	\$184.400	\$709.200	11° a 15°	\$56.740.000
	10°-	\$184.400	\$184.400	16° a 20°	\$42.550.000
				21°-	\$19.860.000
México	\$79.507			\$10.335.931	
NZ	\$184.400			\$7.092.000	
Perú	\$134.700			\$7.092.000	
Singapur	\$184.400			\$7.092.000	
EE.UU.	\$184.400			\$7.092.000	
	Año	Mercancías y servicios		Año	
Vietnam	1° a 5°	\$2.837.000		1° a 5°	\$92.480.000
	6° a 10°	\$2.128.000		6° a 10°	\$46.240.000
	11° a 15°	\$1 418.000		11° a 15°	\$23.120.000
	16° a 20°	\$368.800		16°-	\$12.060.000
	21° a 25°	\$269.500			
	26°-	\$184.400			

Fuente: Anexos 15-A Tratado TPP.

Asimismo, también se especifica en que sectores no se puede requerir licitación pública.

Como conclusión, a pesar del excesivo énfasis del Tratado en favorecer la contratación pública a las pequeñas y medianas empresas (pymes) no parece que muchas de ellas vayan a poder acogerse a la normativa de contratación pública.

6.17. CAPÍTULO 16: COMPETENCIA

Es el apartado referente a las políticas necesarias para asegurar la libre competencia. Entre sus principales postulados se encuentran la transparencia, la cooperación intergubernamental y la protección al consumidor. Se alude, principalmente, a las respectivas regulaciones nacionales.

6.18. CAPÍTULO 17: EMPRESAS DE PROPIEDAD DEL ESTADO Y MONOPOLIOS DESIGNADOS

Se trata de uno de los Capítulos más controvertidos del Tratado, debido a que pretende crear un marco de acuerdo para limitar las ventajas *ad hoc* que disfrutaban las empresas públicas en sus actividades comerciales. Para ello se propugnan una serie de medidas para evitar la discriminación que pueden ejercer los Estados en beneficio de las empresas de propiedad estatal.

Por ello, las relaciones comerciales de las empresas estatales no puedan discriminar a otras empresas del sector privado, para lo que se creará un comité en el cual los países miembros informen de las empresas estatales, así como de su composición accionarial para añadir transparencia y cooperación técnica al proceso. No obstante, la regulación específica queda pospuesta para “futuras negociaciones”.

6.19. CAPÍTULO 18: PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

Este Capítulo esta destinado a las medidas a implementar para mejorar la protección de la propiedad industrial e intelectual. Se trata de uno de los capítulos más extensos del tratado y abarca temas muy diversos.

Inicialmente, los objetivos de este capítulo fueron la facilitación de transferencia tecnológica, promover la innovación y fomentar la competencia. Consecuentemente, todos los países han ratificado diferentes acuerdos y convenios en lo referente a protección de patentes, marcas y protección de los derechos de autor.

Los derechos de propiedad intelectual e industrial deben contar, como es habitual en el tratado, con trato nacional. Para ello se aplicarán medidas de transparencia, en las cuales se especifica que la información relativa a estos derechos debe de estar publicada en internet, así como también las nuevas solicitudes de protección.

Uno de los aspectos más controvertidos del tratado es la inclusión de indicadores geográficos de los productos. Se reconoce la protección de indicadores geográficos, pero debe de operar a través de una marca. Esto supone que las actuales denominaciones de origen operen como nombre genérico y no de manera específica, por lo que cualquier productor de un miembro TPP puede operar esa marca.

Por otro lado, los productos químico-agrícolas y de los productos farmacéuticos, en caso de que un país solicite datos de prueba, estos no podrán ser publicados y tendrán un carácter totalmente confidencial durante un periodo de al menos diez años. Asimismo, dentro del apartado de productos farmacéuticos, permite la extensión de la patente si se demuestran nuevos usos del producto, lo cual *de facto* permitirá el mantenimiento de prácticas monopolísticas en el sector.

Por otra parte, en referencia a los derechos de autor, extiende la protección hasta setenta años después del fallecimiento del creador. Esto supone cierta homogeneización de la duración de los derechos, ya que algunos países contaban con protecciones hasta los cincuenta años (Australia) y otros hasta cien (México).

La extensión de los derechos de autor no es una medida aislada, sino que se ve complementada con la aprobación de un nuevo ordenamiento para la protección de los mismos con penalizaciones para los países que no los puedan asegurar.

Finalmente incluye los periodos de aplicación de las medidas y normativas específicas para determinados productos, como los decodificadores de satélite.

6.20. CAPÍTULO 19: ASPECTOS LABORALES

Se trata de un capítulo de escaso contenido. Como todos los miembros son parte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), se aplicarán algunos de sus convenios. No obstante, es necesario reseñar que por ejemplo Estados Unidos de América no ha ratificado más de 70 convenios de la OIT.

Además, al ser un tratado de comercio, no tiene en consideración la libertad de movimiento de los trabajadores, solo de bienes o servicios, motivo por el cual las explicaciones o recomendaciones son en cierta medida vagas o ambiguas.

Por otro lado, se estructura para impedir el trabajo forzoso o infantil, pero la recomendación es solo ‘desalentar’ los productos importados que se hayan producido con mano de obra infantil o forzada, por lo que es de prever un escaso impacto de las medidas.

Finalmente, en el caso de la normativa sobre condiciones de trabajo (salario mínimo, horario, etc.) afirma que cada país debe regular unas condiciones aceptables, pero dejándolo a criterio de normativas nacionales. Asimismo, el acuerdo no incluye nada sobre las relaciones laborales transfronterizas.

6.21. CAPÍTULO 20: MEDIO AMBIENTE

Igual que en el caso anterior, se trata de un capítulo supletorio que normalmente no se incluye en un tratado de libre comercio. El primer tratado regional que incluyó apartados de medio ambiente fue el NAFTA, que impedía que para obtener ventajas en el comercio los países pudieran perjudicar su medio ambiente.

Trata aspectos como la tala ilegal o la pesca ilegal, así como la prohibición del comercio de especies protegidas, en el contenido de aspectos formales es idéntico al de otros muchos tratados ya existentes para eliminar estas actividades como la *Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres* (CITES).

Para ello, el texto siempre hace hincapié en la voluntariedad y flexibilidad de las medidas, siendo los propios países los que aprobarán diferentes normativas de forma

individual. Y en caso de no cumplimiento, no habrá sanciones. La normativa ambiental no podrá suponer una limitación al comercio, dejando por tanto la posibilidad de demandas de las transnacionales ante un tribunal de arbitraje internacional, esto puede suponer que la libertad del comercio prevalezca sobre la preservación del medio ambiente, reduciendo por tanto la soberanía de los países.

En conclusión, se trata de unas medidas muy poco precisas, cediendo a la voluntariedad de los países y basándose en tratados ya existentes. En todo el capítulo no se cita de forma directa ni indirecta el cambio climático.

6.22. CAPÍTULO 21: COOPERACIÓN

Se creará un Comité de Cooperación y Desarrollo para evaluar diferentes medidas a realizar a fin de mejorar la colaboración y asistencia entre países. También se podrán crear diferentes grupos de estudio *ad hoc* para realizar propuestas relativas a este aspecto.

6.23. CAPÍTULO 22: COMPETITIVIDAD Y FACILITACIÓN DE NEGOCIOS

Al igual que en el Capítulo anterior, crearán de un Comité de Competitividad y, grupos *ad hoc* para estudiar las cadenas de suministro transfronterizo.

6.24. CAPÍTULO 23: DESARROLLO

Este capítulo trata de aspectos referentes al desarrollo. Entre los objetivos del tratado está lograr un mayor desarrollo de los países, reduciendo la pobreza, incrementando la renta per cápita y fomentando la creación de nuevos empleos.

Para que esto ocurra, es necesario incentivar y fomentar el libre comercio y mejorar la integración económica regional. Para ello, estipulan las líneas que deben seguir los miembros como aumentar la calidad democrática y expandir las oportunidades para las mujeres.

Finalmente, concluye previendo la creación de un Comité de Desarrollo para tratar estos aspectos claves, así como la educación y la innovación tecnológica.

6.25. CAPÍTULO 24: PYMES

Se trata de un apartado relacionado con las pequeñas y medianas empresas, pero no incluye ninguna reglamentación específica, sino que se limita a instar a los estados miembros a disponer de un sitio web de fácil accesibilidad y transparente donde las pymes puedan obtener información sobre reglamentaciones y procedimientos aduaneros; licitaciones públicas, reglamentaciones y procedimientos relacionados con los derechos de propiedad intelectual; reglamentaciones técnicas, normas, medidas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con la importación y exportación; reglamentaciones sobre inversión extranjera; procedimientos para el registro de negocios; reglamentaciones laborales; información fiscal, etc. Asimismo, también se creará un Comité de PYMES para asistir e intercambiar experiencias comerciales.

6.26. CAPÍTULO 25: COHERENCIA REGULATORIA

Este capítulo trata de complementar al primer capítulo, creando un comité para el análisis de la coherencia regulatoria y que los acuerdos bilaterales de los países miembros, así como tratados de la Organización Mundial de Comercio (OMC) puedan coexistir.

6.27. CAPÍTULO 26: TRANSPARENCIA Y ANTICORRUPCIÓN

Se trata de un capítulo que rara vez se incluye en un tratado de libre comercio. Trata de fortalecer la buena gobernanza de los países así como la aplicación de medidas de transparencia, mediante la publicación de los procedimientos administrativos que evite, fundamentalmente, el soborno y la corrupción en las relaciones comerciales y de inversión.

Las medidas anticorrupción, seguirán siendo contempladas en los ordenamientos jurídicos nacionales y todos los países deberán ratificar la Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción de 31 de octubre de 2003 así como aprobar medidas para tipificar como delito el ofrecimiento, promesa o concesión de ventajas o concesiones a un funcionario público para que este obre en beneficio de la empresa. También impide la deducción como gastos de los costes incurridos al realizar actividades corruptas.

Las políticas de transparencia, afectan también a la labor de los funcionarios públicos que se deben promocionar con medidas para evitar conflictos de intereses. Finalmente también se incluyen medidas para involucrar al sector privado y a la sociedad civil, intentando promover buenas prácticas, como la publicación de informes, el mantenimiento de libros y registros o la divulgación de estados financieros y de las normas de contabilidad y auditoría.

6.28. CAPÍTULO 27: DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS E INSTITUCIONALES

Este capítulo supone la creación de otra comisión, compuesta por altos funcionarios o Ministros que analizarán la implementación del acuerdo TPP así como la evaluación de retos futuros para que el Tratado continúe siendo relevante para el comercio entre los países miembros.

6.29. CAPÍTULO 28: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Este es un capítulo que recoge todos los anexos y disposiciones sobre la solución de controversias entre una empresa y un Estado que se encuentran diseminadas a lo largo del resto de Capítulos.

Inicialmente, hace hincapié en que la mejor manera de resolver las controversias es a través de la cooperación entre los miembros y los diferentes comités. En cambio, no siempre es posible un acuerdo amistoso, por lo tanto especifica cuál será el procedimiento a seguir en caso de que no haya entendimiento entre las partes.

La parte reclamante podrá elegir el foro en el cual se va a tratar de resolver la controversia entre la empresa y el Estado; se podrá formar un panel o grupo específico después de dos meses después de la recepción de las consultas.

En definitiva, se trata de un capítulo que recoge el procedimiento formal para la solución de diferencias recogido en el Capítulo noveno (Inversión), y estipula la duración de los procesos.

6.30. CAPÍTULO 29: EXCEPCIONES Y DISPOSICIONES GENERALES

Este artículo aglutina las excepciones recogidas en el resto de capítulos, así como una cláusula en la cual la aprobación de medidas contra el tabaco por parte de los países miembros no entrará dentro de la solución de diferencias del capítulo 28.

Esta cláusula se incluyó a petición de Australia, de acuerdo a Gleeson y Friel (2013), debido a que durante las negociaciones el país se vio envuelto en una disputa de arbitraje con *Philip Morris* por la aprobación en el año 2012 de una nueva normativa en la cual mostraba grandes imágenes de los efectos del consumo de tabaco, con una cajetilla sin marca y con el mismo color para todos los fabricantes.

La compañía demandó a Australia, a través de una *shell corporation* en Hong Kong, alegando que la medida había afectado a su negocio. Finalmente, Australia ganó en el proceso de arbitraje.

6.31. CAPÍTULO 30: DISPOSICIONES FINALES

Especifica las maneras de adherirse al tratado, haciendo hincapié en la necesidad de ser miembro de la APEC. Además, ningún nuevo miembro puede renegociar el tratado ni los textos aprobados hasta la fecha, sino que ha de ratificarlos y adherirse a ellos.

Además, como en todos los tratados internacionales, dada cualquier discrepancia en el entendimiento de los capítulos el texto en inglés predominará sobre el resto de traducciones.

7. CONSECUENCIAS

Las consecuencias del tratado son complicadas de cuantificar, a pesar de que existe una amplia bibliografía que trata de estimarlas en términos de producto interior bruto (PIB) y algunas también en términos de empleo.

Uno de los análisis más significativos afirma “El TPP aumentará (...), el 0,5% del PIB en los Estados Unidos de América, (...) y las exportaciones un 9,1%, sobre las proyecciones de referencia para el año 2030” (Petri y Plummer, 2016). Para el resto de países también registran aumentos del PIB, aunque muy reducidos a excepción de Vietnam. Como la modelización se ha centrado en Estados Unidos de América, los autores también afirman la ganancia de alrededor de 800.000 puestos de trabajo para el año 2030. Consecuentemente, no parece que vaya a suponer excelsos beneficios en PIB ni en el mercado de trabajo.

Los mismos autores, Petri y Plummer, cuentan con otros trabajos anteriores realizando estimaciones sobre el TPP, aunque para nuestro análisis solo hemos planteado el último al ser el más reciente y el que ha ido subsanando los errores que diferentes académicos les han ido resaltando.

El modelo que han utilizado para realizar esta estimación Petri y Plummer es el denominado *Global Trade Analysis Project* (GTAP), que se trata de un *modelo de equilibrio general computable* (CGE), que permite analizar y cuantificar los efectos de la introducción de medidas económicas. Para ello, se plantea un sistema de ecuaciones para cada sector y mercado de cada país, suponiendo que todas las variables van a estar interrelacionadas. El análisis de las ecuaciones se realiza *ex ante*, por lo que pueden existir divergencias entre autores en cómo computar variables y permite al autor realizar modificaciones para ajustar el modelo según su creatividad. Los modelos suelen ser *estáticos*, por lo cual no son muy buena herramienta matemática para predecir estimaciones a varios años.

Asimismo, cuentan con un problema de base, que es la aceptación de postulados *neoclásicos*, como que los mercados son competitivos y muy cercanos a la competencia

perfecta, por tanto precios y cantidades son variables *endógenas* y los mercados se vacían, es decir, la oferta es igual a la demanda.

En el caso del mercado de trabajo, también acepta los postulados neoclásicos, es decir, que el desempleo es voluntario y existe plena flexibilidad salarial. Lo cual, a tenor de la realidad económica actual, es claramente falso dado que la mayoría de los países no se encuentran en situaciones de *pleno empleo*.

Todos estos motivos han hecho que los modelos CGE hayan fracasado al intentar predecir los efectos de una liberalización del comercio, según Ackerman y Gallager (2008) este tipo de modelos sobreestiman los beneficios y niegan la existencia de externalidades negativas y costes asociados al libre comercio.

Por otro lado, también existen muchos autores que dudan de los beneficios del TPP, de entre los cuales reseñaremos los más concluyentes. Rosnick (2013) señala la relación del Tratado con respecto a la distribución de la renta, según el análisis supondría una reducción del salario para la mayoría de la población, y tendría efectos positivos para las mayores rentas (a partir del percentil 90), motivo por el cual haría que aumentara la desigualdad. Como conclusión, supondría una reducción de los salarios que afectaría a la mayor parte de la población.

Beachy (2014) realiza un análisis basándose en lo ocurrido al aprobar el NAFTA y determina que un nuevo tratado presionará a la baja los salarios en EE.UU., aumentará el déficit comercial del país y supondrá una pérdida neta de empleos en el sector manufacturero.

En el caso de Kawai y Wignaraja (2011), señalan que la existencia de múltiples acuerdos bilaterales entre los miembros hace que la reducción de aranceles esperada por el Tratado sea muy modesta, por lo cual no representará cambios significativos en las economías de los países miembros.

En relación con lo anterior, Scott (2013) asegura que los tratados de libre comercio no guardan relación con el crecimiento del empleo, para ello se basa en el análisis del tratado de libre comercio entre Corea del Sur y Estados Unidos de América de 2007 y en

el NAFTA, los cuales no han supuesto un incremento del empleo, ni tampoco ha habido causalidad en el aumento de las exportaciones estadounidenses.

Aparte de los modelos CGE, existen otros como el modelo *Global Policy Model* (GPM), que es un modelo de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) que permite analizar en cómputo global la economía y la distribución de la renta, en cambio no permite realizar análisis sectoriales ni calcular el impacto de las medidas no arancelarias (MNA).

En consecuencia, Capaldo e Izurieta (2016), utilizando un modelo GPM determinaron que el Tratado supondrá una reducción del PIB de Estados Unidos y Japón y en el resto de los países no generará ningún cambio reseñable a excepción de Vietnam. También aumentará la desigualdad y habrá una pérdida neta de empleo en el conjunto de países.

Según McCulloch, Winter y Cirera (2001) el comercio efectivamente ha reducido la pobreza, especialmente en la década de 1980, pero no existen garantías que un mayor aumento de la actividad comercial vaya a suponer una reducción similar. Le Goff y Singh (2014) añaden que para que un país pueda aprovechar los beneficios del libre comercio tiene que contar con una base educativa y socioeconómica.

Chang (2007) señala que la mayoría de los países no se han desarrollado gracias al comercio, sino a la aplicación de medidas proteccionistas, y que una vez alcanzado niveles de desarrollo altos exigen a los países en desarrollo la apertura de sus mercados para poder beneficiarse de ellos.

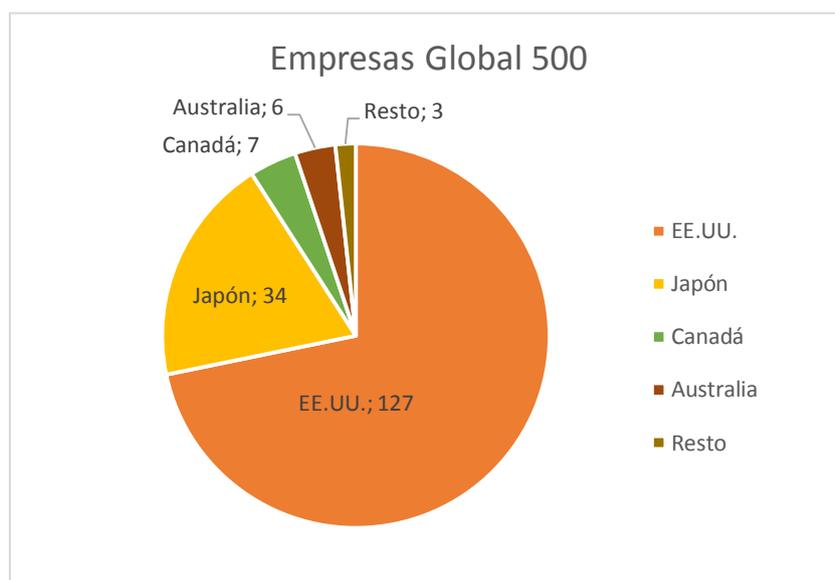
Finalmente, como valoración personal sí parece que algunos países puedan verse beneficiados en términos globales del Tratado, como por ejemplo Vietnam, debido a sus bajos costes laborales, su estructura productiva y un escenario de formación de los ciudadanos beneficioso¹.

¹ A pesar de su reducida renta per cápita, Vietnam cuenta con un sistema educativo muy bueno para sus niveles de desarrollo. Véase:
http://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/06/150617_cultura_vietnam_exito_sistema_educativo_bd

En términos globales, de acuerdo a los trabajos de investigación no parece que vaya a haber cambios económicos significativos en las mayores económicas, aunque si aumentará la influencia de las empresas transnacionales en las economías de los países.

Este es uno de los motivos por los que a menudo el poder político cuenta con la clara desaprobación de la sociedad civil, que temen que el proceso de liberalización les haga perder su empleo o ver reducidas sus condiciones laborales. Irwin (2015) expone las controversias que supone, para la sociedad americana, el libre comercio y también cómo el propio gobierno utiliza las cláusulas de forma arbitraria o limita las importaciones de algunos de otros países.

Grafico 7.1. Empresas Global 500 por países



Fuente: Fortune (Global 500)

Respecto a las transnacionales, vamos a tomar como referencia la lista Global 500 elaborada por la revista *Fortune*, que recoge las 500 mayores empresas del mundo teniendo en cuenta sus ingresos, activos y empleados. En referencia al gráfico 7.1, se puede apreciar que Estados Unidos de América cuenta con más y mayores empresas transnacionales lo cual juega a su favor en términos de comercio. Especialmente, si tenemos en cuenta que el Tratado TPP favorecerá a las grandes empresas y establece una regulación mayor para proteger sus inversiones y protección industrial e intelectual.

En conclusión, aunque quizá la mayor parte de la población no se vea beneficiada directamente por el Tratado, las empresas transnacionales juegan un papel clave en la organización del comercio y ahí EE.UU. juega con clara ventaja respecto al resto de países como hemos podido constatar.

8. PRINCIPALES CONTROVERSIAS

Las controversias del tratado son muchas y muy diversas. Una de las más repetidas es que se trata de un acuerdo que beneficia excesivamente a las grandes empresas transnacionales y a pesar de los esfuerzos en promocionar que también beneficiará a las pymes no parece convencer.

Esto último, queda patente en los capítulos, por ejemplo en los umbrales de contratación pública, que son demasiado elevados para las pequeñas y medianas empresas, otro es el proceso de arbitraje de diferencias inversor-estado, que a pesar de que efectivamente las pymes si pueden acogerse al mismo, su oneroso coste impedirá que realicen este tipo de arbitraje, según Gaukrodger y Gordon (2012) el coste medio de estos procesos supera los ocho millones de dólares.

Otra de las críticas es la escasa regulación y protección del consumidor; una vez analizados todos los capítulos se hace evidente que en todas las disposiciones en las que se trata la protección al consumidor se refiere siempre a procesos opcionales, dejándolo a la buena voluntad de las partes, en cambio cuando trata de incumplimientos de un Estado con una empresa estipula los mecanismos de sanción y arbitraje para las diferencias.

Los en aspectos relativos a salud pública, como puedan ser los productos *transgénicos*, se tratarán de forma más exhaustiva en el apartado de 8.4. En el caso del medio ambiente por otro lado como hemos hecho referencia en su propio Capítulo, la normativa supone una continuación de las políticas de protección aplicadas con anterioridad y que no han supuesto una mejora del medio ambiente. Asimismo, como en el caso de las disposiciones de protección al consumidor, los procesos dependerán de la buena voluntad de las partes y no habrá ningún tipo de sanción.

Así como ha quedado reflejado, la modelización económica está basada en fundamentos económicos que cuentan con un claro sesgo, como es la teoría neoclásica.

Ahora pasaremos a analizar de manera individual, algunos de los aspectos que más polémica han generado, como es la pérdida de soberanía por parte de los tribunales privados, la ausencia de China, la transparencia del tratado y la protección industrial e intelectual.

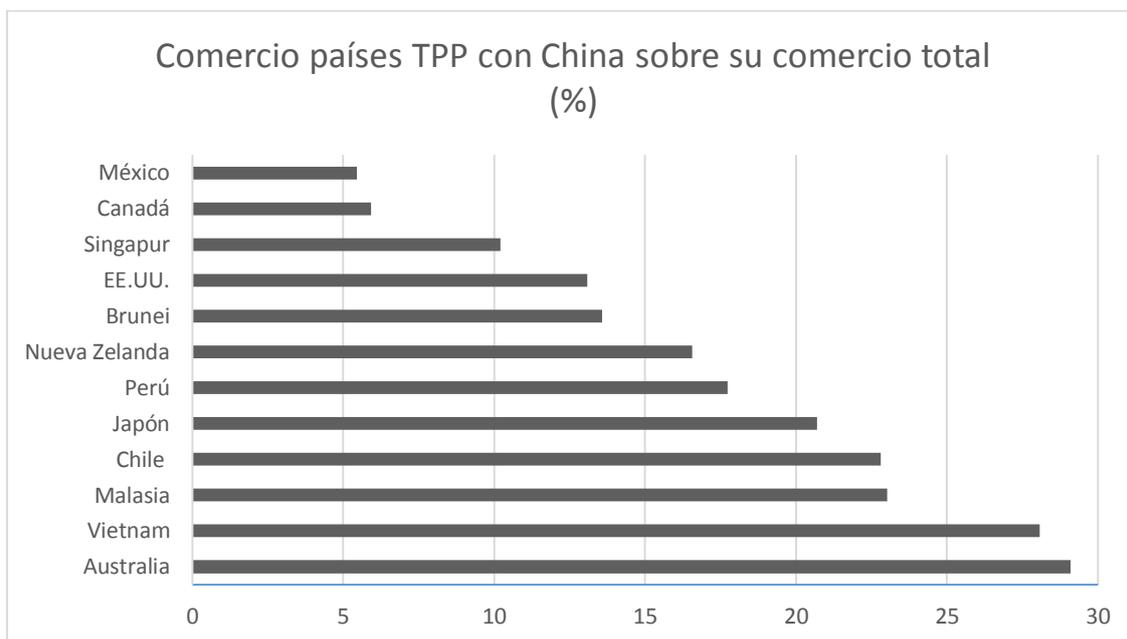
8.1. AUSENCIA CHINA

La ausencia de China en este Tratado supone un punto de inflexión en las relaciones entre las naciones de Asia-Pacífico; si el *leitmotiv* del TPP es el libre comercio, no habría razones para que la segunda mayor economía del mundo y la más importante de Asia fuera parte del Tratado.

Las razones esgrimidas para que China no forme parte del tratado son que este país realiza manipulación sobre el tipo de cambio de su divisa, los subsidios a la exportación y la falta de liberación en sectores claves de la economía como el mercado eléctrico o bancario. De acuerdo a Devadason (2014), China ha mostrado poco o nulo interés durante las negociaciones del TPP en unirse a las negociaciones.

Paralelamente, China ha iniciado las negociaciones para establecer un nuevo tratado de libre comercio plurinacional, se trata del *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), que estaría compuesto por los diez países miembros de ASEAN, China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda. Según Wilson (2015), la estructura del tratado RCEP sería muy similar al del TPP aunque solo incluiría capítulos sobre libre comercio de mercancías, servicios e inversión, no añadiendo por tanto ninguna disposición en materia laboral, sanitaria o medioambiental. El presidente de los EE.UU. se expresó en los siguientes términos en referencia al TPP y al tratado RCEP: “Si no aprobamos el TPP, China ocupará nuestro lugar en Asia-Pacífico” (Obama, 2015). Parece evidente, por tanto, que los tratados de libre comercio plurilaterales van a jugar un papel clave en las relaciones económicas y diplomáticas de las grandes potencias, siendo utilizadas como una herramienta más de geopolítica.

Grafico 8.1. Comercio países TPP con China sobre su comercio total (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de COMTRADE

Por otro lado, es necesario resaltar la importancia que tiene el comercio bilateral¹ con China de muchos de los países miembros del TPP. Como se puede apreciar en el gráfico 8.1, varios países cuentan con una alta dependencia del gigante asiático, suponiendo incluso más del veinte por ciento del comercio total de bienes solo con China, por lo que reducir la dependencia de estas economías con China resulta una prioridad para Estados Unidos de América. Por consiguiente, una de las críticas es la de utilizar los acuerdos de liberalización comercial como un ejercicio de *Realpolitik*², enmascarando decisiones políticas y diplomáticas con el argumento del libre comercio.

Para finalizar, añadir que a pesar del tímido acercamiento de China al TPP, si en un futuro decidiera unirse (y le aceptaran) no podría renegociar ninguna cláusula ni capítulo, por lo tanto, este hecho reduce todavía más las posibilidades de una incorporación posible de China al TPP.

¹ Entiéndase comercio como el sumatorio de importaciones, exportaciones y reexportaciones de bienes.

² “Política basada en criterios pragmáticos, al margen de ideologías” (RAE, 2016)

8.2. TRANSPARENCIA DE LAS NEGOCIACIONES

Uno de los grandes inconvenientes de los tratados plurilaterales se encuentra en la transparencia de las negociaciones. La falta de transparencia impide la participación ciudadana, así como cualquier control democrático por parte de la sociedad civil.

Asimismo, no se trata sólo de la falta de transparencia sino que en las negociaciones participaron de forma activa multitud de *lobbies*¹ de las grandes empresas de los países miembros.² Esto supone un agravio todavía mayor, dado que el contenido de las negociaciones no se publicó, y por lo tanto no estuvo disponible para el público en general, hasta casi la aprobación del Tratado; en cambio, los *lobbies* de las transnacionales tuvieron acceso al mismo y tuvieron oportunidad de realizar aportaciones que como se ha podido constatar se tuvieron muy en cuenta.

La participación activa de las empresas, ha supuesto el endurecimiento de las políticas de propiedad intelectual e industrial, ampliando los ilícitos penales contra la piratería de software o hardware, así como dando la posibilidad a las empresas farmacéuticas de ampliar la protección de sus productos.

La reacción de las comisiones negociadoras y de los gobiernos ha sido muy tardía y, el texto no fue accesible hasta unas semanas antes de ser firmado por los respectivos países. Por otro lado, los medios por los que la ciudadanía tuvo acceso al Tratado ni siquiera fueron formales, sino que fue a través de plataformas como *Wikileaks*³ que permitieron que a la ciudadanía conozca parte de los borradores del Tratado.

A pesar de ello, en global, las negociaciones se han realizado de forma opaca, impidiendo cualquier participación ciudadana y no permitiendo el debate en la sociedad civil, lo cual ha incrementado las dudas de la población con respecto a los beneficios que pueda conllevar la aplicación del TPP.

¹ Grupos de presión de las empresas interesadas que tratan de influir en la toma de decisiones políticas.

² La mayor parte de los aspectos relativos a la propiedad industrial e intelectual fue redactado literalmente por *lobbies*. Véase en: <http://www.ip-watch.org/2015/06/05/confidential-ustr-emails-show-close-industry-involvement-in-tpp-negotiations/> (Consultado el 20/06/2016)

³ Véase: <https://wikileaks.org/tpp/index-es.html> (Consultado 19-06-2016)

En el caso del TTIP, los problemas han sido exactamente los mismos, la incapacidad para crear un proceso transparente y participativo, así como la incorporación de los *lobbies* a las rondas de negociación.

8.3. ARBITRAJE DE DIFERENCIAS ESTADO-INVERSOR (ISDS)

Uno de los aspectos más controvertidos en un tratado de libre comercio es la aplicación del arbitraje en las diferencias estado-inversor (conocidas como cláusulas ISDS). El motivo de incluir estas cláusulas es la de proteger a los inversores respecto a la (considerada) discrecionalidad de un Estado.

Se trata por tanto, de acudir a un tribunal privado para la solución de controversias entre un Estado y un inversor¹. Hasta el momento, se podía utilizar el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) del Banco Mundial como procedimiento estándar. Este organismo se creó en 1966 y cuenta con 153² países en la actualidad. El CIADI sirve para crear un entorno seguro y favorecer las inversiones extranjeras en un país. Aunque como bien señala Hallward-Driemeier (2003), la relación entre la incorporación de países al CIADI u otros organismos de arbitraje inversor-estado y la inversión extranjera directa es muy reducida. Este tipo de arbitraje es unidireccional, es decir, sólo sirve para que una empresa denuncie a un Estado y no al revés.

En general, se considera que los países deben dar un “trato justo y equitativo” a los inversores no nacionales, esto se denomina cláusula Nivel Mínimo de Trato (NMT) y las inversiones realizadas por el Tratado pueden estar sujetas a arbitraje. Si una empresa considera que su inversión se ha visto perjudicada por la actuación del Estado puede iniciar un procedimiento de arbitraje, se da un tiempo para ver si se llega a un acuerdo³ y en caso contrario, la empresa podrá elevar la disputa a un tribunal privado.

Normalmente, un tribunal de arbitraje estará compuesto por un presidente, un secretario del CIADI, y otros dos árbitros elegidos por cada una de las partes (inversor y Estado). Si las partes no llegan a un acuerdo para designar al presidente, se escogerá de

¹ Con personalidad jurídica o no, indistintamente.

² 161 países han firmado, pero existen ocho países que no lo han ratificado, y donde, por lo tanto, no está en vigor.

³ Según el capítulo 28 del TPP serían sesenta días. Por norma general, en el CIADI son 75 días.

forma aleatoria de entre los participantes de la *Lista de Presidentes del Grupo Especial*, designados por los países miembros del TPP por consenso, aunque por el momento no se ha elaborado, eliminando, por tanto, cualquier institución pública. Este tribunal será *ad hoc*, es decir, se creará exclusivamente para resolver la disputa y posteriormente, cuando se emita el fallo, se disolverá.

Una vez se forme el tribunal, los países tendrán que aceptar el laudo¹ y cumplir como si se tratase de una sentencia de un tribunal nacional; tampoco existirá la posibilidad de iniciar un nuevo procedimiento. Este tipo de arbitraje puede suponer la reducción de la soberanía de los países, limitando su capacidad legislativa e iniciando onerosos procedimientos legales. También se ha puesto en duda la eficacia del arbitraje, especialmente porque a menudo se generan claros conflictos de interés en la composición del tribunal.

Por otro lado, también se ha puesto en duda la utilidad de estos procesos para proteger el medio ambiente o los derechos laborales, pues la mayoría de los procedimientos ISDS que han iniciado las empresas son debidos a la aprobación de nuevas normativas medioambientales o sanitarias.

Los casos de arbitraje con mayor repercusión pública, según Gleeson, y Friel (2013), han sido las demandas de *Philip Morris* a Australia y Uruguay por la aprobación de una nueva normativa contra el tabaco, impidiendo la publicidad y añadiendo a las cajetillas desagradables imágenes sobre sus efectos. También está vivo el caso de Quebec, que aprobó una nueva normativa impidiendo extraer petróleo mediante técnicas de *fracking* (fractura hidráulica) debido a su excesiva contaminación y el proceso todavía continúa en proceso de arbitraje.

En lo referente al Tratado, no parece que la situación y tratamiento del arbitraje vaya a cambiar especialmente, dado que todos los países cuentan ya con tratados bilaterales entre ellos que añaden estas cláusulas de arbitraje entre un inversor extranjero y los propios Estados.

¹ “Decisión o fallo dictado por los árbitros o amigables componedores, que pone fin al procedimiento arbitral” (RAE, 2016)

8.4. PROTECCIÓN PROPIEDAD INDUSTRIAL E INTELECTUAL

Una de las críticas significativas al TPP se refiere a la propiedad intelectual e industrial. En lo referente a la primera, el TPP supone una mayor protección de los derechos de autor, endureciendo la normativa que tendrán que aplicar los países de forma individual en sus legislaciones nacionales. Esta regulación, como ya hemos comentado con anterioridad, surge de la presión de los *lobbies* para endurecer las penas por piratería digital. También incluye un mecanismo por el cual los proveedores de internet (ISP) podrán monitorizar la actividad y desconectar a un usuario si este realiza actividades contra los derechos de autor. Y limita al usuario la posibilidad de realizar copias privadas¹.

Se trata por tanto de medidas muy complicadas de justificar, no existe un claro beneficio a la población de la aprobación de este tipo de leyes, también al homogeneizar las normativas de los derechos de autor, muchos países verán aumentada en veinte años la protección. Es una normativa hecha por y para las grandes empresas que ostentan derechos de propiedad intelectual y puede suponer el mantenimiento de prácticas oligopolísticas en el sector.

En lo referente a la privacidad de la red, recogido en el Capítulo 18, la aprobación del Tratado permitirá que las empresas puedan ubicar sus servidores, así como vender la información almacenada relativa a los clientes con total discrecionalidad, disminuyendo todavía más la protección al consumidor.

Otro tema muy criticado ha sido la protección industrial, que al igual que la intelectual va a suponer la extensión de esa protección.

Por un lado, tenemos las patentes farmacéuticas: a las empresas se les permitirá extender la duración de la patente si demuestran nuevos usos, productos o métodos. Esta técnica es conocida en el sector como *evergreening* y supone una táctica que utilizan las grandes farmacéuticas para mantener la exclusividad sobre un medicamento o producto. Supone el encarecimiento de los medicamentos, y por tanto también limita su acceso. Sobre este tema, Faunce y Townsend (2011) estudiaron el impacto que tendría la

¹ Esto se conoce como *derecho de copia privada*, y la mayoría de las legislaciones lo contemplan.

aprobación del TPP en el coste de los medicamentos en Australia, y llegaron a la conclusión de que el precio aumentaría. Asimismo, Lee, Khan y Ming (2016) realizaron un estudio empírico para estudiar los efectos que tendría el TPP en el coste de las medicinas en los países, y al igual que en el caso anterior también llegaron a la conclusión que su precio se vería aumentado, especialmente en los países con una renta menor.

Otra de las críticas a la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual contenida en el Tratado, es la excesiva protección a los *transgénicos*, incorpora que ningún país podrá aprobar normativas que impidan su comercialización, así como también que no es necesario especificar en la etiqueta que se trata de un producto *transgénico*.

Por otro lado, todos los países deben aprobar el Convenio UPOV 91¹ que permite aplicar medidas de protección industrial a productos agrícolas como semillas. Sin entrar en aspectos sanitarios, los transgénicos suponen una amenaza para la economía de muchos países debido a dos factores; como afirma Howard (2009), se trata de un sector que es un oligopolio con alta concentración empresarial y por otra parte la aplicación del principio de reconocimiento mutuo, es decir las empresas pueden aplicar la normativa más favorable para sus productos y esto puede generar una homogeneización a la baja, disminuyendo los controles sanitarios.

Si bien el reconocimiento mutuo no constituye una característica exclusiva o inherente al sector de los transgénicos, resulta evidente que su posible aplicación justifica su incidencia sectorial.

Es posible que la existencia de algunas de las barreras a la difusión de los transgénicos no residan en su propia naturaleza, abstractamente considerada, sino que hayan sido erigidas por sus propios promotores al priorizar el establecimiento de una producción concentrada que pueda ayudar a establecer un posicionamiento comercial de carácter oligárquico.

¹ Es un convenio internacional que reconoce la existencia de propiedad industrial sobre productos vegetales, normalmente semillas.

9. CONCLUSIONES

Los *tratados plurilaterales* como el TPP, representan una nueva forma de organizar el comercio internacional que, con la incorporación complementaria de tratados bilaterales, han ido ganando trascendencia en relación a la multilateralidad que caracterizó los esfuerzos de liberalización comercial anteriores. Del éxito de este modelo organizacional dependerá la futura aprobación de tratados como el TTIP o el RCEP. Las implicaciones de este tipo de tratados van más allá de aspectos económicos o comerciales y sirven para establecer esferas de influencia para las grandes potencias internacionales. Aunque siempre nos referimos a ellos como acuerdos de libre comercio, en realidad lo que pretenden es administrarlo.

Por otra parte, respecto al libre comercio, diferentes autores han demostrado que a corto plazo pueden existir ganadores y perdedores, motivo por el cual se produce una significativa preocupación en la población, que se ve incrementada por el modelo poco transparente de negociación.

Las implicaciones de este tipo de tratados van más allá de aspectos económicos o comerciales, sirviendo a intereses de ordenación geopolítica mediante la extensión de las esferas de influencia de las grandes potencias internacionales.

Actualmente, la región Asia-Pacífico se encuentra en auge, explicado por su notable crecimiento económico así como su incipiente integración regional por distintas vías (APEC, ASEAN, el propio TPP) lo que la convierte en una región transcendental para la economía mundial.

El TPP supone la materialización de un proyecto ambicioso que, a la espera de la aprobación o no del TTIP, implica *de facto* la creación del mayor bloque de libre comercio del mundo, superando incluso a la Unión Europea y refrendando el establecimiento de los Estados Unidos de América como pivote del comercio mundial debido a la ausencia en el mismo de la República Popular China.

El proceso de negociación del TPP se ha realizado de manera poco transparente, impidiendo el acceso al contenido de los borradores o rondas negociadoras a la sociedad

civil, esto contrasta con la evidente certeza del papel desempeñado por los lobbies de las mayores transnacionales de los países participantes, estos tuvieron acceso al contenido del Tratado, asimismo también se les permitió realizar aportaciones al mismo, y cuando no, redactaron casi en la práctica totalidad algunos Capítulos.

La composición de los países miembros del TPP es muy heterogénea, contando con economías en diferentes estados de desarrollo y renta. La asimetría económica se refleja en que EE.UU. supone más del sesenta por ciento del peso económico de los países miembros.

Asimismo, el TPP puede reducir la soberanía nacional al contar con cláusulas de solución de diferencias inversor-estado (ISDS) que permite a una empresa acudir a tribunales privados en caso de que una legislación o acción del gobierno deteriore su inversión, incluso aunque esa legislación se realice con el fin de proteger el medio ambiente o la salud de las personas.

Las preocupaciones de los consumidores con respecto a la introducción de productos transgénicos tienen que ver con un etiquetado deliberadamente permisivo y que permitiría su comercialización omitiendo la especificación de su carácter transgénico, haciendo imposible la distinción entre unos y otros. Por otra parte, la pretensión de monopolizar la cadena de suministro mediante una oferta de proveedores muy concentrada, permite el establecimiento de mercados cautivos que perjudican a los pequeños agricultores.

Para los productores, la aplicación de las reglas de origen que permitirían el uso de nomenclaturas genéricas para los productos amparados bajo diferentes tipologías y denominaciones, y que actualmente se encuentran estrechamente relacionadas con sus respectivas zonas productivas, supondrían una adulteración o perversión de las cualidades por las que son apreciados, debido a la cesión parcial de los controles de calidad y proceso productivo, reduciendo el nivel de exigencia para con los mismos.

Las consecuencias del Tratado son difíciles de cuantificar, a pesar de las optimistas previsiones de sus posibles beneficios sobre el PIB y la creación de empleo, en la actualidad no existe un modelo verosímil capaz de predecir cuáles serán los efectos

reales del Tratado debido a que los modelos cuentan con importantes sesgos; los modelos de equilibrio general se basan supuestos neoclásicos, como pleno empleo, competencia perfecta y equilibrio en todos los mercados, y en el caso de los GPM (*Global Policy Model*) el modelo no fue diseñado para analizar aspectos comerciales y no incluye la capacidad de analizar sectorialmente los posibles efectos.

Por consiguiente, aunque el aumento del comercio internacional ha ayudado al crecimiento económico y a reducir la pobreza en muchas partes del mundo, considerando los fallos que presentan los modelos utilizados para evaluar los posibles beneficios, no parece que este Tratado plurilateral vaya a desencadenar un destacado crecimiento económico en los países firmantes.

Los Estados hacen especial hincapié en que la aprobación de este tipo de tratados plurilaterales va a beneficiar a sus países, incluidos todos los sectores de la sociedad, pero no parece que sea cierto al menos a corto plazo, y existe un claro sesgo a favor de las empresas transnacionales que son los principales beneficiarios de este tipo de acuerdo debido a los altos umbrales de contratación pública, la inclusión de cláusulas para la solución de diferencias inversor-estado (ISDS) y las cláusulas de reconocimiento mutuo, que permitirán ampliar sus economías de escala y posicionarse en las cadenas de valor regionales.

El tratado TPP implicará cambios en las estructuras económicas de los países participantes, marcadas por un evidente enfoque a la contención de la República Popular China. Solo el tiempo dirá si estos esfuerzos de liberalización han supuesto una mejora en las economías participantes, porque como bien señaló Krugman (2015), cualquier beneficio que pueda tener el libre comercio, ya se ha logrado.

BIBLIOGRAFÍA

- Ackerman, F. & Gallagher, K. (2008). The Shrinking Gains from Global Trade Liberalization in Computable General Equilibrium Models: A Critical Assessment. *International Journal Of Political Economy*, 37(1), 50-77.
- Anderson, K., Martin, W., & van der Mensbrugge, D. (2005). Distortions To World Trade: Impacts On Agricultural Markets And Farm Incomes. *Policy Research Working*
- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration*. Routledge.
- Banco Mundial (21 de Junio de 2016). Base de datos. Recuperado de: <http://data.worldbank.org/>
- Beachy, B. (2014). *NAFTA's 20-year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership*. Public Citizen's Global Trade Watch.
- Brandt, L. & Rawski, T. (2008). *China's great economic transformation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Capaldo, J., Izurieta, A., & Sundaram, J. K. (2016). *Trading down: unemployment, inequality and other risks of the Trans-Pacific Partnership agreement* (No. 16-01). GDAE, Tufts University.
- Chang, H. (2007). *Bad Samaritans*. London: Random House Business.
- Clinton, H. (2011). America's Pacific Century. *Foreign Policy*, (189), 56-63.
- Devadason, E. S. (2014). The Trans-Pacific Partnership (TPP): The Chinese Perspective. *Journal of Contemporary China*, 23(87), 462-479.
- Duval, Y., & Utoktham, C. (2011). Intraregional trade costs in Asia: A primer. *Asia Pacific Development Journal*, 18(2).

- Faunce, T. A., & Townsend, R. (2011). The Trans-Pacific Partnership Agreement: challenges for Australian health and medicine policies. *Medical Journal of Australia*, 194(2), 83-86.
- GATT. (1947). *Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio* (545-548).
- Gaukrodger, D. & Gordon, K. (2012), "Investor-State Dispute Settlement: A Scoping Paper for the Investment Policy Community", *OECD Working Papers on International Investment*, 2012/03, OECD Publishing.
- Gleeson, D., & Friel, S. (2013). Emerging threats to public health from regional trade agreements. *The Lancet*, 381(9876), 1507-1509.
- Guha-Khasnobis, B. (2004). *The WTO, developing countries and the Doha development agenda*. Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Hallward-Driemeier, M. (2003). Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit and they could bite. *World Bank Policy Research Working Paper*, (3121).
- Howard, P. H. (2009). Visualizing consolidation in the global seed industry: 1996–2008. *Sustainability*, 1(4), 1266-1287.
- IMF. (2016). *World economic outlook, april 2016*. Washington DC: International Monetary Fund.
- Irwin, D. (2002). *Free trade under fire*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Kawai, M., & Wignaraja, G. (2011). Asian FTAs: Trends, prospects and challenges. *Journal of Asian Economics*, 22(1), 1-22.
- Khor, K. (2002). *The WTO, the Post-Doha Agenda and the future of the trade system*. Penang, Malaysia: Third World Network.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of international Economics*, 9(4), 469-479.

- Krugman, P. R. (2015). Trade and Trust. *The New York Times*.
- Le Goff, M., & Singh, R. J. (2014). Does trade reduce poverty? A view from Africa. *Journal of African Trade*, 1(1), 5-14.
- Lee, K. S., Khan, T. M., & Ming, L. C. (2016). Impact of the Trans-Pacific Partnership Agreement on cost of medicine. *Research in Social and Administrative Pharmacy*, 12(4), 660-661.
- Manyin, M., Daggett, S., Dolven, B., Lawrence, S., Martin, M. F., O'Rourke, R., & Vaughn, B. (2012). *Pivot to the Pacific? The Obama Administration's Rebalancing Toward Asia*. Library of Congress. Washington DC:Congressional Research Service.
- Maskus, K. E., Otsuki, T., & Wilson, J. S. (2005). The cost of compliance with product standards for firms in developing countries: An econometric study. *World Bank Policy Research Working Paper*, (3590).
- McCulloch, N., Winters, L., & Cirera, X. (2001). *Trade liberalization and poverty*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Rosnick, D. (2013). *Gains from Trade? The Net Effect of the Trans-Pacific Partnership Agreement on US Wages* (No. 2013-14). Washington D. C.: Center for Economic and Policy Research (CEPR).
- Scott, R. (2013). *No Jobs From Trade Pacts*. Washington DC: Economic Policy Institute
- Seib, G. (2015). Obama Presses Case for Asia Trade Deal, Warns Failure Would Benefit China. *Wall Street Journal*.
- Servicio Nacional de Aduanas (15 de Junio de 2016). Acuerdos y tratados. Recuperado de: https://www.aduana.cl/aduana/site/tax/port/all/taxport_30___1.html
- The Trans-Pacific Partnership (2016). TPP Full Text. Recuperado de United States Trade of Representative: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>

Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) (2016). Texto completo. Recuperado de la Secretaría de Economía - Gobierno de México: [http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo_d el_Tratado_de_Asociaci_n_Transpac_fico_en_espa_ol.pdf](http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86770/Capitulado_completo_del_Tratado_de_Asociacion_Transpacifico_en_espaol.pdf)

UN Comtrade Database (22 de Junio de 2016) International Trade Statistics Database
Recuperado de: <http://comtrade.un.org/>

United States Trade Representative (20 de Junio de 2016). Trans-Pacific Partnership.
Recuperado de: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership>

Wang, Z. (2003). WTO accession, the “Greater China” free-trade area, and economic integration across the Taiwan Strait. *China Economic Review*, 14(3), 316-349.

Wilson, J. D. (2015). Mega-regional trade deals in the Asia-Pacific: Choosing between the TPP and RCEP. *Journal of Contemporary Asia*, 45(2), 345-353.

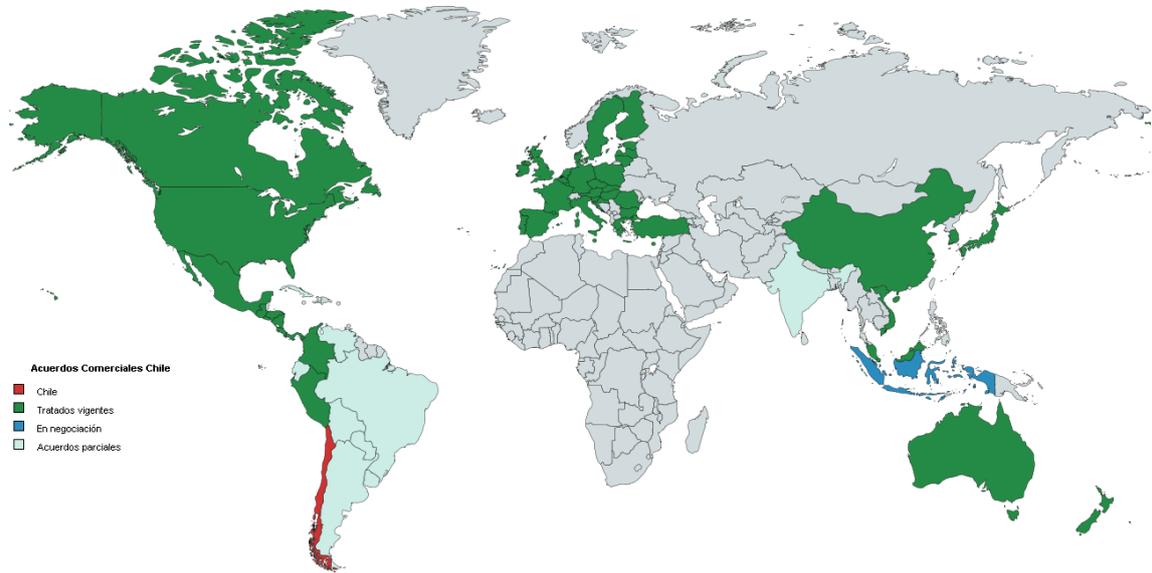
World Bank. (2016). *Global Economic Prospects*. Washington.

WTO (11 de Junio de 2016). Regional trade agreements. Recuperado de: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

WTO (12 de Junio de 2016). Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR). Recuperado de: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>

ANEXOS

Anexo 1



Fuente: Servicio Nacional de Aduanas de Chile