

LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LA ALIANZA TRANSPACÍFICO Y SU IMPACTO EN EL MERCADO COMÚN DEL SUR

Joaquín S. Muntaner

Universidad Torcuato Di Tella

Resumo: O seguinte trabalho analisará as dimensões que compõem as esferas da economia e da política da Aliança Trans-Pacífico, projeto de integração liderado pelos Estados Unidos da América em busca de restabelecer o equilíbrio perdido no sistema global de mercado com a entrada do século XXI. Por sua vez, tratar-se-á sobre o impacto que esse projeto tem na região do Cone Sul e como afeta a normativa institucional dos países membros do MERCOSUL a nível regional e global.

Palavras-chave: Aliança Trans-pacífico, MERCOSUL, Cone Sul.

Abstract: The following article will examine the dimensions that make up the economic and political spheres of the Trans-Pacific Alliance, an integration project led by the United States of America to restore the lost balance in the global market system with the coming of the 21st century. In turn, it will be about the impact that this project has in the Southern Cone region and how it affects the institutional norms of MERCOSUR member countries at a regional and global level.

Keywords: Trans-Pacific Alliance, MERCOSUL, Southern Cone.

Resumen: El siguiente trabajo analizará las dimensiones que componen a las esferas de economía y política de la Alianza Trans-Pacífico, proyecto de integración liderado por los Estados Unidos de América en búsqueda de

restablecer el equilibrio perdido en el sistema global de mercado con la entrada del siglo XXI. A su vez, se tratará el impacto que esto tiene en la región del Cono Sur y como afecta la normativa institucional de los países miembros del MERCOSUR a nivel regional y global.

Palabras Clave: Alianza Trans-pacífico, MERCOSUR, Cone Sul.

La Alianza Transpacífica (TPP) es un proyecto regional libre comercio (TLC) que negociaron los Estados Unidos, Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Los negociadores de Estados Unidos describen y prevén al TPP como un TLC integral y de alto nivel que tiene por objetivo liberalizar el comercio en casi todos los bienes y servicios e incluye compromisos basados en reglas más allá de los actualmente establecidos en la Organización Mundial del comercio (OMC). Es decir, superando hasta incluso los estándares ya institucionalizados. El TPP potencialmente elimina las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y la inversión. Las negociaciones de la TPP han sido constantes durante casi cinco años manteniendo muchos de sus detalles en secreto.

Uno de los teóricos del concepto de “integración regional” es Walter Mattli. Según su tesis, un proyecto de integración regional debe ser demandado y ofertado. Estos dos factores son necesarios y suficientes para llevarlo a cabo. La falta de uno de ellos, puede derivar en la falla de la integración en todos sus componentes. En este caso, concentrare el foco del análisis por el lado de la oferta. Mattli define como oferta de un proyecto de integración a un conjunto de instituciones de monitoreo centralizadas conjuntamente con la presencia de un “Estado líder” indisputado entre todo el grupo de estados que componen el acuerdo de integración. En el caso del TPP la expresión de liderazgo en la definición de los canales económicos transnacionales está protagonizada por los Estados Unidos de América. Su involucramiento y su función como líder apuntan a establecer un punto focal en la coordinación de reglas, normativas y políticas de funcionamiento.

A su vez, la importancia de Estados Unidos se refleja en la redefinición de normativas de mercado que son vitales para la regulación de los flujos financieros internacionales. Esto no solo afectando el área económica sino

también la social, política y hasta cultural.

Según Mattli, una de las características principales del líder que conduce el proceso de integración es la expresión como un requisito, de la voluntad política. El liderazgo Norteamericano tiene como objetivo contrarrestar las dinámicas redes de comercio provenientes de Asia Pacífico y volver a ganar el desfigurado liderazgo económico en Oriente a expensas del potencial crecimiento de China. Un punto importante de destacar es que en comparación con el caso de la Integración Europea analizado por Mattli, Alemania actuó por fuera de su propio interés económico. Hoy Estados Unidos mantiene como pilares del TPP los objetivos políticos y económicos.

Por otro lado, Henry Farrel sostiene que la interacción de los sistemas de regulación domestica tienen consecuencias directas a nivel internacional y hasta global. El proceso a través del cual las actividades de regulación doméstica son configuradas influencia directamente en la estructura de reglamentaciones de los mercados internacionales. Las contribuciones de estos estados adaptan dos mecanismos:

- Feedback político
- Secuencia relativa

La regulación del mercado internacional está influida y hasta casi definida por lo que las estructuras domesticas de regulación expenden. Las tensiones y dilemas internos que reciben los estados por parte de la población con el fin de proteger cierto legado institucional de regulación, son fundamentales y mas que influyentes en la configuración estatal de la configuración regulatoria del mercado.

El proceso globalizador crea como todos sabemos, un mercado global en donde se produce una interacción y exposición de mercados nacionales en relación con otros. Esta exposición internacional de tales mercados acrecenta de forma muy clara los problemas de coordinación aumentando en amplias magnitudes la cadena global de valor.

La máxima expresión de economía política representa que la regulación del mercado internacional incluye un conjunto de reglas sociales y económicas previamente configuradas internamente que permiten establecer un marco de competencia global de mercado. Esta regulación

aumenta entonces la diversidad, y las conexiones se vuelven más complejas dificultando de esta manera, el desarrollo de la coordinación.

El caso de la competencia estratégica entre China y Estados Unidos podemos observarla en un argumento del libro *“All Politics is Global: Explaining International Regulatory Regimes”* de Daniel Drezner donde menciona que se puede establecer una diferencia entre grandes poderes con capacidad de influencia en la configuración de las normativas regulatorias del mercado internacional de los que no pueden hacerlo. Los primeros establecen los estándares de acción y coordinación a los cuales los pequeños estados deben adaptarse y actuar bajo ellas. Estados Unidos y China juegan un papel representativo en esta lucha de estrategias de coordinación.

El *“feedback”* ayuda a entender como las instituciones estatales y las preferencias sociales se afectan mutuamente y como este juego cooperativo de la forma estatal, forma las preferencias de estos actores sociales. Además, ayuda a entender como las organizaciones culturales también forman preferencias en la formación de la política internacional.

Las instituciones domesticas se caracterizan por tener importantes efectos secuenciales en resultados internacionales. El TPP es la máxima expresión de esta secuencia. Incluso las instituciones mismas tienen dificultad para eliminar los mecanismos de auto-reproducción.

Farrel habla de la secuencia de dos eventos:

- La construcción (o falta de la misma) de las agencias de política domestica en los sectores dados
- La transición de un mundo de economías autónomas a un mundo de extrema interdependencia.

En el nivel internacional, los eventos en un país pueden suceder secuencialmente con eventos en otros países. El levantamiento de barreras y la configuración de aranceles que establece el TPP producen un gran efecto secuencial en los países miembros.

Este gran sistema de coordinación que intenta establecer una configuración predeterminada de reglas, normas, intercambios y patrones económicos y políticos no se centra solo en la acción de los estados. Con la globalización, nuevos actores económicos son los que realmente impulsan

las acciones, negociaciones y debates en torno al diseño. El TPP se enmarca bajo esta lógica de coordinación estratégica, conquista, dominación de mercados, regulación de flujos financieros, producción y muchas arenas del diseño de los modelos económico-políticos que intervienen de manera directa en la configuración institucional que intenta ser la base de un gran acuerdo cooperativo regional, en este caso en la zona del Pacífico.

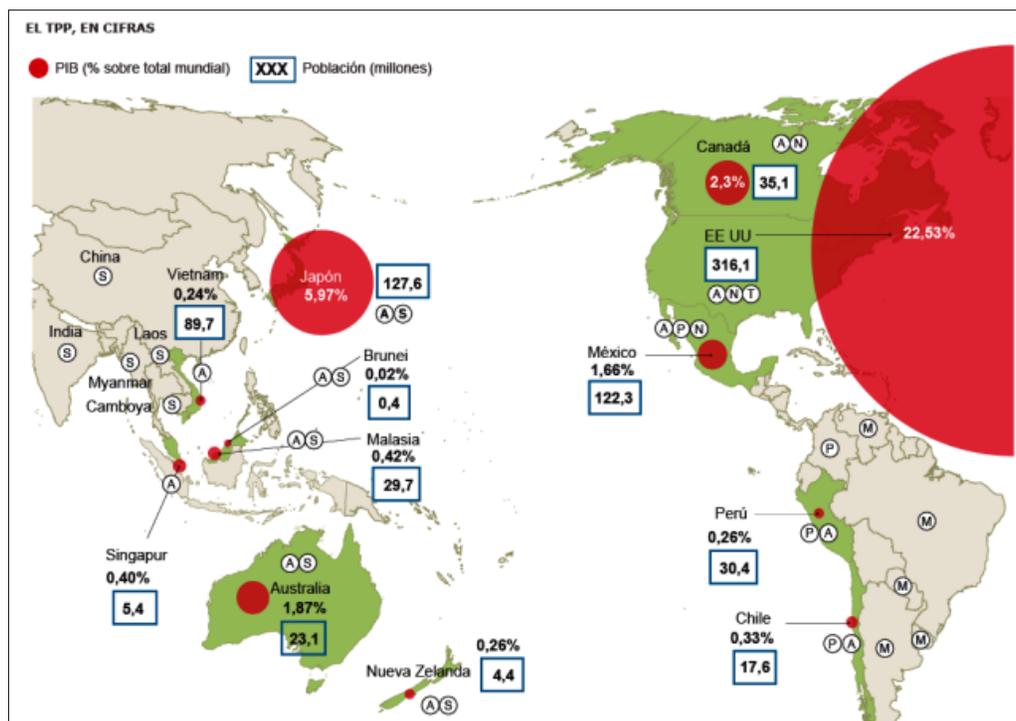
El TPP se enmarca más allá de los intereses económicos estadounidenses en Asia y el Pacífico. La región es cada vez más importante estratégicamente para los Estados Unidos. Durante



el período de la segunda guerra mundial, la región ha servido como un ancla de relaciones estratégicas de los Estados Unidos con los países de la región. Primero en la contención del comunismo y, más recientemente, como un contrapeso, como mencione, para el ascenso de China. Esta tendencia se ha acentuado recientemente por la administración Obama bajo el paradigma de política exterior: “Giro

hacia Asia”. El TPP es considerado como un elemento en los Estados Unidos, de “reequilibrio” hacia la región asiática.

El comercio de bienes intermedios producto de la fragmentación de la cadena de valores es un componente cada vez más importante del comercio internacional para muchas empresas. Estos bienes intermedios son los que sirven como insumos en la producción de bienes finales. Dichos bienes se separan en distintas etapas productivas a lo largo de una cadena de suministro global. Este camino cruza las fronteras internacionales en carácter múltiple, a veces más de una vez. Las importaciones estadounidenses de China, por ejemplo, pueden contener componentes provenientes de otras partes de Asia oriental, Europa, América Latina y entre otros lugares, también los Estados Unidos.



Fuente: OMC, FMI

Grupos empresariales representantes de grandes corporaciones a través del lobby influyeron en los grupos negociadores de las delegaciones del TPP para lograr que varios aspectos que puedan afectar el flujo de mercancías hacia y desde países miembros del TPP, queden asegurados para resguardar la competitividad mundial. Estos aspectos incluyen la armonización de las normas, una adecuada infraestructura (puertos, carreteras, etc.) para facilitar el comercio; simplificación de las normas de origen; y una mayor eficiencia de la aduana respecto a las barreras arancelarias.

El TPP ayuda a reducir impuestos en 18.000 productos de EE UU en las economías de la región, por lo que los fabricantes estadounidenses tendrán adquirirán más competencia en el extranjero. Pero además de los aranceles comerciales, Washington ha impuesto un nuevo plazo en la exclusividad de las fórmulas empleadas para crear medicamentos. Por ejemplo, con respecto a los fármacos el TPP extiende las licencias para las farmacéuticas de las patentes de medicamentos por 15 años y prohíbe la producción y consumo de medicamentos genéricos, en el cual según algunos

informes de impacto, los sectores más pobres serán los más perjudicados. Por ejemplo en México los sectores populares consumen el 85% de fármacos genéricos. Las empresas transnacionales farmacéuticas concentraran aún más poder.

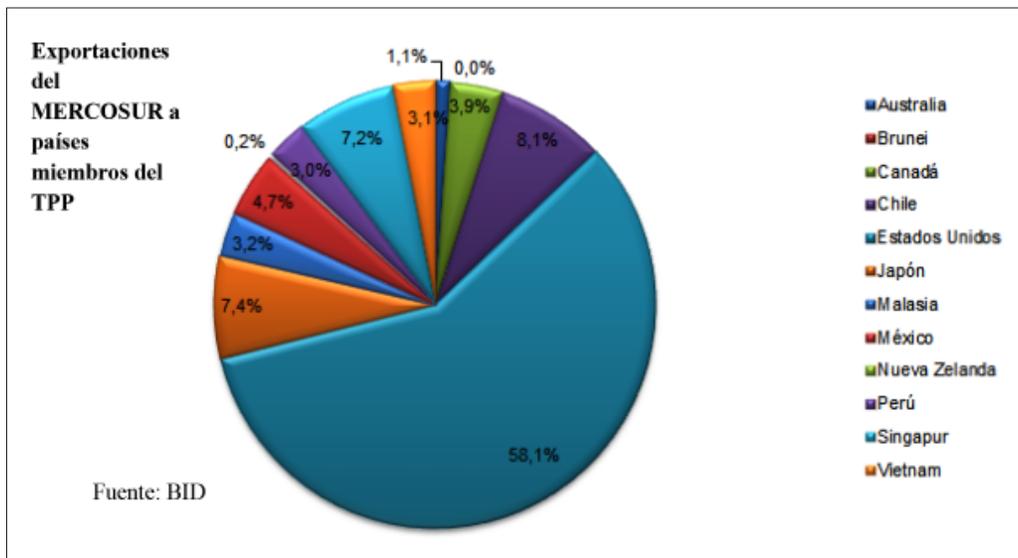
La globalización que en teoría implica una expansión sin obstáculo de los mercados, y la formación de grupos de influencia de carácter regional denota que el TPP es un representante nato de este proceso y se traduce en la consideración de que la economía global responde a estructuras complejas de poder en las cuales se entremezclan e interactúan entre sí, los poderes de los gobiernos con los de los mercados. Los enfrentamientos entre ambos suelen ser retóricos pero en ningún caso estamos ante la voluntad de configurar un campo abierto para una globalización que no sea la financiera.

¿Contención geoestratégica de China?

El caso de China no es menor. Uno de los datos reveladores que ha dejado la puesta en marcha del TPP es que la inteligencia estratégica de los actores que llevan a cabo procesos de integración económica y política es uno de los rasgos fundamentales para el éxito estratégico. Los dos competidores estratégicos que he presentado están muy conectados. Como mencioné, en algunos tipos de bienes China es el principal país importador de Estados Unidos. Pero en lo que compete al beneficio que Estados Unidos observó estratégicamente en Vietnam, no ha notado que las corporaciones transnacionales chinas ya habían invertido en las empresas vietnamitas “dominando mas mercado” a modo de prevención ante un nuevo empuje de coordinación. Pekín, cuya balanza comercial alcanzó en 2013 los 351.766 millones de dólares, cuenta ya con acuerdos de libre comercio con 8 de los 12 países miembros del TPP —todos menos Canadá, EE. UU, México y Japón—. También considera en la actualidad un pacto trilateral con Tokio y Seúl cuyas negociaciones han cobrado nuevo impulso en los últimos meses.

El TPP acota con mucha precisión los límites de las políticas de intervención nacional que los países firmantes (y, por cierto, los de cualquier otro tratado) no están dispuestos a suprimir. En este sentido, el análisis de quienes se oponen al TPP en nombre de los riesgos de deslocalización, pérdida de empleo y recorte de las rentas, deberían recalculer el impacto que suponen.

Y eso lleva a otra contradicción en potencia, la que existe entre la llamada globalización, que en teoría implica como he mencionado, una expansión sin obstáculo de los mercados, y la formación de grupos de influencia de carácter regional. El TPP lo es y ello lleva a la consideración de que la economía global responde a estructuras complejas de poder en las cuales se entremezclan o interactúan entre sí los poderes de los Gobiernos con los de los mercados.



El TPP y Latinoamérica:

La reciente conclusión de las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) plantea grandes desafíos para el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Entre ellos, un posible impacto negativo sobre las exportaciones, la pérdida de relevancia como destino de inversiones internacionales y la influencia de las normas del TPP sobre el sistema multilateral de comercio.

Un análisis del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha remarcado que el TPP probablemente impactará negativamente sobre las exportaciones del MERCOSUR. El nuevo acuerdo absorbe 27,8% de las ventas externas del MERCOSUR en las cuales son muy relevantes las exportaciones de Venezuela (más de la mitad del total, concentradas en hidrocarburos), así como, en menor medida, las ventas de Brasil y Argentina. Estados Unidos es el principal destino de los envíos del MERCOSUR al TPP, seguido por

Chile y Japón. El MERCOSUR exporta al TPP principalmente recursos naturales, y algunas manufacturas en el caso de Brasil y Argentina a Estados Unidos y a los países latinoamericanos partícipes del TPP (Chile, México y Perú). Dicho informe resalta que por un lado, el establecimiento de nuevas reglas probablemente genere nuevas barreras no arancelarias en los mercados de los países miembros del TPP, incrementando los costos para los exportadores y dejando fuera del mercado a aquellos que no puedan cumplirlos.

Por otro lado, el acuerdo podría generar desvío de comercio en los flujos de exportación. Las exportaciones del MERCOSUR de algunos productos a ciertos países del TPP podrían ser desplazadas por las de otros miembros de dicho acuerdo que ingresarán en condiciones preferenciales. Las mayores amenazas estarían en el sector agropecuario, donde los productores competitivos de Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos mejorarán significativamente sus condiciones de acceso a mercados altamente protegidos. De todas maneras, el TPP constituye una restricción para promover la inserción del bloque en las cadenas globales de valor (CGV) con base en Asia y América del Norte. Al respecto, cabe destacar que las reglas de origen del TPP para la mayoría de los productos industriales establecen un requisito de contenido regional de entre 40% y 50%. Este nuevo marco regulatorio tiene implicancias significativas para el MERCOSUR.

Por un lado, como parte de la regulación resultante del TPP excederá el alcance de los acuerdos de la OMC, será más difícil cuestionar las medidas que resulten discriminatorias ante el sistema de solución de controversias del organismo. Aun con todas sus limitaciones, dicho sistema ha sido una herramienta muy útil para los países del bloque.

Por otro lado, el esquema presentado por el BID señala que el TPP obstaculiza aún más los intentos de algunos países del MERCOSUR de influir en la regulación de las inversiones internacionales. El TPP ha adoptado el sistema de solución de controversias Inversor-Estado tomando el modelo del CIADI. Mediante este esquema, similar al de los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) suscritos por muchos países en los años 1990 y comienzos de los 2000, los inversores privados pueden demandar a los Estados ante tribunales internacionales por la adopción de medidas contrarias a los compromisos asumidos a los acuerdos.

En contraste con varios de los países de América Latina y el Caribe, el MERCOSUR no ha participado activamente de la nueva oleada de

regionalismo. Por intereses comerciales opuestos y asuntos institucionales, el bloque no ha concluido ningún acuerdo con las principales economías del mundo: las negociaciones con Estados Unidos en el marco del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) fueron abandonadas hace más de una década y las tratativas con la Unión Europea (UE) llevan más de 15 años (Makuc, Rozemberg y Duhalde, 2015).

Los países del MERCOSUR deben continuar impulsando el multilateralismo, pero también considerar las oportunidades y amenazas de otras opciones –no excluyentes– de inserción internacional. Sobre la base de las iniciativas en marcha, puede continuar promoviendo el acercamiento con la Alianza del Pacífico mediante la convergencia, aceleración y profundización de los acuerdos existentes, y procurar concluir satisfactoriamente el acuerdo con la UE.

La integración de las cadenas de valor entre los países de la región latinoamericana que pertenecen al TPP es menor que la que muchos de ellos tienen con China. De hecho, el principal socio comercial de muchos países de la región, como Perú, es China.

La desaceleración que padecen las economías emergentes y, en particular las de Latinoamérica, ha aflorado la verdadera armadura regional: las profundas diferencias en el patrón de estas economías y el dispar potencial a medio plazo de los países.

La firma del TPP no hace sino agravar la brecha que se abre en esa parte del hemisferio occidental, entre quienes cuentan con economías más abiertas y aquellas economías muy dependientes de las materias primas y poco integradas en las cadenas comerciales globales.

Latinoamérica, como región, registrará este año un retroceso del PIB del 0,3%, que se explica, sobre todo, por los números rojos de Brasil (-3%), Venezuela (-10%) y Ecuador (-0,6%), según las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI). Lo más importante a destacar, es que el crecimiento potencial de la región se revela más bajo de lo que se pensaba mientras que Chile, México y Perú registran crecimientos por encima del promedio de la región. No es casualidad que los países con mayor dinamismo económico sean también los que muestran mayor dinamismo en las políticas y sus instituciones locales y que por sobre todo pertenezcan a este acuerdo transpacífico.

China le ha quitado una significativa cuota de mercado a Estados Unidos en Latinoamérica en la última década. China ya se ha convertido en el

primer socio comercial de Brasil y Chile, y el segundo de Argentina, Perú y Uruguay, según datos de las Naciones Unidas. El Acuerdo de Asociación Transpacífico permite a México, Chile y Perú participar en cadenas de valor que se beneficiarán de un aumento del comercio entre Estados Unidos y Asia. Y debido a que se trata de un acuerdo “arquitectura abierta”, otros países latinoamericanos como Brasil o Argentina podrían sumarse.

El comercio entre China y América Latina ha aumentado hasta dos mil por ciento en los últimos 15 años, convirtiendo a China en el principal socio comercial e inversionista extranjero directo de muchos países latinoamericanos. México ha tomado medidas importantes para equilibrar las importaciones Chinas, en vista de que éstas se han consolidado como la segunda fuente de importaciones desde 2003.

Además de México, Chile y Perú forman parte como mencione, de las negociaciones del TPP. A pesar de su inclusión en esta iniciativa, China también cuenta con vínculos y acuerdos de libre comercio con ambos países. Para el próximo año se prevé que Perú se convierta en el segundo mayor productor de cobre del mundo, gracias a los 20 mil millones de dólares de inversión china. A principios de septiembre de este año, el Banco Central de China anunció un monto adicional de 10 mil millones de dólares para inversiones en América Latina. Se habla incluso de una propuesta de un ferrocarril interoceánico Brasil-Perú, que alteraría radicalmente los flujos comerciales de la región. Respecto a la Argentina, la realidad actual hace fuerza a que deba repensar su estrategia de integración y apertura a las inversiones y, al mismo tiempo, ampliar el horizonte comercial. Abandonar el Mercosur no es necesariamente la solución del problema. Como primer paso, deberá plantear una nueva política de relación financiera y comercial con los países de la región, en particular, y con el mundo, en general, reconociendo que la negociación de acuerdos comerciales bilaterales con otras naciones es una ventana de oportunidad y no un costo a pagar.

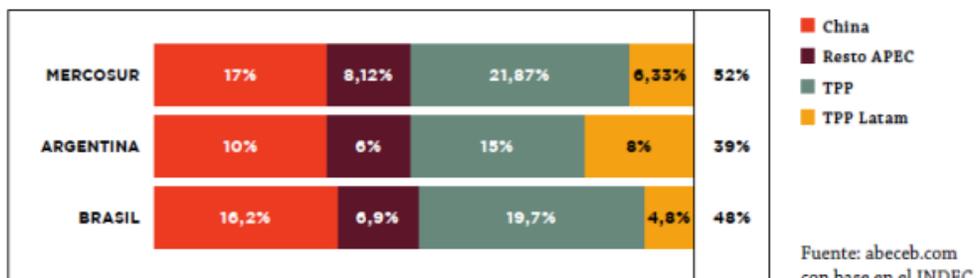
Con un sector público disciplinado que coordina las acciones de sus empresas estatales, China ofrece paquetes incomparables de manufactura, servicios, mano de obra, seguros y apoyo financiero a todas sus actividades en el extranjero.

Dante Sica en “Las implicaciones directas del TPP para el Mercosur” menciona que el avance de estos mega-acuerdos comerciales amenaza cambiar el mapa normativo mundial en materia de comercio de bienes, servicios, inversiones y propiedad intelectual. Para los países de América

Latina, que intentan lidiar con la emergencia de China y con la complejidad asiática en general, el TPP abre una ventana de oportunidades, pero también acarrea desafíos.

Los Estados latinoamericanos deben apelar a la regionalización para establecer una coordinación estratégica nacional de cada estado y regional para negociar con China con el fin de promover una agenda de desarrollo a largo plazo que se aleje de la dependencia a la exportación de materias primas latinoamericanas. El gráfico representado por Sica que se encuentra en esta página representa el nivel de comercio total del MERCOSUR en referencia a la incidencia de los socios comerciales de Asia Pacífico. De acuerdo con los registros del año 2012 (Gráfico), el 28% de las operaciones de comercio exterior del Mercosur se realizó con los países del TPP. Si se tienen en consideración solamente las naciones del bloque que pertenecen a América Latina, este porcentaje es del 6,33%. Extendiendo el análisis a toda la región asiática se observa que la incidencia del resto de los países del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) como socio comercial es del 8,12%. Por su parte, sólo China es el 17% del intercambio total del Mercosur.

Comercio total del Mercosur. Incidencia de los Socios Comerciales de la región Asia Pacífico
Año 2012



Por su parte el Profesor Sica finaliza su argumento sosteniendo que la consolidación del TPP impactaría sobre una parte importante de las exportaciones del Mercosur, tanto en los envíos de productos tradicionales como en las ventas de bienes industriales.

La Secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena mencionó que además, de acuerdo con el estudio, el sector textil, especialmente el centroamericano, se podrá ver afectado por una mayor competencia de Vietnam debido a las razones que he mencionado anteriormente y que se

analizarán en la próxima sección. A su vez, sostuvo que los países firmantes tienen ahora un plazo de dos años para realizar los cambios internos (aprobación en el Congreso, modificaciones legales, etc.) y que el TPP entre en vigor¹.

El informe mensual del mes de Agosto de 2014 publicado por el Instituto de Investigación en Ciencias Económicas de la Universidad del Salvador refleja que por un lado, los productos de los países del MERCOSUR podrían verse desplazados por la competencia de los elaborados en países que integran el TPP generando un gran desvío de los flujos comerciales y es particularmente relevante en el caso de los productos agropecuarios, donde las exportaciones del MERCOSUR deberán competir en desventaja con las de otros productores agrícolas eficientes como Australia, Nueva Zelanda y Canadá en mercados altamente protegidos. Considerando que las mayores barreras corresponden a los productos agrícolas de mayor valor agregado, los “mega-acuerdos” según el informe, podrían profundizar la primarización de la canasta exportadora del MERCOSUR. Por otro lado, la definición de nuevas reglas probablemente implicará mayores barreras de acceso, principalmente en este sector. La adecuación a estándares más exigentes implicará mayores costos para los exportadores y aquellos que no puedan hacerlo perderán oportunidades relevantes.

Es importante rescatar que la cuestión de los estándares no se guía directamente de los ministerios estatales de Estados Unidos sino por masivas y desarrolladas corporaciones transnacionales que fijan la agenda, buscan asegurar sus intereses y proteger sus ganancias. Este argumento va un poco más allá de la tesis de Susan Strange respecto a la diplomacia Estado-Firma. En ese estilo diplomacia el Estado utiliza a las empresas para ganar competitividad y dominar más mercado aprovechando la potencialidad que las mismas poseen en el mercado internacional. En cambio, bajo este nuevo contexto esta idea queda subordinada a un rol autónomo por parte de las corporaciones actuando por fuera del control del estado sin ningún tipo de interés político y fijando sus propios estándares.

Las conclusiones de este reporte marcan, en segundo lugar, que las menores dificultades de acceso a los mercados más grandes y/o dinámicos del mundo reducirán el atractivo del MERCOSUR como destino de inversiones e implicarán restricciones adicionales para insertarse en las

¹ <http://www.efe.com/efe/america/cono-sur/cepal-identifica-riesgos-del-tpp-y-pide-analizar-su-impacto-en-america-latina/50000553-2742601>

cadenas globales de valor. En efecto, estos “mega acuerdos” contribuirán a consolidar la producción mundial en torno a tres “grandes fábricas” (América del Norte, Europa y Asia-Pacífico) donde las posibilidades de inserción para los países restantes serán cada vez más restringidas.

La tercera conclusión que señala es que la definición de nuevas reglas en el marco de estos acuerdos tendrá consecuencias que irán más allá del establecimiento de barreras adicionales a las exportaciones. Los estándares que surjan de allí sentarán las bases de las negociaciones multilaterales en el futuro, por lo cual las posibilidades de influir en la definición de las reglas incluyendo las de la OMC serán muy limitadas para los países que no participan de los acuerdos. En un contexto en que las tratativas regionales avanzan y la Ronda de Doha permanece estancada, el mega-regionalismo coloca a la OMC ante el riesgo de volverse irrelevante. La pérdida de protagonismo de la OMC es una pésima noticia para las economías del MERCOSUR. La destrucción completa de la competencia alterando el valor de los productos y modificando de esta manera, las cadenas de producción excluyendo ciertos sectores productivos es de suma importancia, algo en que los líderes del Cono-Sur deberán trabajar.

Analizando la arquitectura regional existente, Michael Froman, Representante estadounidense para el Comercio (USTR) mencionó que el acuerdo, que creará la mayor zona de libre comercio, abarcando el 40% de la economía mundial, “contribuye significativamente” al fortalecimiento de las relaciones comerciales dentro del continente americano, destacando como ejemplo el trabajo “pionero” de la Alianza del Pacífico. Sostuvo que el “dinamismo” de este bloque regional, que integra Colombia además de Chile, Perú y México, puede contribuir mucho con el TPP a “elevar los estándares y seguir profundizando la integración a ambos lados de la región Asia Pacífico”. A su vez, El Director del Departamento de América Latina de la Cancillería Rusa² añadió que es absolutamente evidente el interés de los países latinoamericanos del TPP en establecer vínculos concretos con las instituciones euroasiáticas y que en esa tendencia que Rusia apoya indiscutidamente, la diplomacia rusa trabajara para fortalecerla aun más.

² <http://mundo.sputniknews.com/politica/20151026/1052914492/rusia-tpp-cooperacion-latinoamerica.html>

¿Por qué Vietnam tiene mayor relevancia en el TPP?

La inclusión de Vietnam en el TPP (Trans-Pacific Partnership) es particularmente importante para las empresas textiles. Acerca de 11,6% del total de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos se obtienen de Vietnam. Después de China, es el segundo mayor exportador de ropa y calzado para los EE.UU.

Las importaciones de prendas de vestir procedentes de Vietnam también están creciendo a un ritmo más rápido. Vietnam es un productor de bajo costo. Compite con naciones como Bangladesh, China, India y Camboya para los contratos de Out-Sourcing. El costo es relativamente bajo de la mano de obra y en comparación con China, Vietnam da una ventaja significativa. Se trata de ayudar al país a lanzar el crecimiento de las exportaciones a un ritmo más rápido. Para 2025 la economía de Vietnam será un 11 por ciento, o \$ 36 billones, más grande que sin el acuerdo comercial, mientras que las exportaciones serán un 28 % mayor, según un informe de Eurasia Group en julio de 2015. Este aumento porcentual eclipsa los logros obtenidos por cualquier otro país, dijo el informe. Vietnam se convertirá en el “destino preferente” para los fabricantes de bajo costo para permanecer competitivamente con industrias de mano de obra barata, principalmente ropa, zapatos y textiles.

Consideraciones Finales

Bruszt y McDermott estudian la modelación de las instituciones en los Regímenes de Integración Transnacional (RIT). Cada régimen cuenta con una configuración propia y única. Las dimensiones de análisis del tipo de régimen se dividen en:

Alcance: los diferentes ámbitos políticos en los que los RIT actúan requieren cambios institucionales de los Estados miembros. Puede haber corto alcance enfocado en pocas reglas comerciales, o puede haber amplio alcance cubriendo todos los ámbitos sociales y políticos.

Profundidad: El énfasis de los RIT hacen referencia a la construcción de una capacidad administrativa propia para implementar, monitorear e imponer normas y no solo cambiar una política o ley.

Asistencia: la cantidad y los tipos de recursos financieros, informáticos u organizacionales que los RIT ofrecen a otro país.

Monitoreo: el seguimiento que hacen los RIT sobre si el país está cumpliendo los requisitos institucionales y las causas de ello.

Por lo tanto, el régimen transnacional del TPP establece un marco de coordinación estratégica que trae consigo un alto grado de alcance, profundidad, asistencia, monitoreo y desarrollo de las naciones del pacifico levantando barreras, agilizando la producción y dividiendo aun más la cadena de valores global entre ellos. Resta analizar si este proyecto es efectivo para Estados Unidos en re-centralizar la relación Norte-Sur con América Latina distorsionada con la mirada de Suramérica a Asia Pacífico. A partir de lo presentado surgen algunos interrogantes: ¿Triunfará Estados Unidos en restablecer el equilibrio? ¿Podrá China mantener sus bases sentadas en la región hemisférica? ¿Podrá su inteligencia global estratégica ganar la puja a Estados Unidos por el dominio de los mercados globales? ¿Cuál es la estrategia que tomará el MERCOSUR para no perder la competitividad? Estos cuestionamientos son los que especialistas deberán enfocar su atención en la próxima etapa de reestructuración institucional de los gobiernos latinoamericanos miembros y no miembros del acuerdo durante el tiempo hasta que el TPP entre en vigor.

Bibliografía

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL). 2013. "Negociaciones de mega acuerdos: ¿Cómo influirán en América Latina?", en: Carta Mensual INTAL N°204. Buenos Aires. Agosto

Drezner, Daniel W. (2010); "Is historical institutionalism bunk?", *Review of International Political Economy*, 17:4.

Farrell, Henry & Abraham L. Newman (2010) "Making global markets: historical institutionalism in international political economy", *Review of International Political Economy*, 17:4.

Laszlo Bruszt & Gerald A. McDermott (2012); "Integrating rule takers: Transnational integration regimes shaping institutional change in emerging market democracies", *Review of International Political Economy*, 19:5.

Makuc, Adrián; Duhalde, Gabriela; Rozemberg, Ricardo. 2015. La negociación MERCOSUR-Unión Europea a veinte años del Acuerdo Marco

MUNTANER, J. S. La Economía Política de la Alianza Transpacífico y su impacto en el Mercado...

de Cooperación: quo vadis? IDB-TN 841. Washington, DC: BID-INTAL

Mattli, Walter (1999); *The Logic of Regional Integration: Europe and beyond*, Cambridge, Cambridge University Press. Introducción y capítulo 4: “Integration in Europe”.

Strange, Susan (2003); “States, Firms and Diplomacy” en Jeffrey Friden and David Lake: *International Political Economy: perspectives on global power and wealth*, Routledge, London, Ch. 4.

<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/15044.pdf> (Las implicaciones directas del TPP para el MERCOSUR – Dante Sica – Abeceb.com)

<http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/CM%202015/15812.pdf> (Informe Mensual del Instituto de Investigación en Ciencias Económicas de la Universidad del Salvador – Agosto, 2014)

