



Revista Asia América Latina

ISSN 2524-9347

Grupo de Estudios sobre Asia y América Latina
Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe
Universidad de Buenos Aires



EL TPP EN PERSPECTIVA: DE LA EUFORIA, A LA FRUSTRACIÓN, DE LA FRUSTRACIÓN A LA ESPERANZA¹

Nicolás Comini

(Facultad de Ciencias Sociales, Universidad del Salvador)

Tomás González Bergéz

(Facultad de Ciencias Sociales, Universidad del Salvador)

El presente ensayo se propone rescatar el artículo del autor uruguayo Ignacio Bartesaghi (2015) “Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica” y problematizar algunas de las principales ideas allí esbozadas, a la luz de las dinámicas que se aceleraron desde aquel entonces en el seno del sistema internacional. Asimismo, intenta mencionar algunos de los escenarios potenciales que las dinámicas en cuestión abren para la región latinoamericana.

Dicho esto, resulta inevitable destacar la voluntad de Bartesaghi por motorizar un análisis osado sobre los macro acuerdos comerciales regionales. A lo largo de su trabajo, el autor demuestra su voluntad de incorporar a los debates de relaciones internacionales y economía política internacional la importancia del surgimiento y consolidación de nuevos procesos globales. Eso se torna de sumo interés en un contexto como el actual, dentro del cual existe un profundo debate en torno al establishment cosmopolita que ha dominado el –y se ha beneficiado del– orden económico liberal vigente.

En este sentido, el autor describe con especial detalle los antecedentes, miembros, estructura y avances del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), que estaba siendo negociado entre las partes. A través de un análisis preciso y minucioso de las principales características de dicho tratado, Bartesaghi se refiere a la compleja y usualmente poco transparente estructura de las nuevas negociaciones

1. El ensayo dialoga con Bartesaghi, I. (2015). "Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica", *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 15: Núm. 3, pp. 45-53. Disponible en www.fal.itam.mx

comerciales internacionales, exponiendo al mismo tiempo que el TPP no es único en su especie.

Sobre este punto, el internacionalista destaca que paralelamente al inicio de negociaciones del TPP se desarrollaron conversaciones en vistas de otros proyectos comerciales, tales como: la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos y la Unión Europea; la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), acuerdo asiático liderado por la R.P. China e ideado como contrapeso a las iniciativas estadounidenses en Asia del Pacífico; o el ya firmado Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA, por sus siglas en inglés) entre Canadá y la Unión Europea.

Según explica Bartesaghi, estos mega acuerdos regionales surgen como una nueva opción frente a la denunciada “inactividad” o falta de eficiencia de organizaciones político-administrativas más antiguas, como la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esto se da, asimismo, en un ambiente en el cual se intensifica a nivel global la búsqueda de una profundización en el comercio de bienes y servicios, la promoción de inversiones y la expansión de las cadenas de valor internacionales.

Adicionalmente, a diferencia de los tradicionales Acuerdos de Libre Comercio –o TLCs–, los mencionados acuerdos regionales se caracterizan por ser multilaterales, agrupando las economías abiertas de numerosos Estados o bloques económicos a lo largo del globo. Desde su perspectiva, los nuevos proyectos logran alcanzar índices de comercio, Inversión Extranjera Directa, poblacionales (mercados) y de PBI de gran incidencia para las relaciones económico comerciales mundiales, incluso cuando evidencian profundas asimetrías económicas y de desarrollo.

Es claro que la concreción de este tipo de acuerdos de “liderazgos compartidos” puede aportar grandes beneficios para las economías parte –tanto en términos comerciales como geopolíticos– pero a la hora de realizar diagnósticos y estudios de impacto objetivos, es necesario tomar en consideración los efectos negativos que los mismos son capaces de generar. Tal como señala Bartesaghi, no pueden dejarse de lado los impactos perjudiciales a las economías que no son parte de dichos acuerdos (como es el caso de muchos de los Estados latinoamericanos y asiáticos), así como tampoco puede obviarse la erosión de las estructuras de comercio tradicionales –como la OMC–.

El establecimiento de nuevas disposiciones no contempladas por la OMC, así como la renegociación de antiguas normas comerciales, ponen en jaque el concepto de multilateralismo o regionalismo asociado al libre comercio planteado desde la OMC. Un claro ejemplo de este tipo de actitudes contraria a la normativa internacional es el nivel de secretismo y falta de transparencia presente en las negociaciones de este tipo de mega acuerdos, en los cuales se someten a debate a puertas cerradas decisiones sumamente

sensibles tanto para las relaciones económicas internacionales como para la sociedad en general. Entre ellas se destacan las relativas al comercio de bienes, servicios financieros, telecomunicaciones, barreras técnicas al comercio, normas ambientales y laborales, propiedad intelectual y hasta solución de controversias.

El texto de Bartesaghi deja entrever cómo los intereses de los principales agentes que traccionan en favor de este tipo de dinámicas asumen un papel estelar. En el caso particular del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, fue la necesidad de Estados Unidos de redefinir su rol como agente rector en el modelo de vinculación económico-comercial internacional el que llevó a la aceleración y dinamización de las negociaciones hacia la firma y eventual entrada en vigor del TPP. Todo ello en el marco del acenso, crecimiento sostenido y peso específico de China como “nuevo” participante activo en el sistema de comercio global y, fundamentalmente, como miembro activo en espacios multilaterales, como la propia OMC.

Ahora bien, ciertas cosas han cambiado de la publicación del artículo en cuestión. En los últimos dos años, se han sucedido una serie de acontecimientos complejos, los cuales se proyectan de forma incierta. Como consecuencia del –o gracias al– triunfo del candidato republicano en las elecciones presidenciales estadounidenses de 2016, combinado a la salida de Reino Unido de la Unión Europea y las perspectivas electorales de ese continente, el escenario geopolítico y geoeconómico occidental se presenta, en principio, como una propuesta antagónica a la anteriormente descrita.

Llegado hasta aquí, resulta ineludible preguntarse entonces cuál será el nuevo escenario económico-comercial en el cual habrán de insertarse las diferentes economías y quiénes serán los actores que ocupen el espacio en teoría descuidado por una Casa Blanca resistente a la integración de economías globales y a la promoción de acuerdos comerciales multilaterales. Así, el discurso proteccionista, “resoberanista” y crítico del multilateralismo adoptado por Donald Trump, caracterizado por una imperativa voluntad de dar por terminadas las negociaciones del TPP y el TTIP, se enfoca en revigorizar la industria y economía de los Estados Unidos bajo la histórica doctrina de “América Primero”. La renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) –acuerdo altamente perjudicial para la economía norteamericana, de acuerdo a los dichos del presidente– o de iniciar recortes en los sistemas de defensa hemisférica –como es el caso de la OTAN–, abre el interrogante acerca de cómo serán las nuevas dinámicas de vinculación entre los Estados y cuáles serán las mejores estrategias a adoptar frente a un pronunciado cambio de escenarios.

Desde una perspectiva regional, América Latina podría verse perjudicada ante la potencial materialización de los anteriores pronósticos. Sin embargo, también podría encontrar en esa coyuntura también grandes

oportunidades, aun con grandes disparidades acorde a la profunda heterogeneidad reinante en la región.

En lo relativo a lo económico-comercial, uno de los principales desafíos regionales más visibles será enfrentar el ritmo de inserción a una red del comercio mundial y de cadenas de valor internacionales en transformación –las cuales podrán verse a su vez erosionadas por las medidas proteccionistas y antiglobalización pretendidas por Trump–, sin perder ni perjudicar la unidad regional en construcción.

La aparente retirada de la principal potencia mundial de la escena multilateral, marcaría el fin de una economía y una geopolítica estratégicas y planificadas. Así, Estados Unidos perdería el liderazgo –hace tiempo cuestionado– frente a países como China, los cuales contrastan con planes de inversión y desarrollo a largo plazo. Frente a esto, América Latina deberá nutrir su vinculación con posiciones comunes e integradoras, a pesar de las asimetrías de matices y prioridades existentes tanto en los niveles de estrategias de desarrollo como de inserción internacional.

Ante la desintegración del TPP, algunos de los países de la Alianza del Pacífico –como es el caso de México– han comenzado a proyectar nuevas estrategias que le permitan sostener (o no perder en demasía) sus niveles de intercambio comercial tanto a nivel regional como global. En este marco, un viraje de México hacia América Latina podría ser beneficioso para algunas economías regionales, las cuales podrían encontrar en ese país un nuevo socio comercial y un mercado de gran tamaño.

La convergencia política y económica entre los países del MERCOSUR y de la Alianza del Pacífico reviste también especial atractivo. En la actualidad presente en la agenda regional esa convergencia podría también servir –en caso de concretarse– como plataforma de debate y concertación respecto a las medidas y posicionamientos a adoptar a nivel regional frente a la tan rimbombante denominada reconfiguración del “orden mundial liberal” que domina la economía global. Por supuesto, ha habido decenas de ejemplos históricos a lo largo del último siglo en que se ha hablado de la desintegración del orden internacional dominado por los principios regulados de las grandes potencias occidentales. Sin embargo, aquí seguimos.

Cabe destacar también que frente a una tendencia antagónica a la conformación de nuevos mega acuerdos regionales como posibles espacios creadores de normas y regulaciones en el plano económico-comercial, vuelven a reposicionarse las instituciones y órganos tradicionales a ello abocadas. Una revigorización de la OMC o de plataformas políticas multilaterales como el G-20 podría ser utilizada como una herramienta provechosa para reinsertar los reclamos y posiciones relativas a América Latina en el seno de los mismos. Así, la región contaría con una nueva oportunidad de aunar intereses y

de situarse de manera conjunta, fortaleciendo su presencia selectiva en ciertos ámbitos multilaterales de alto nivel.

Sumarse a los impulsos bilateralizadores que caracterizan la coyuntura actual, puede convertirse en una fuente de aceleración de la atomización en la definición de proyectos convergentes en materia de desarrollo entre los países del subcontinente. Ante la perspectiva de una arquitectura internacional en transformación, América Latina deberá identificar estratégicamente los actores e instituciones con capacidad de acción en el plano global que le permitan hacer uso de sus ventajas comparativas y de esta manera proyectarse más hábilmente en el plano internacional, con el fin de garantizar la mejora en las condiciones económicas, sociales y políticas.

Sería posible concluir entonces que aún cuando un quiebre en la economía mundial y el estancamiento del “nuevo multipolarismo comercial” – caracterizado en su momento por la (re)emergencia de nuevas “potencias en ascenso” – sería perjudicial para América Latina y para el mundo entero, la región latinoamericana podría encontrar algunas perspectivas optimistas y traccionar en conjunto a favor de ellas. En ese sentido, el fracaso de los mega acuerdos regionales vuelve a poner en escena el surgimiento de nuevos mercados a lo largo del globo de gran interés para Latinoamérica (como el Sudeste Asiático, China, la India o la vieja Unión Europea), promoviendo y proyectando la dinamización de los vínculos económicos de parte de los países del subcontinente. Hoy, más que nunca, se requiere de una visión policéntrica del sistema político-económico global, que constituya un contrapeso al actual contexto de desorden e inestabilidad. Lo que queda claro es que, ante los nuevos factores de inserción, la región debe repensarse de forma integral, aunque manteniendo una lógica de geometría variable, multinivel y de múltiples velocidades. Las teorías de ayer no dan respuesta a las problemáticas de mañana y las recetas externas nunca han dado con los ingredientes disponibles.



Grupo de Estudios sobre Asia y América Latina
Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe
Universidad de Buenos Aires