

# El Acuerdo TransPacífico y su efecto en América Latina<sup>1</sup>

## The TransPacific Partnership Agreement and its effects on Latin America

Sergio Caballero Santos\*

Boletim Meridiano 47 vol. 15, n. 141, jan.-fev. 2014 [p. 51 a 58]

### I. Contexto

La actual tendencia en un mundo globalizado, y donde la ronda de Doha de la OMC continúa estancada, parece que apunta a estimular el comercio internacional a través de grandes acuerdos regionales. En un primer escenario post-Guerra Fría, en los 90's, la intensificación de lo que se llamó “nuevo regionalismo”<sup>2</sup> mostró cómo tras un mundo bipolar, se pasaba a un mundo unipolar bajo la hegemonía estadounidense<sup>3</sup> y donde el resto del mundo optaba por la integración regional como mecanismo de inserción en el mundo internacional<sup>4</sup>. A raíz de este fenómeno, esta tendencia a ampliar las áreas comerciales se ha ido manifestando por dos vías distintas: (i) la estrictamente bilateral, donde cabe resaltar ejemplos como el de México o Chile, que ostentan numerosísimos TLC's con distintos países intra- y extra-regionales; y (ii) la proyección a áreas más grandes que la propia región. Aquí encontramos casos como el fracasado proyecto del ALCA impulsado por EEUU para todo el hemisferio occidental<sup>5</sup>, o también negociaciones birregionales de larga data como es la que todavía tiene lugar entre Mercosur y UE<sup>6</sup>.

Sin embargo, podemos señalar un segundo escenario derivado de la crisis internacional que se inicia en 2008, afectando más severamente a los países desarrollados y de forma más ligera a los emergentes, específicamente a los

1 Agradezco los comentarios y sugerencias a los evaluadores anónimos. Sin embargo, los errores continúan siendo responsabilidad exclusiva de quien escribe estas líneas.

\* Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Madrid ([sergio.caballero@uam.es](mailto:sergio.caballero@uam.es)).

2 Por contraposición al viejo regionalismo proteccionista y “hacia dentro” de los años 50-60's, se acuña a partir de los 90's esta idea de nuevo regionalismo, sustentado en los principios del Consenso de Washington y, en general, se trata de un regionalismo enfocado al mercado y a la proyección económica “hacia afuera”. Entre mucha literatura al respecto, ver entre otros Bouzas, Roberto, “El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”, en *Revista de la CEPAL*, número 85, abril 2005, pp. 7-18; y también Gudynas, Eduardo, “Open regionalism or Alternative Regional Integration?”, citado en Valvis, Anastasios I. “Regional Integration in Latin America”, *Institute of International Economic Relations*, febrero, 2008, p. 12.

3 Sobre teoría de la unipolaridad, ver entre otros, G. John Ikenberry, Michael Mastanduno and William C. Wohlforth (2009). “Unipolarity, State Behavior, and Systemic Consequences”. *World Politics*, 61, pp. 1-27; y también Robert Jervis (2009). Unipolarity. *World Politics*, 61, pp. 188-213.

4 Ejemplos de esquemas regionales que se reformulan en esta época o que surgen *ex novo*: UE (Maastricht, 1992); Mercosur 1991; TLCAN, 1994; CAN aprueba Arancel Externo Común, 1994; SICA, 1991; ASEAN aprueba crear Zona de Libre Comercio, 1992; etc.

5 La iniciativa del ALCA para crear una zona de libre comercio que abarcara desde Alaska hasta Ushuaia, se lanzó en Miami en 1994. Impulsada por los Estados Unidos fue duramente criticada por muchos países sudamericanos, desde Brasil y Argentina, hasta la creación venezolana del ALBA como antagonista. Finalmente se dio por desestimado este proyecto en la Cumbre de 2005 en Mar de Plata.

6 Estas negociaciones se remontan a una primera fase iniciada en los 90's que acabó estancándose. Ya en 2010, en Madrid, se retomaron las negociaciones con la expectativa de acordar en unos pocos años el capítulo comercial, dado que el político y el de cooperación estaban ya muy avanzados. A día de hoy, diciembre de 2013, se está a la espera de la presentación de las listas con ofertas específicas para poder entrar en la fase final de las negociaciones.

BRICS. Este reto a la nueva gobernanza global, unido a la consolidación geoestratégica de China y los replanteamiento sobre un nuevo mundo multipolar (EEUU+BRICS+UE) o, para algunos, incluso sólo bipolar (EEUU+China) motiva la reacción de Washington con la intención de utilizar el comercio internacional como estrategia de proyección internacional para consolidar su tradicional vínculo con Europa (Acuerdo Trans-Atlántico) y para contener el ámbito de influencia de China en el área Pacífico (Acuerdo Trans-Pacífico, abarcando Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam).

En esa coyuntura, pudiera parecer que América Latina se queda parcialmente fuera de la nueva arquitectura del mundo. En las próximas páginas intentaremos evaluar el papel que juega la región latinoamericana en este diseño de megabloques comerciales y, de hecho, nos veremos obligados a matizar y diferenciar entre las distintas Américas Latinas que hoy existen, ya sea por razón geográfica (Centroamérica más México, frente a Sudamérica), sea por esquema de integración e inserción internacional (Alianza del Pacífico frente a Mercosur), de orientación ideológica (eje bolivariano frente a proyectos “conservadores”<sup>7</sup>) o directamente según los intereses particulares de cada uno de los países.

## II. Efectos del TransPacific Partnership (TPP) en América Latina

Como señala el último informe de la CEPAL al respecto, “las implicancias del fenómeno del megaregionalismo para América Latina y el Caribe son variadas y complejas, y dependen, entre otros factores, de la estructura productiva y exportadora de cada país y subregión, así como de sus respectivas estrategias de inserción económica internacional”<sup>8</sup>. Por ese motivo, pasamos a dividir la región en espacios con características más o menos similares y, por tanto, donde los efectos del TPP pudieran ser parecidos, aunque con matices, siempre en el hipotético caso de que este megaacuerdo se concretara, lo cual es cuestionable por las razones esbozadas a lo largo de este trabajo.

a. – México y Centroamérica. La economía mexicana, por vía del TLCAN-NAFTA, y las economías centroamericanas, tanto por TLC’s bilaterales como por su limitado tamaño, están estrechamente vinculados a la economía estadounidense. Así pues, en principio, dado que la consecución de un TPP sería un éxito y una oportunidad para los Estados Unidos (por ese motivo este país es el principal impulsor de dicho megaacuerdo), también debería traducirse en una oportunidad de crecimiento y desarrollo para estas economías dependientes e interconectadas.

Sin embargo, el principal riesgo que se plantea es la competitividad a la hora de adoptar el rol de “maquila” en una economía de escala en la que la industria estadounidense requiere de mano de obra barata para producir manufacturas con poco valor añadido. En este sentido, países integrantes del TPP como Vietnam pueden suponer una fuerte amenaza en el sector textil y pueden motivar una desviación del comercio. Un elemento a favor de que esta situación negativa para la región centroamericana no se acabe materializando es el hecho de que la propia industria textil de los Estados Unidos se vería seriamente afectada. Así pues, este del textil es, sin duda, uno de los rubros problemáticos en las negociaciones del TPP y en el que se presupone que los Estados Unidos harán uso de su fuerza negociadora para crear algún tipo de protección o contención frente a los riesgos que entraña<sup>9</sup>. Sin embargo,

7 Hay que señalar que el eje izquierda-derecha tradicionalmente utilizado en Europa no es fácilmente extrapolable a otras regiones, especialmente la latinoamericana donde es más útil diferenciar entre proyectos rupturistas y continuistas, o entre progresistas y conservadores, mejor que utilizar categorías analíticas de difícil encaje, dado que no suele haber sistemas de partidos consolidados que se autoubiquen entre izquierdas y derechas. Sirva como ejemplo, el peronismo en Argentina.

8 Informe CEPAL “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional”, 2013, p.83.

9 Para más detalle sobre los conflictos en el sector textil, ver página 75 del Informe de la CEPAL, 2013.

y como se apuntará más adelante, hay que señalar que si los demás integrantes, en este caso Vietnam, sólo perciben condiciones desfavorables, lo lógico será que no lleguen a buen puerto las negociaciones del TPP.

b. – Brasil y Mercosur. Ningún miembro del Mercosur está en las negociaciones del TPP pero sus efectos pueden ser muy notables para la subregión. En primer lugar, hay una dimensión política y de legitimidad en la medida en que los miembros de la Alianza del Pacífico proyectan un visión económica-comercial de inserción internacional, frente al modelo más rígido y casi proteccionista del Mercosur<sup>10</sup>. La consecución del TPP no haría sino ahondar en el aislamiento de Brasil y, por extensión, del Mercosur de los grandes bloques comerciales mundiales. La necesidad de acordar por consenso sus acuerdos comerciales ha llevado a que el Mercosur en 22 años de existencia sólo haya sido capaz de cerrar acuerdos comerciales con Israel, Egipto y Palestina, mientras aún continúa las negociaciones con la UE<sup>11</sup>. En cierta medida, la “amenaza” de aislamiento internacional por un TPP actúa como acicate para concluir el acuerdo Mercosur-UE y, de hecho, actualmente Uruguay y Brasil tienen ya listas sus ofertas. Sin embargo, parece que las particulares coyunturas de los otros tres miembros (Argentina con la presidenta convaleciente y con recientes elecciones con malos resultados para el oficialismo, Paraguay aún no reintegrado plenamente en el Mercosur, y Venezuela con crisis de legitimidad de su presidente y una complicada agenda doméstica) harán fracasar nuevamente las negociaciones, al menos tal y como las entendemos hasta ahora, es decir, con un modelo de necesario consenso entre todos los miembros. Se apunta este hecho porque parece que cada vez hay más actores, principalmente Brasil y Uruguay, a favor de establecer una mayor libertad a la hora de alcanzar acuerdos extrarregionales, en lo que pudiera ser una suerte de geometría variable o de integración a dos velocidades<sup>12</sup>.

En segundo lugar, en relación a reglas comerciales multilaterales, la consecución de un TPP, pero también el éxito en las negociaciones Trans-Atlánticas, supondrían en la práctica la aprobación de un nuevo estándar en las reglas del comercio mundial, aunque se hayan negociado fuera de las rondas de la OMC y, por tanto y para el caso que nos ocupa, sin que Brasil y los miembros del Mercosur hubieran podido decidir nada. Así, los expertos apuntan a que la OMC se vería conminada a asumir *a posteriori* lo ya pactado en ambos megaacuerdos, siguiendo en parte el patrón que ya sucedió a principios de los 90's, cuando el TLCAN-NAFTA actuó como “revulsivo” para cerrar la ronda de Uruguay (1986-1994).

En tercer lugar, en el plano estrictamente económico-comercial, sin lugar a dudas, la creación de un gran bloque en el Pacífico puede actuar como desviación del comercio que afecte a los países del Mercosur. Para empezar, Brasil es uno de los grandes productores de manufacturas y bienes de equipo para el resto de países de la región sudamericana. Si, por ejemplo, países como Chile o Perú pueden importarlos sin aranceles desde el sudeste asiático, esto puede afectar gravemente las exportaciones brasileñas en la región. Por el contrario, en caso de consecución de un TPP, Brasil y los demás miembros del Mercosur se verían especialmente “obligados” de intensificar sus vínculos con otras regiones o potencias que se queden también fuera de estos megabloques, esto es, China y Rusia (e incluso África a través de la cooperación Sur-Sur, tal y como empezó a explorarse bajo las presidencias de Lula da Silva). Así, las ya crecientes relaciones comerciales entre China y América Latina se verían necesariamente estimuladas y fortalecidas si las dos partes perciben que se están quedando fuera de los megabloques mundiales. Este patrón comercial Mercosur-China entraña importantes riesgos, ya que profundiza el actual modelo en virtud del cual China

10 Para un análisis sobre estas dos lógicas, ver Caballero Santos, Sergio. “Integración en América Latina: lógicas en pugna”, *Política Exterior*, 154, julio/agosto 2013; pp. 136-141.

11 Para más detalle sobre la institucionalidad y el funcionamiento del Mercosur, ver entre otros Caetano, Gerardo (coord.). *La reforma institucional del MERCOSUR. Del diagnóstico a las propuestas*. CEFIR (Centro de Formación para la Integración Regional), Montevideo, 2009.

12 Hay que señalar también en esta línea el hecho de que Ecuador esté actualmente en proceso de adhesión plena al Mercosur, pero al mismo tiempo esté intentando concluir previamente su propio acuerdo bilateral con la UE. Así pues, su posterior adhesión al Mercosur ya acarrearía el hecho consumado de un acuerdo extrarregional y, por tanto, ahondaría en la necesaria flexibilización para que distintos miembros adopten distintas velocidades.

exporta cada vez más manufacturas y bienes de equipo con valor añadido, mientras que importa de Latinoamérica principalmente *commodities* y materias primas sin valor añadido, ahondando en lo que se conoce como la “reprimarización” de las exportaciones sudamericanas. Evidentemente, este patrón comercial acaba siendo perjudicial para las economías latinoamericanas, que debilitan su industria y les hacen más vulnerables a las fluctuaciones de los precios internacionales de las materias primas.

c. – Países de la Alianza del Pacífico. Los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico son los que estarían más interesados en proyectarse hacia el Pacífico y, por tanto, *a priori*, serían los principales beneficiarios de su hipotética pertenencia al TPP, pero esto debe ser matizado. El caso de México ya lo hemos abordado y el caso de Colombia es particular porque, dado que no es integrante de la APEC, se ha visto excluido inicialmente de la posibilidad de sentarse en la mesa de negociaciones para un TPP.

Por su parte, Chile es el único de los países negociadores del TPP que ya ostenta un TLC con todos y cada uno de los demás integrantes. Por este motivo, son muchas las dudas sobre los alicientes que puede encontrar Chile en renegociar regionalmente lo que ya obtiene favorablemente en acuerdos bilaterales. De hecho, tal y como señala prolijamente algún autor<sup>13</sup>, lo que se plantea en el TPP es un recrudescimiento de las condiciones en aspectos de propiedad intelectual impulsados desde Estados Unidos, que difícilmente podrían satisfacer a Chile en lo que se entendería como “pagar dos veces por lo mismo”, es decir, volver a negociar aspectos que le perjudican sin por ello obtener más ventajas de las que ya disfrutaban. Si acaso, para Chile, la disyuntiva sobre sumarse o no al TPP reside más en el plano político (secundar la iniciativa estadounidense y no pagar los costos políticos de autoaislarse y aparecer por tanto como un *outsider*) que en los incentivos estrictamente comerciales. Y en esta tesitura, Chile se encuentra ante el escenario de que los Estados Unidos y China son prácticamente iguales en importancia para su economía exportadora y, por tanto, cualquier movimiento a favor de uno y en detrimento del otro puede quebrar ese frágil equilibrio político-comercial.

Finalmente, para Perú el TPP es un instrumento atractivo para comerciar con países con los que aún no tiene TLC (por ejemplo, Vietnam, Malasia, Australia o Nueva Zelanda) y, además, dado que Perú ya está actuando como ruta de exportación de productos brasileños hacia el Pacífico, su pertenencia al TPP le puede conllevar el erigirse en el puente natural entre las economías asiáticas y mercosureñas. Así pues, Perú puede beneficiarse directamente de su acceso a nuevos mercados, pero además y de forma notable, puede ostentar una ventaja comparativa con el resto de países sudamericanos en la medida en que sirva de puerta de entrada para vincular los países TPP, la Unión Europea (dado su acuerdo comercial con Bruselas que ya entró en vigor) y con los países del Mercosur y, especialmente, con Brasil con quien comparte una larga frontera y proyectos de mejora de infraestructuras en el marco de la IIRSA. En definitiva, Perú sería un potencial “ganador” del acuerdo TPP en la medida en que le permitiría vincular su economía a distintos países y regiones, más allá de los riesgos y cautelas del TPP que son aplicables a todos los países integrantes y que veremos a continuación.

### III. Riesgos y cautelas del TPP

A nivel general son varios los riesgos que se plantean en las negociaciones del TPP y que han sido criticados desde los propios parlamentos nacionales<sup>14</sup> y desde la sociedad civil<sup>15</sup>. El primero de ellos sería el propio secretismo

13 Furche, Carlos. “Chile y las negociaciones del TPP: análisis del impacto económico y político”, mayo 2013.

14 Ver, por ejemplo, para el caso de Perú [http://www.rpp.com.pe/2013-09-04-congresistas-piden-transparencia-en-negociaciones-del-tpp-noticia\\_628085.html](http://www.rpp.com.pe/2013-09-04-congresistas-piden-transparencia-en-negociaciones-del-tpp-noticia_628085.html) (Último acceso: 30 diciembre 2013).

15 Para el caso chileno, ver por ejemplo <http://www.derechosdigitales.org/6185/gobierno-sigue-dando-la-espalda-a-una-discusion-abierta-en-el-tpp/> (Último acceso: 30 diciembre 2013).

y falta de transparencia en las negociaciones, llevándose a cabo sólo por los equipos técnicos bajo el mandato directo de los gobiernos y sin control de los parlamentos ni de la opinión pública. De hecho, esta falta de información y debate público, explica la falta de conocimiento de estas negociaciones por parte de la sociedad civil, que en su gran mayoría desconoce las ventajas e inconvenientes del posible TPP. Sólo algunas organizaciones civiles<sup>16</sup> han esgrimido los riesgos que entraña en temas de propiedad intelectual, acceso a medicamentos, tráfico de datos e internet, acceso a bienes culturales, etc.

Como se apunta, el riesgo real no se puede evaluar con precisión por el propio hecho de que las negociaciones son secretas y, por tanto, las críticas se basan principalmente en filtraciones o comentarios de los propios equipos negociadores. Este hecho motiva que la sociedad civil, y en el caso particular, la de los estados latinoamericanos que abordamos, no pueda (o no sepa) manifestarse a favor o en contra del TPP, dado que se desconoce realmente en qué consistiría y cuáles serían los efectos previsibles en sus vidas y para el modelo de desarrollo de sus respectivos países.

Por el contrario, el sector empresarial en general sí percibe el TPP como un incentivo para estimular el comercio y las exportaciones (aunque lógicamente también haya algunos rubros que se sientan amenazados porque estarían llamados a soportar una mayor competencia). Al igual que en Brasil la FIESP actúa como un lobby que exige al gobierno de Brasilia una mayor inserción internacional y alerta de los peligros del aislamiento brasileño, también sucede esto en los gremios profesionales de Perú y México<sup>17</sup>. Así, los grandes grupos empresariales estiman que el crecimiento de los flujos comerciales gracias al TPP sería en su beneficio. Por el contrario, pequeños productores y agricultores consideran que la desregulación y liberalización que exige un megacuerdo de las características del TPP supondría una competencia que difícilmente podrían afrontar. Dicho lo cual y ahondando en lo ya comentado, aún son pocos los movimientos que han trasladado estos riesgos a las sociedades y, por tanto, el rechazo que se manifiesta actualmente es muy limitado.

#### IV. Consecuencias del TPP en la escena global (y para América Latina)

Aunque aquí se estén examinando los efectos de la consecución del TPP para América Latina, no se pueden obviar las consecuencias directas sobre el escenario global que afectan a todos los actores internacionales y que, por tanto, también afectan a los países latinoamericanos. La primera reflexión es que el TPP se despliega como un importante pilar de la política exterior estadounidense en su objetivo de expansión hacia Asia y como contención del desafío que plantea el crecimiento chino<sup>18</sup>. En este sentido, aunque los Estados Unidos tienen distintos tratados comerciales con muchos de los integrantes del TPP, en este caso diseñan este megabloque como un todo coherente y supeditado a unas mismas normas que son “funcionales a los valores e intereses estadounidenses”<sup>19</sup>. De hecho, el matiz de rigidez del megabloque, que no aceptaría distintas velocidades ni situaciones excepcionales aspira, en cierta manera, a que algunos estados del sudeste asiático estén más estrechamente vinculados con los Estados Unidos que con China. Asimismo, se pone de manifiesto un cierto sentido de urgencia en las negociaciones, ya que se prevén

16 Para una muestra, ver <http://tppabierto.net/> (Último acceso: 30 diciembre 2013).

17 A título de ejemplo, ver <http://elcomercio.pe/economia/1577175/noticia-acuerdo-transpacifico-no-afectara-medicamentos-sostiene-comex-peru> (Último acceso: 30 diciembre 2013).

18 Para un análisis de las lógicas de la política exterior estadounidense y la dimensión económica-comercial, ver artículo de Hillary Clinton “America’s Pacific Century” en *Foreign Policy*, noviembre 2011: [http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas\\_pacific\\_century](http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century) (Último acceso: 30 diciembre 2013).

19 “In all these different ways, we are seeking to shape and participate in a responsive, flexible, and effective regional architecture -- and ensure it connects to a broader global architecture that not only protects international stability and commerce but also advances our values” [...] “American businesses and workers need to have confidence that they are operating on a level playing field, with predictable rules on everything from intellectual property to indigenous innovation”. Hillary Clinton. *Ib idem*.



plazos excesivamente ambiciosos (hace sólo unos pocos meses, se fijaba finales de 2013 como fecha estimada de la consecución del TPP... y aún a día de hoy se establece que en 2014 deberían concluir las negociaciones).

Como parece obvio, este diseño estratégico por parte de Washington también tiene su respuesta por parte china: el reciente lanzamiento del Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RECP, por sus siglas en inglés), que engloba al ASEAN+6<sup>20</sup>. De hecho, desde Pekín, en base al típico discurso oficial diplomático y no confrontativo, se apuesta a que la TPP no es una amenaza, sino que podría funcionar de forma complementaria con la RECP. Sin embargo, es digno de destacar que este proyecto del RECP, que aglutina a la práctica totalidad de Asia y Oceanía (es decir, el ámbito de influencia regional de China), se ha presentado como una iniciativa flexible, que pretende respetar las distintas velocidades según el grado de desarrollo de los diversos estados y atender a las especificidades y problemáticas propias de cada país. Por lo tanto, pudiera uno aventurarse a creer que los países asiáticos van a ser más proclives a sumarse a la iniciativa propuesta por China, menos rígida, más condescendiente y entre países más parecidos, antes que adoptar la agenda impuesta por Estados Unidos para el TPP, caracterizada por la gran heterogeneidad de los países integrantes y por el estrecho cumplimiento de normas comerciales (sobre todo en propiedad intelectual y flujo de datos) que pueden ir contra su propio desarrollo. Se trataría, en cierta medida, de un ejercicio de seducción por parte de los dos grandes polos político-económicos para ver cuál es capaz de atraer a otros actores internacionales y en sus aspiraciones de crear zonas de influencia comerciales.

## V. Conclusiones

El primer elemento a resaltar es que en esta distribución de poder global, América Latina no ejerce un papel protagónico, sino que sólo tangencialmente puede valorar cuáles son los contextos que le son más propicios e intentar fomentarlos, pero no se encuentra en lo que podríamos considerar como el eje de la toma de decisiones. Sólo México, Perú y Chile están sentados en la mesa de negociaciones del TPP, pero ya hemos visto que sus intereses no son parejos. Por otra parte, desde la óptica del otro gran referente latinoamericano, Brasil, sí cabe impulsar espacios que contrarresten un hipotético TPP, por un lado estimulando el acuerdo definitivo en las negociaciones Mercosur-UE y, por otro lado, fortaleciendo relaciones comerciales multilaterales con actores que también queden fuera de estos hipotéticos megabloques, por ejemplo, a través de foros como BRICS ó IBSA<sup>21</sup>.

El segundo elemento es que si se firmara un Acuerdo Trans-Atlántico<sup>22</sup> y un TPP, estos megaacuerdos pasarían a funcionar *de facto* como estándares o reglas del comercio internacionales, obviando las deliberaciones de la OMC (o cuanto menos, induciendo a que éstas se amolden a lo ya acordado). Por tanto, se habrían fijado unas nuevas pautas comerciales de ámbito mundial sin el concurso de la mayoría de los países latinoamericanos. Así pues, el papel internacional latinoamericano se vería reducido a asumir un *fait accompli* derivado de la decisión de otros actores globales.

El tercer elemento de balance que podemos recoger es la evidente distinción entre varias Américas Latinas. Desde el istmo de Panamá hacia el norte, las economías latinoamericanas están estrechamente vinculadas al modelo

---

20 Es decir, los 10 miembros del ASEAN (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya), más China, Japón, Corea del Sur, Australia, India y Nueva Zelanda.

21 Frente a la disyuntiva brasileña de actuar como *global player* o circunscrito al liderazgo regional, ver entre otros Caballero Santos, Sergio. "Brasil y la región: una potencia emergente y la integración regional sudamericana", *Revista Brasileira Política Internacional*, 54 (2), 2011; pp.158-172.

22 Para no trasladar la falsa impresión de que estos acuerdos son ya un hecho es importante señalar que, a pesar de la euforia inicial y las perspectivas de una rápida consecución de estas negociaciones, las dificultades para alcanzar un acuerdo final son muchas, desde la protección europea (y especialmente francesa) de la industria cultural hasta la reciente escalada de tensión por las escuchas y el espionaje de líderes europeos y sus poblaciones por parte de la NSA estadounidense.

estadounidense y se complementan con ésta a través de economías de escala y en una relación de dependencia. Para estos países, el hipotético éxito de los Estados Unidos con la consecución de megabloques es una oportunidad, aunque también es un riesgo de una mayor competitividad. Por su parte, las economías sudamericanas, caracterizadas por la reprimarización de exportaciones y beneficiadas por los altos precios de las *commodities* en los últimos años, tienen su principal foco puesto en China y las economías asiáticas y, en general, podrían verse perjudicadas por un TPP que desviara el comercio internacional a otras zonas. Frente a esto, para países como Brasil el mantenimiento del interés chino por América Latina es una buena noticia y la consecución de un TPP nos llevaría a visibilizar más nítidamente su aislamiento en las grandes dinámicas comerciales mundiales.

Como cuarto elemento, y en línea con esto último, cabe destacar que a diferencia de lo que antaño pareciera, para una gran parte de América Latina el actor internacional clave (al menos en la dimensión económico-comercial) ya no son los Estados Unidos, sino China. A título de ejemplo ya señalamos el caso de Chile, cuya adhesión a un TPP confrontativo con China podría tener un excesivo coste político, como ya adujimos antes. Por tanto, teniendo en cuenta que China se ha convertido en el principal socio comercial de casi todos los países sudamericanos (y si no, ocupa la segunda posición), su influencia y relevancia en la región es notable y creciente. De hecho, además de que algunos países se puedan sentir cómodos antagonizando con el discurso estadounidense, tal y como se haría desde países miembros del ALBA, en términos pragmáticos también es cada vez más “rentable” adherirse a las iniciativas emanadas desde Pekín, que a las de Washington. Por tanto, más allá de la retórica ideológica estaría la economía tangible detrás de la decisión de apostar por una buena sintonía con China.

El quinto elemento que podemos repescar es la muestra de madurez de las sociedades latinoamericanas (mejor dicho, de ciertas organizaciones de la sociedad civil) exigiendo claridad y transparencia en unas negociaciones que se han manejado desde el secretismo y la falta de transparencia. Esto denota que, en cierta manera, no se da un mandato a los presidentes para que acuerden lo que ellos estimen mejor para el desarrollo futuro del país, sino que se ejerce una cierta labor de *accountability* y de rendición de cuentas, entendiendo que la sociedad quiere ser partícipe de las deliberaciones para ponderar si merece la pena o no integrarse en un megabloque regional.

Y el último elemento<sup>23</sup> que podríamos sopesar es el relativo a cómo la propia región latinoamericana puede estimular el tener un mayor peso en la escena internacional, dado que ha quedado patente que no lo ostenta en el escenario que hemos esbozado. Para ello, pareciera que la única receta posible es fomentar los mecanismos de integración regional, ampliándolos y profundizándolos. Quizás dos vías serían las más fructíferas, aunque lógicamente se presentan como retos complicados y de difícil consecución. La primera, una flexibilización de Mercosur, que unido a los diversos deseos de adhesión por parte de otros países, podría configurar una suerte de Unasur-Mercosur con agendas y cometidos diferentes en cada mecanismo regional, pero con más coherencia interna y mecanismos flexibles de adopción de decisiones. La segunda sería que realmente la CELAC (al igual que las cumbres América Latina-UE y las Iberoamericanas) pudieran servir para elaborar pautas comunes para la región o, por lo menos, pactar estrategias afines a los países latinoamericanos en la escena internacional para evitar casos como el aquí planteado, donde los tres integrantes latinoamericanos del TPP ostentan intereses y agendas muy distintas o, incluso a veces, contrapuestas.

Dicho todo lo anterior, hay que recalcar nuevamente la cautela de que está por ver si realmente estas mega-negociaciones entre actores tan dispares y heterogéneos realmente se materializan y, caso que así sea, habrá que ver cuánto se modifican las pretensiones inicialmente enunciados a lo largo de las difíciles negociaciones que aún restan. Este trabajo sólo aspiraba a abordar las posibles consecuencias de estas nuevas lógicas de política comercial de megabloques para la región latinoamericana.

23 Aunque este elemento no se ha abordado en profundidad a lo largo de este trabajo dado que se escapa al objeto inicial del mismo, sí parece que las demás consecuencias que hemos planteado en este epígrafe nos dirigen a esta posible respuesta por parte de los actores políticos latinoamericanos y no podemos evitar el esbozarlo mínimamente.

## Referencias bibliográficas

- Bouzas, Roberto, “El “nuevo regionalismo” y el área de libre comercio de las Américas: un enfoque menos indulgente”, en **Revista de la CEPAL**, número 85, abril 2005, pp. 7-18.
- Caballero Santos, Sergio. “Integración en América Latina: lógicas en pugna”, **Política Exterior**, 154, julio/agosto 2013; pp. 136-141.
- Caballero Santos, Sergio. “Brasil y la región: una potencia emergente y la integración regional sudamericana”, **Revista Brasileira Política Internacional**, 54 (2), 2011; pp.158-172.
- Caetano, Gerardo (coord.). **La reforma institucional del MERCOSUR. Del diagnóstico a las propuestas**. CEFIR (Centro de Formación para la Integración Regional), Montevideo, 2009.
- CEPAL, Informe “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional”, 2013, p.83.
- Clinton, Hillary. “America’s Pacific Century” en **Foreign Policy**, noviembre 2011: [http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas\\_pacific\\_century](http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century) (Último acceso: 30 diciembre 2013).
- Furche, Carlos. “Chile y las negociaciones del TPP: análisis del impacto económico y político”, mayo 2013.
- Gudynas, Eduardo, “Open regionalism or Alternative Regional Integration?”, citado en Valvis, Anastasios I. “Regional Integration in Latin America”, **Institute of International Economic Relations**, febrero, 2008, p. 12.
- Ikenberry, G. John , Michael Mastanduno and William C. Wohlforth (2009). “Unipolarity, State Behavior, and Systemic Consequences”. **World Politics**, 61, pp. 1-27.
- Jervis, Robert (2009). Unipolarity. **World Politics**, 61, pp 188-213.

## Resumen

Actualmente se están negociando un Acuerdo TransPacífico en comercio e inversión, que abarca a un gran número de países bañados por el océano del mismo nombre, al mismo tiempo que se avanza en un acuerdo trans-Atlántico entre Estados Unidos y la Unión Europea. En este trabajo se aborda este escenario de megabloques comerciales desde la óptica de los efectos que pudieran acarrear para América Latina en caso de que se formalicen los acuerdos y se visibiliza cómo estas formas de inserción internacional también ponen de manifiesto las diferentes lógicas existentes en el contexto latinoamericano.

## Abstract

A TransPacific Trade and Investment Partnership Agreement is currently being negotiated among a great amount of countries in both sides of the Pacific ocean, while developing a TransAtlantic Partnership between the US and the EU. In this work this commercial scenario, covering several continents, is presented from a Latin American perspective, emphasizing the effects that these agreements could produce on this region. And furthermore, the analysis of these ways of international insertion shows us the competing logics which coexist across the Latin American region.

Palabras claves: comercio internacional; acuerdos transcontinentales; Latinoamérica

Key words: international trade; transcontinental agreements; Latin America

Recibido en 27/11/2013

Aprobado en 30/12/2013