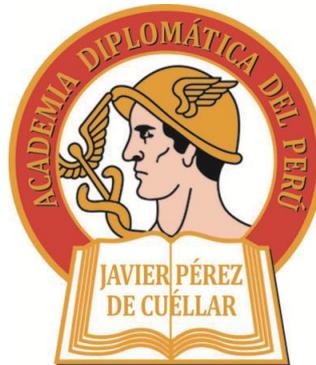


ACADEMIA DIPLOMÁTICA DEL PERÚ “JAVIER PÉREZ DE CUELLAR”



PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES

TESINA PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE MAGÍSTER EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES

TEMA DE INVESTIGACIÓN:

IMPLICANCIAS POLÍTICO-ESTRATÉGICAS DE LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO PARA EL PERÚ

PRESENTADO POR:

Claudia Cecilia Tello Rios

Asesor temático: Ministro SDR Augusto Morelli Salgado

Asesor metodológico: Álvaro Paredes Valderrama

Lima, 08 de noviembre de 2016

A mi familia, cuyo apoyo incondicional
siempre ha sido fundamental

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis padres, Julia y Freddy, por acompañarme y alentarme desde que decidí postular a la Academia Diplomática del Perú Javier Pérez de Cuéllar

Agradezco también a mi hermano, Jorge, quien, de forma silenciosa, siempre me ha apoyado

De manera especial, agradezco a Alberto quien ha creído en mí y en este trabajo, a veces, incluso más que yo misma

Agradezco a mi asesor temático, Ministro SDR Augusto Morelli Salgado, por apoyar mi tema de investigación y compartir sus opiniones sobre el mismo

Agradezco al Primer Secretario SDR César Aréstegui Bravo por hacerse un tiempo para darme valiosas recomendaciones y transmitirme parte de su conocimiento y experiencia

Agradezco a mi asesor metodológico, Álvaro Paredes Valderrama, quien siempre me motivó a continuar

Agradezco la buena disposición de los profesores Carlos Aquino y Josefina Del Prado para compartir su experiencia y brindarme sus puntos de vista

Finalmente, agradezco el desinteresado apoyo de mis compañeros y amigos cuya paciencia e interés valoro mucho

RESUMEN

Reconociendo que el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), recientemente suscrito por el Perú, es el único acuerdo mega-regional del cual el país es parte y se espera tenga implicancias que trasciendan el ámbito económico para vincularse de forma más estrecha con la esfera político-estratégica de las relaciones internacionales; la presente investigación analiza el rol que podría cumplir el mencionado acuerdo, tras su entrada en vigor, como herramienta de política exterior que contribuye al logro de la visión definida por el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE).

Utilizando los insumos obtenidos de la reconstrucción del proceso de negociación del TPP y del estudio de la posibilidad de que el acuerdo sirva de base para la construcción del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, y partiendo de las teorías realista y neoliberal de relaciones internacionales, se ha analizado el papel que desempeñaría el TPP como herramienta de gobernanza y posicionamiento internacional. De este modo, se ha podido concluir que la entrada en vigor del TPP efectivamente contribuiría al logro de los objetivos del MRE y, por tanto, puede ser considerado una herramienta de la política exterior peruana.

ABSTRACT

Recognizing that the Trans-Pacific Partnership (TPP), recently signed by Peru, is the only mega-regional agreement of which the country is a member and is expected to have implications that transcend the economic sphere in order to be more closely linked with the political-strategic sphere of international relations; this research analyzes the role that the agreement could fulfill, after its entry into force, as a foreign policy tool that contributes to the vision defined by the Ministry of Foreign Affairs (MRE).

Using the inputs obtained from the reconstruction of the TPP negotiation process and the study of the possibility that the agreement will serve as the basis for the construction of the Free Trade Area of the Asia-Pacific, and based on the realist and neoliberal theories of international relations, the role of the TPP as a tool for governance and international positioning has been analyzed. In this way, it has been concluded that the entry into force of the TPP would effectively contribute to the achievement of the objectives of the MRE and, therefore, can be considered a tool of Peruvian foreign policy.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	VII
1. Tablas.....	VII
2. Ilustraciones	VII
ACRÓNIMOS.....	VIII
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I: METODOLOGÍA	3
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Descripción de la situación problemática.....	3
1.2. Formulación del problema	7
1.3. Objetivos.....	8
1.4. Justificación de la investigación.....	9
2. METODOLOGÍA.....	11
2.1. Método y tipo de investigación.....	11
2.2. Técnicas	11
2.3. Instrumentos	12
2.4. Procedimiento.....	12
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	14
1. Antecedentes	14
2. Enfoques teóricos.....	17
2.1. Enfoques económicos.....	17
2.2. Enfoques de relaciones internacionales	24
3. Aproximaciones conceptuales.....	33
3.1. Acuerdos Mega-regionales	33
3.2. Gobernanza Económica Global	38
3.3. Asociación Económica Integral Regional (RCEP)	40
CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	44
1. Evolución histórica del Tratado de Asociación Transpacífico.....	44
1.1. Antecedentes.....	44

1.2. Del Acuerdo Estratégico de Asociación Económica (TPSEP) al Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)	45
1.3. Proceso de negociación.....	49
2. El Tratado de Asociación Transpacífico como vía hacia el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico	60
2.1. Origen del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico	60
2.2. Vías para alcanzar el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico...	63
3. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de política exterior	70
3.1. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de la política exterior estadounidense	70
3.2. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de la política exterior peruana	73
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES	82
1. Conclusiones.....	82
2. Recomendaciones.....	86
BIBLIOGRAFÍA.....	87
ANEXOS	100
Anexo N° 1: Guía de entrevista en profundidad.....	100
Anexo N° 2: Principios básicos del realismo político	102
Anexo N° 3: Evolución histórica del TPP	104
Anexo N° 4: Autoridad de Promoción del Comercio	107
Anexo N° 5: Acciones informativas del MINCETUR	109
Anexo N° 6: Hoja de ruta de Beijing para la contribución de APEC a la realización del FTAAP	110

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

1. Tablas

Tabla 1: Acuerdos comerciales vigentes con miembros del TPP	6
Tabla 2: Fuentes de poder	26
Tabla 3: Componentes de los regímenes internacionales	30
Tabla 4: Teorías sobre el cambio en los regímenes internacionales	31
Tabla 5: Información económica básica de los principales acuerdos mega-regionales identificados, 2012.....	37
Tabla 6: Características clave del TPP	53
Tabla 7: Capacidades de poder de los miembros del TPP	75
Tabla 8: Línea de tiempo de la evolución histórica del TPP	104
Tabla 9: Entidades convocadas que interactuaron en la negociación del TPP	109

2. Ilustraciones

Ilustración 1: Mapa de los miembros del TPP	4
Ilustración 2: Procedimiento de investigación	13
Ilustración 3: Red de acuerdos comerciales en el Este asiático	41
Ilustración 4: Configuración actual de las iniciativas de integración regional en el Asia-Pacífico	65

ACRÓNIMOS

ABAC	Consejo Consultivo Empresarial de APEC
ACR	Acuerdo Comercial Regional
AEC	Comunidad Económica de la ASEAN
AELM	Reunión de Líderes de las Economías APEC
AMM	Reunión de Ministros APEC
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CEE	Comunidad Económica Europea
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPEA	Asociación Económica Integral del Asia Oriental
CGV	Cadena Global de Valor
CTI	Comité de Comercio e Inversión del APEC
EAFTA	Área de Libre Comercio del Asia Oriental
EAS	Cumbre del Asia Oriental
EFTA	Asociación Europea de Libre Comercio
ESVL	Liberalización Sectorial Voluntaria Temprana
FTAAP	Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico
GATS	Acuerdo General sobre Comercio de Servicios
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
Japan-EU EPA	Acuerdo de Libre Comercio Japón-Unión Europea
KORUS	Acuerdo de Libre Comercio entre Corea y Estados Unidos
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú
MOU	Memorándum de Entendimiento
MRE	Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú
MRT	Reunión de Ministros Responsables de Comercio
NMF	Nación Más Favorecida
OMC	Organización Mundial del Comercio
P3-CEP	<i>Pacific Three Closer Economic Partnership</i>
PECC	Consejo de Cooperación Económica del Pacífico
PESEM	Plan Estratégico Sectorial Multianual
PTA	Acuerdo Comercial Preferente
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RCEP	Asociación Económica Integral Regional
REI	Integración Económica Regional
SIPRI	Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN / NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte

TPA	Autoridad de Promoción del Comercio de los Estados Unidos
TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
TPSEP	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica
TTIP	Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión
USTR	Representante de Comercio de los Estados Unidos
WEF	Foro Económico Mundial

INTRODUCCIÓN

A inicios de 2016, el Perú suscribió el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), único acuerdo mega-regional al que el país pertenece y que le ha permitido ser parte del bloque económico más dinámico a nivel mundial. Tan solo tres décadas atrás, habría sido imposible pensar en el nivel de relacionamiento que el Perú posee actualmente con los países de Asia-Pacífico (Hooker, 2015). Mucho menos se habría pensado que, en tan corto tiempo, esta región habría alcanzado tal nivel de importancia para la política exterior peruana que el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) decidiera incluir el interés de proyectarse a la Cuenca del Pacífico como parte de su visión estratégica. Sin embargo, la región del Asia-Pacífico es actualmente una prioridad y el Perú debe buscar posicionarse dentro de la misma a través de todos los medios posibles.

Los acuerdos comerciales, por su parte, han evolucionado rápidamente a lo largo de los años a causa de la creciente predisposición de los países a negociar este tipo de tratados. De este modo, estos han progresivamente dejado de ser vistos como instrumentos meramente económicos para reconocerse que sus implicancias sobrepasan este ámbito y se relacionan también con la esfera político-estratégica de las relaciones internacionales que representa el foco central de atención del MRE.

En ese sentido, resulta claro que el propósito central de la presente investigación es analizar la contribución de la entrada en vigor del TPP y su potencial para convertirse en base para la construcción del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés) a la visión del MRE; logrando, de esta manera, aportar a las labores de este Ministerio evaluando si la teoría de relaciones internacionales permite considerar al referido acuerdo como una herramienta de política exterior.

La tesina ha sido estructurada en cuatro capítulos. En el primer capítulo, se ahonda en la problemática que ha motivado esta investigación y se plantean las preguntas centrales de la misma. El segundo capítulo, correspondiente al marco teórico, incorpora los enfoques teóricos económicos y de relaciones internacionales utilizados dentro del análisis, y profundiza en algunos conceptos claves que permiten comprender mejor el tema. El tercer capítulo es el centro de la investigación, puesto incluye la reconstrucción del proceso de negociación, examina con mayor detalle la posibilidad de que el TPP efectivamente sea la base para la construcción del FTAAP, y analiza el posible rol del TPP como herramienta de política exterior en base a las teorías de relaciones internacionales. Finalmente, las conclusiones y recomendaciones se encuentran en el cuarto capítulo, seguidas por seis anexos con información complementaria.

CAPÍTULO I: METODOLOGÍA

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la situación problemática

La proliferación de acuerdos comerciales regionales¹ ha sido un proceso acelerado, pero de carácter evolutivo, que ha tenido enormes implicancias para las relaciones entre países y el futuro del sistema multilateral de comercio. La Organización Mundial de Comercio (OMC) mediante el artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)², la Cláusula de Habilitación³ y el artículo V del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS)⁴ permite la suscripción de acuerdos comerciales regionales entre dos o más países (Leal-Arcas, 2011). Gracias a esta autorización, a mediados de 2016, con la notificación del acuerdo entre Mongolia y Japón, oficialmente todos los miembros de la OMC poseen por lo menos un tratado de libre comercio en vigor (OMC, s.f.); lo que demuestra el nivel de alcance adquirido por las iniciativas de liberalización comercial.

¹ La OMC distingue entre acuerdos comerciales regionales (RTA), en los cuales dos o más Estados se otorgan preferencias recíprocas, y acuerdos comerciales preferenciales, en los cuales las preferencias son otorgadas de manera unilateral (OMC, s.f.). Sin embargo, esta terminología difiere de la utilizada por la mayoría de la literatura académica sobre el tema. Por lo tanto, dentro del presente documento, el término acuerdo comercial regional será utilizado como sinónimo de acuerdo comercial, tratado de libre comercio y acuerdo comercial preferente. La distinción de términos establecida por la OMC no será utilizada.

² El Artículo XXIV del GATT, numeral 4, indica que:

Las partes contratantes reconocen la conveniencia de aumentar la libertad del comercio, desarrollando, mediante acuerdos libremente concertados, una integración mayor de las economías de los países que participen en tales acuerdos. Reconocen también que el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio debe tener por objeto facilitar el comercio entre los territorios constitutivos y no erigir obstáculos al de otras partes contratantes con estos territorios (GATT, 1947).

³ La Cláusula de Habilitación, o 'Decisión sobre el trato diferenciado y más favorable, reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo', adoptada dentro del GATT en 1979, representa el fundamento jurídico que sustenta el establecimiento de acuerdos comerciales regionales entre países en desarrollo en tanto que ambos pueden beneficiarse de la negociación de preferencias recíprocas (OMC, s.f.).

⁴ Este artículo, de manera análoga al artículo XXIV del GATT (1947), permite que los miembros de la OMC participen de acuerdos que liberalicen el comercio de servicios entre un grupo reducido de países, siempre que la cobertura sectorial sea sustancial y que no eleve los obstáculos al comercio de servicios de terceros países que no pertenecen al acuerdo (GATS, 1995).

El Perú, por su parte, decidió emprender un proceso de apertura comercial hace casi un cuarto de siglo. Como resultado de ese esfuerzo, a la fecha tiene 18 acuerdo comerciales en vigor y 4 por entrar en vigencia. Dentro de estos 4 últimos, se encuentra el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), único acuerdo mega-regional del cual el país forma parte y que podría considerarse representa la coronación del proceso de apertura iniciado con el objetivo de participar de manera ventajosa del proceso de globalización que afecta fuertemente a la economía mundial (MINCETUR, 2016).

El TPP, como se muestra en la ilustración 1, alberga a doce países de la región del Asia-Pacífico: Australia, Brunei Darussalam (en adelante, Brunei), Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. De esta forma, conforma el bloque económico más dinámico a nivel mundial que representa el 36% del Producto Bruto Interno (PBI) mundial y 23% del total de las exportaciones mundiales (Petri & Plummer, 2016).

Ilustración 1: Mapa de los miembros del TPP



Fuente: MINCETUR (s.f)

El Perú solicitó ingresar a las negociaciones del acuerdo en 2008, pero efectivamente empezó a participar de ellas en 2010. Los principales objetivos que motivaron la solicitud peruana se listan a continuación:

- Elevar aún más los estándares del Perú para comerciar en mejores condiciones dentro de un sólido grupo formado por economías de gran dinamismo económico y amplio potencial de mercados.
- Integrar el bloque comercial más grande y dinámico a escala mundial.
- Ganar protagonismo en la zona del Asia-Pacífico y liderazgo dentro del APEC.
- Consolidar al Perú como *Hub* comercial de Sudamérica para el continente asiático.
- Consolidar el acceso a un mercado que importa un cuarto de lo que el mundo exporta.
- Facilitar la inserción de las PYME peruanas en cadenas globales de valor.
- Lograr el acceso a 5 nuevos mercados: Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda y Vietnam.
- Mejorar, ampliar y profundizar el acceso a países con los que el Perú ya tiene acuerdos comerciales, como Canadá y Japón.
- Poner los estándares nacionales a nivel de las economías más desarrolladas del mundo.
- Alcanzar nuevas oportunidades de comercio para la oferta exportable actual y potencial en bienes y servicios, en especial para la pequeña y mediana empresa.
- Crear un marco jurídico estable para promover y desarrollar las inversiones, coinversiones y alianzas estratégicas en los territorios de las Partes.
- Normar el comercio de bienes y servicios mediante el establecimiento de reglas claras, transparentes y estables, que permitan el desarrollo de los negocios y los flujos comerciales entre las Partes.
- Establecer mecanismos que eviten la aplicación de medidas unilaterales y discrecionales que afecten de forma injustificada los flujos comerciales.
- Incrementar y promover la competencia, mediante el mejoramiento de la productividad y competitividad de los bienes y servicios.
- Contribuir a mejorar [la] calidad de vida de los ciudadanos a través del acceso del consumidor a productos más baratos y de mayor calidad y variedad, la expansión de la oferta de empleo y el incremento de los salarios reales en el sector exportador (MINCETUR, 2016).

Examinando con detenimiento los objetivos específicos presentados anteriormente, es indispensable resaltar que no todos ellos se ciñen al ámbito económico, sino que, por el contrario, algunos de ellos se vinculan directamente con metas de política exterior. En especial, si se considera que, como se muestra en la tabla 1, Perú tiene tratados de libre comercio vigentes con 6 de los miembros del TPP y solo 5 de ellos representan nuevos mercados.

Tabla 1: Acuerdos comerciales vigentes con miembros del TPP

País	Acuerdo comercial vigente
Australia	No
Brunei	No
Canadá	Sí
Chile	Sí
Estados Unidos	Sí
Japón	Sí
Malasia	No
México	Sí
Nueva Zelanda	No
Singapur	Sí
Vietnam	No

Fuente: Elaboración propia

De forma específica, podría plantearse que algunos de los objetivos específicos de la participación del Perú en el TPP se encuentran relacionados con el primer objetivo estratégico del Ministerio de Relaciones Exteriores de “posicionar al Perú a nivel regional y global, como potencia regional emergente en los ámbitos bilateral y multilateral” (MRE, 2015). En esta línea, como reconoció la ex Ministra de Relaciones Exteriores, Embajadora SDR Ana María Sánchez De Ríos, dentro de su charla magistral inaugurando el año lectivo de la Academia Diplomática del Perú, el TPP generaría los siguientes beneficios estratégicos para el Perú:

- Potenciará la proyección y presencia de nuestro país en el Asia-Pacífico y estrechará las relaciones bilaterales con los socios en ese espacio estratégico
- Fortalecerá los vínculos de cooperación con dichos países en diversos ámbitos y elevará de manera significativa la fluidez de las relaciones bilaterales político-

Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuellar”
Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales
Tesina Claudia Cecilia Tello Rios

económicas especialmente con países más alejados como Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam

- Fortalecerá la imagen internacional del Perú y su capacidad de negociación económico-comercial. El TPP permite formar parte del grupo de países que contribuirán a definir las reglas del comercio en el espacio estratégico del Asia-Pacífico.
- Un acuerdo ambicioso con estas características contribuirá favorablemente a la creación del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, que es una de las metas que está siendo impulsada al interior del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) (Sánchez, 2016).

Considerando lo antes expuesto, es claro que el TPP es un acuerdo cuyas implicancias rebasan el ámbito económico y se vinculan con la esfera político-estratégica de las relaciones internacionales. De acuerdo con García Bedoya (2013), la política exterior se constituye de las decisiones propias del Estado que determinan los objetivos en el ámbito externo y procedimientos para alcanzarlos. En ese sentido, resulta apropiado evaluar hasta qué punto este acuerdo puede ser considerado una herramienta de política exterior por su potencial contribución al primer objetivo estratégico del MRE.

1.2. Formulación del problema

Con la eventual entrada en vigor del Tratado de Asociación Transpacífico, suscrito por el Perú el 4 de febrero de 2016, el país estaría participando por primera vez de un acuerdo mega-regional cuyas implicancias sobrepasan el ámbito económico y se circunscriben dentro del ámbito político-estratégico de las relaciones internacionales. En ese sentido, las posibles implicancias de la entrada en vigor del TPP para el Perú se convierten en centro de atención y ámbito de acción del Ministerio de Relaciones Exteriores en la medida en que este tratado podría potencialmente convertirse en una herramienta de política exterior que contribuya al objetivo de posicionar al país como “una potencia regional emergente [...] con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico” (MRE, 2015).

1.2.1. Pregunta central

¿De qué manera la entrada en vigor del TPP en el Perú, y la posibilidad de constituir sobre su base el FTAAP, contribuirían al objetivo de posicionar al país como una potencia regional emergente con proyección a la región Asia-Pacífico?

1.1.2. Preguntas específicas

1. ¿Cómo evolucionó el proceso que desembocó en la firma del TPP en febrero de 2016?
2. ¿Cuáles son las principales oportunidades y desafíos planteados por los debates académicos actuales respecto al TPP como camino para la creación del FTAAP?
3. ¿Cómo, si acaso, la entrada en vigor y la posible expansión del TPP permitirían al Perú satisfacer su interés político-estratégico de posicionamiento regional desde una perspectiva de relaciones internacionales?

1.3. Objetivos

1.3.1. General

Analizar de qué modo, si acaso, la entrada en vigencia del TPP y su potencial para convertirse en la base del FTAAP, contribuirían al objetivo de política exterior del Perú de posicionarse como “una potencia regional emergente [...] con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico” (MRE, 2015).

1.3.2. Específico

1. Reconstruir el proceso que permitió concluir las negociaciones del TPP; identificando actores, intereses, y cambios relevantes dentro del mismo
2. Examinar las principales oportunidades y desafíos destacados en los debates académicos actuales en relación con el TPP como camino para la creación del FTAAP

3. Analizar cómo, si acaso, la entrada en vigor y la posible expansión del TPP permitirían al Perú satisfacer sus intereses político-estratégico de posicionamiento regional desde una perspectiva de relaciones internacionales

1.4. Justificación de la investigación

El Ministerio de Relaciones Exteriores ha establecido sus objetivos estratégicos para el período 2015-2021 en base a la siguiente visión:

El Perú es una potencia regional emergente, cuya política exterior, sustentada en los valores democráticos y en el Derecho Internacional, lo ha convertido en un actor influyente de América Latina, con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico, en el tratamiento de los principales temas de la Agenda Internacional (MRE, 2015).

En ella, se reconoce claramente el interés central que representa la región Asia-Pacífico para la política exterior peruana, dentro de la cual el TPP es el acuerdo más ambicioso concluido hasta el momento. Además, el enorme dinamismo adquirido por la región le ha permitido constituirse en un gran polo de poder con el cual "es inevitable para un país que aspira a estar presente en el mundo de su tiempo tener una relación", como indicaría en su momento García Bedoya (2013) para referirse a la relación con la Unión Soviética.

En este contexto, resulta de gran relevancia analizar el rol que podría tener el TPP como herramienta de política exterior, al contribuir con el primer objetivo estratégico del MRE de "posicionar al Perú a nivel regional y global como potencia regional emergente en los ámbitos bilateral y multilateral" (MRE, 2015). De esta forma, se busca contribuir a las labores del MRE teniendo un panorama de las implicancias político-estratégicas que, en base a las teorías de relaciones internacionales, podría tener la entrada en vigor del mencionado acuerdo.

Cabe señalar también que, debido a que se trata de un tema reciente, el TPP ha sido poco abordado en investigaciones académicas y continúa siendo

materia de discusión. Las diferentes posiciones dentro del debate resaltan aspectos como las consecuencias económicas, las implicancias estratégicas y la viabilidad política del acuerdo. Sin embargo, gran parte de los estudios realizados corresponden a fechas anteriores a la conclusión de las negociaciones y no analizan específicamente el caso del Perú. Por lo tanto, la tesina busca también aportar al debate académico sobre el tema al realizar el análisis teniendo disponible el texto del acuerdo concluido y utilizando un enfoque poco abordado.

1.4.1. Limitaciones

La presente investigación analiza el caso concreto del TPP para el Perú; es decir, es de tipo casuística. Debido a condiciones propias del acuerdo; como contenidos, países miembros, región geográfica, coyuntura política, entre otras; los hallazgos y conclusiones obtenidas no son aplicables a otros acuerdos comerciales vigentes, por entrar en vigencia o que se encuentra negociando el Perú. Más aún, el TPP es el primer acuerdo mega-regional suscrito por el país; por lo que, hasta cierto punto, sus implicancias político-estratégicas podrían considerarse sin precedentes.

Asimismo, es necesario considerar que el acuerdo todavía se encuentra en proceso de ratificación por parte de los países firmantes, por lo que su entrada en vigor aún no es del todo certera. La decisión final de ratificar, o preferir retirarse del acuerdo, se toma a nivel político y es sumamente complicado siquiera tener indicios sobre la probabilidad de la misma. En ese sentido, sería poco conveniente y relevante analizar todos los posibles casos en los que los diferentes suscriptores deciden ratificar o salir del acuerdo. Incluso, en el caso específico de los EEUU, país firmante con mayor poder económico, durante el tiempo de elaboración de la investigación, la coyuntura política estadounidense podría considerarse fuertemente incierta debido al período electoral. A pesar que los dos candidatos principales, Hillary Clinton y Donald Trump, han realizado declaraciones criticando el TPP; es imposible realmente

conocer su posición sobre el mismo en una eventual victoria. Por tal motivo, la investigación se ha centrado en analizar las implicancias político-estratégicas del TPP en sus condiciones actuales; es decir, con todos los países firmantes como miembros. Finalmente, la investigación busca iluminar el debate que decidirá la ratificación del TPP en Perú, pues en medio de tanta controversia, brinda un balance y análisis de las implicancias del acuerdo desde la perspectiva del Ministerio de Relaciones Exteriores.

2. METODOLOGÍA

2.1. Método y tipo de investigación

Como ha sido señalado anteriormente (Capítulo I: 1.2.), el TPP fue suscrito a inicios del 2016 y su proceso de ratificación todavía se encuentra envuelto en gran incertidumbre. Por este motivo, la tesina puede ser definida como una investigación exploratoria no experimental de carácter cualitativo, centrado en la revisión bibliográfica, que abarque el período 2008 – 2016, años entre los que el Perú se incorporó a las negociaciones y se firmó el acuerdo.

2.2. Técnicas

La investigación es principalmente de tipo documental dado que busca analizar los diferentes aportes del debate actual sobre el TPP desde una perspectiva de relaciones internacionales. Para ello, se utilizaron técnicas de sistematización de fuentes secundarias y revisión de artículos periodísticos y documentos oficiales.

El análisis ha sido complementado con entrevistas a expertos y funcionarios que participaron dentro del proceso de negociación del TPP. A partir del procesamiento de esta información, se obtuvieron elementos para analizar las posibles implicancias político-estratégicas de la entrada en vigor del TPP para el Perú.

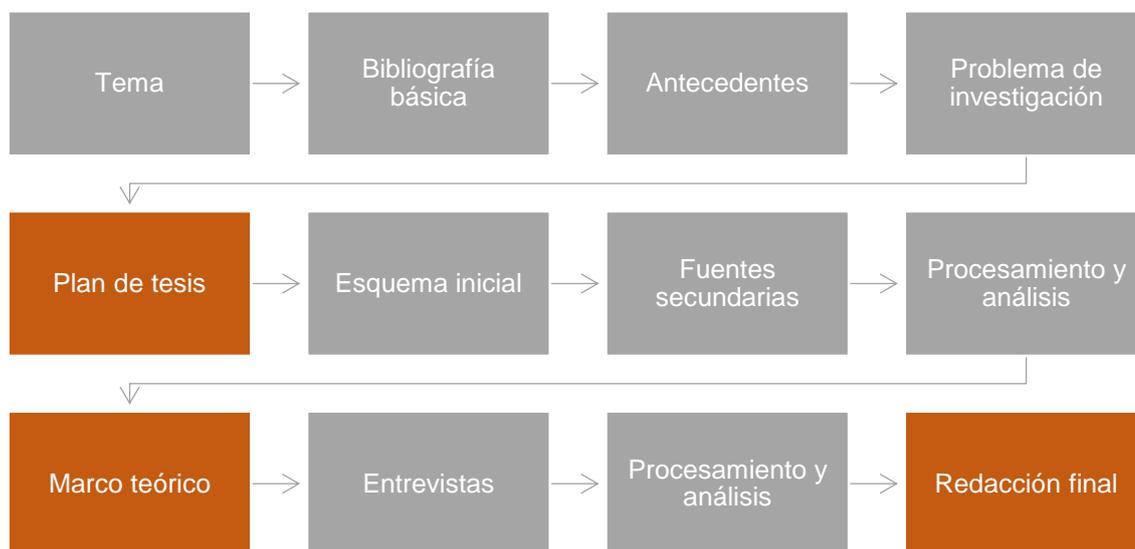
2.3. Instrumentos

Como ha sido explicado en la sección anterior (Capítulo I: 2.2.), la investigación se ha enfocado principalmente en analizar fuentes secundarias. Sin embargo, se realizaron también entrevistas a expertos que pudieran proveer de información complementaria para el análisis. Las entrevistas fueron realizadas en forma presencial y utilizaron como base la 'Guía de entrevista en profundidad' incluida dentro del Anexo N° 1. Como puede apreciarse al examinar el cuestionario, las preguntas hechas fueron, en su mayoría, abiertas y buscaban obtener las percepciones de los entrevistados acerca de la contribución del TPP a los objetivos del MRE y su posible uso como herramienta de política exterior.

2.4. Procedimiento

La ilustración 2 presenta el procedimiento por el cual se llevó a cabo la investigación. El proceso de investigación se inició con la determinación del tema, para lo cual se recopiló la bibliografía básica y se establecieron los antecedentes principales del tema. Sobre la base de esta información, se determinó el problema de investigación, que constituyó el insumo básico para empezar con el diseño del plan de tesina. Luego de la aprobación del plan de tesina, se elaboró el esquema inicial de la tesina y se continuó con la recopilación de fuentes secundarias para su posterior procesamiento y análisis. A partir de ello, se elaboró el marco teórico y, de modo similar, se recopiló información primaria con entrevistas para la redacción final de la tesina.

Ilustración 2: Procedimiento de investigación



Fuente: Elaboración propia basada en Salazar (2016).

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

1. Antecedentes

Con la intensificación del proceso de proliferación de acuerdos comerciales, las investigaciones académicas sobre el tema dejaron de centrarse únicamente en las implicancias económicas de estos acuerdos para empezar a abordar otros ámbitos de análisis. Partiendo de la sistematización realizada por Fernández & Portes (1998) sobre lo que denominan 'ganancias no tradicionales', en contraposición a las 'ganancias tradicionales' relacionadas a indicadores económicos como los términos de intercambio, las ganancias de eficiencia derivadas de las economías de escala y las inversiones; se puede identificar que, hasta ese momento, la literatura académica se había concentrado en estudiar cinco 'ganancias no tradicionales': la solución a la inconsistencia temporal, la señalización, los seguros, el poder de negociación y el recurso de coordinación.

Como plantean Gould (1992) y Fernández & Portes (1998), el problema de la inconsistencia temporal se presenta cuando los gobiernos enfrentan incentivos perversos a modificar sus políticas de comercio e inversiones sorpresivamente en busca de beneficios de corto plazo. Por ejemplo, los gobiernos pueden encontrarse tentados a incrementar sus aranceles ante contextos internacionales adversos o modificar las reglas de juego para el trato a la inversión extranjera luego que esta ya se ha realizado; lo cual puede terminar generando que las políticas económicas adoptadas dejen de ser creíbles y que los actores económicos dejen de actuar acorde a ellas. Sin embargo, al decidir obligarse mediante un acuerdo comercial a una serie de compromisos en materia de comercio e inversiones, las políticas de liberalización comercial de las partes resultan más creíbles y tienden a tener mayor impacto en las decisiones de producción e inversión de los principales actores económicos.

En relación con la segunda 'ganancia no tradicional' identificada por Fernández & Portes (1998), los autores sostienen que suscribir un acuerdo comercial puede ser beneficioso por motivos de señalización. Es decir, más que aprovechar las provisiones mismas del tratado, el Estado se beneficia de las señales que le otorga ser parte del acuerdo; pudiendo, incluso, decidir empezar a negociar un acuerdo comercial cuyos beneficios solo superan los costos si se consideran estas ganancias adicionales. Cabe destacar que las señales obtenidas de un acuerdo comercial pueden ser de diverso tipo, por ejemplo, podrían demostrar el fortalecimiento de ciertas relaciones entre países, o el compromiso del Estado en algún tema particular como derechos laborales, protección del medio ambiente, protección de la propiedad intelectual, entre otros.

Para comprender la tercera 'ganancia no tradicional' identificada, es necesario comenzar recogiendo la paradoja planteada por Perroni & Whalley (1994). Según estos autores, cuando se suscribe un acuerdo comercial entre un país más desarrollado y uno menos desarrollado, los términos acordados generalmente tienden a beneficiar mayoritariamente al socio más desarrollado. No obstante, a pesar de ello, el socio menos desarrollado, en muchas ocasiones, es el más interesado en negociar el acuerdo y lo respalda argumentando que es la parte más beneficiada. Esta aparente paradoja se explica por las ganancias vinculadas a la seguridad obtenidas por la parte menos desarrollada. Poseer un acuerdo comercial con país más desarrollado reduce su nivel de incertidumbre hacia eventos futuros que enfrenta el país menos desarrollado al asegurar su acceso a un mercado de gran tamaño y protegerlo parcialmente de potenciales guerras comerciales internacionales.

Suscribir un acuerdo comercial también les otorga a las partes ciertas ganancias relacionadas con el incremento de su poder de negociación en ámbitos multilaterales. De acuerdo con los hallazgos de Whalley (1998), los tratados de libre comercio pueden ser utilizados como medios para consolidar un bloque unificado que negocie a nivel multilateral en nombre de todos sus

miembros, como es el caso de la mayoría de uniones aduaneras; o pueden ser utilizados como una amenaza que motive nuevos esfuerzos multilaterales ante situaciones de bloqueo en las negociaciones, como es el caso Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, según sus siglas en inglés).

Por último, la quinta ganancia incluida por Fernández & Portes (1998) se refiere al papel que puede desempeñar el acuerdo comercial como un recurso de coordinación para todos los actores económicos que apoyan las políticas de apertura comercial. Como reconocen los autores, los beneficios de liberalizar la economía muchas veces son dispersos, inciertos, difíciles de medir y se presentan en el largo plazo; lo cual ocasiona que el respaldo hacia estas medidas sea bajo. Sin embargo, al contar con un tratado específico, este puede servir como el punto focal que concentre el apoyo de toda la población que apoye este tipo de políticas. Aunque, como señalan también los autores, el mismo argumento podría utilizarse para hacer referencia a los opositores de las políticas de liberalización comercial, y terminaría representando un obstáculo más que una ganancia.

Habiendo hecho un recuento de las principales investigaciones sobre acuerdos comerciales que buscan examinar una esfera no económica, es importante resaltar que las únicas ganancias que podrían considerarse como políticas y/o estratégicas serían las relacionadas con la señalización (tercera 'ganancia no tradicional') y el poder de negociación (cuarta 'ganancia no tradicional'). No obstante, ahora es necesario centrar la atención en la literatura académica que estudia de forma particular el caso del Tratado de Asociación Transpacífico para evaluar hasta qué punto el ámbito no tradicional, político-estratégico, ha sido tomado en cuenta.

En primer lugar, es relevante destacar que las investigaciones posteriores a la publicación del TPP han dado énfasis a las consecuencias económicas del mismo. Los estudios del Banco Mundial (2016) y Petri & Plummer (2016) realizan simulaciones basadas en los términos del acuerdo y las

especificidades de sus miembros para calcular las ganancias económicas derivadas del TPP. Utilizando diferentes metodologías, ambos estudios llegan a conclusiones similares, en las cuales el Perú se beneficia del acuerdo al ver un incremento de alrededor de 2% en su PBI y de aproximadamente 10% en sus exportaciones para 2030.

Finalmente, respecto al ámbito político-estratégico, este ha sido analizado principalmente para el caso de Estados Unidos y dentro de informes oficiales. Dentro de su investigación para el Congreso norteamericano, Williams et. al. (2016) examinan la relación existente entre el TPP y los objetivos estratégicos de política exterior de los Estados Unidos. Además, evalúan específicamente el rol que desempeña el acuerdo frente a otras iniciativas de integración asiáticas y el ascenso de China. Para el caso del Perú, la única investigación que aborda esta temática es la tesis realizada por Velásquez (2015); la cual, a pesar de enfocarse en las implicancias económico-comerciales del TPP, incluye ciertas reflexiones sobre las razones geopolíticas que motivaron el ingreso del país a las negociaciones de este acuerdo.

2. Enfoques teóricos

2.1. Enfoques económicos

Como ha sido desarrollado en el capítulo anterior, el propósito de la tesina es examinar las implicancias de la entrada en vigor del TPP para el Perú desde una perspectiva de relaciones internacionales, de forma que pueda evaluarse si este acuerdo comercial puede ser considerado como una herramienta de política exterior. Por este motivo, se ha estimado necesario profundizar en dos aspectos concretos de la teoría de la integración económica que contribuirán al análisis posterior de forma instrumental. Por un lado, los conceptos de creación y desviación del comercio serán posteriormente aplicados a las teorías de relaciones internacionales; mientras que la 'teoría de las vías' permitirá comprender mejor la decisión del APEC de apostar por acuerdos intermedios, como el TPP y el RCEP, para alcanzar el FTAAP.

2.1.1. Creación y desviación del Comercio

A diferencia de las negociaciones comerciales multilaterales de la OMC que, bajo su principio de 'Nación Más Favorecida' (NMF)⁵, fomentan una reducción arancelaria no discriminatoria; la liberalización del comercio lograda a partir de acuerdos comerciales preferentes (PTA, por sus siglas en inglés) no necesariamente incrementa la eficiencia económica. Los PTAs, entre los que se encuentran las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras⁶, son permitidos como una excepción al principio de NMF establecida dentro del Artículo XXIV del GATT por representar iniciativas entre países para facilitar el comercio entre ellos; como ha sido explicado previamente (Capítulo I: 1.1.). Sin embargo, sus beneficios económicos dependerán finalmente de dos conceptos claves acuñados por Viner (2014): la creación y desviación de comercio.

Cuando se suscribe un PTA, necesariamente se modifican en cierta magnitud los flujos de comercio entre las partes y también con terceros países. Generalmente, se considerará beneficioso un PTA en la medida que cree nuevo comercio. Partiendo de una situación en la cual dos países, A y B, poseen altos niveles de aranceles y deciden establecer un PTA, este acuerdo creará comercio cuando la reducción de aranceles permita que un bien producido en A, a alto costo, pueda ser sustituido por el mismo bien importado de B a menor precio. De esta forma, se dejan de proteger a las industrias ineficientes en A y se benefician a los consumidores de ese país.

⁵ El principio de NMF, incluido tanto en el GATT como en el AGCS, establece que "si se concede a un país una ventaja especial [...], se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC" (OMC, s.f.). De esta forma, se evita la implementación de medidas discriminatorias.

⁶ Tanto las áreas de libre comercio como las uniones aduaneras buscan liberalizar el comercio entre sus miembros. No obstante, la principal diferencia es que el área de libre comercio permite que cada uno de los países que la conforman establezca el arancel para los países que no pertenecen al área de forma independiente; mientras que los países que pertenecen a la unión aduanera deben ponerse de acuerdo para establecer un arancel externo común (Krugman & Obstfeld, Economía Internacional: Teoría y política, 2007).

Por el contrario, el PTA terminará siendo poco eficiente económicamente cuando la reducción arancelaria entre las partes termine desviando el comercio de terceros países que proveían el bien a menor precio. Continuando con el ejemplo anterior, el acuerdo desviará el comercio siempre que A decida sustituir un producto importado de un tercer país fuera del PTA, C, por uno producido en B de manera más ineficiente. Los aranceles preferenciales otorgados a B ocasionan que este producto termine siendo ofrecido al país A, a un precio menor, aun cuando C sea quien tiene la industria más eficiente en ese producto.

Teniendo clara la definición de estos dos conceptos, es relativamente fácil concluir que los PTA podrán considerarse beneficiosos en la medida en que la creación de comercio supere la desviación del comercio. De lo contrario, terminarían siendo perjudiciales, aunque sea para alguna de las partes.

2.1.2. Teoría de las vías (o *pathways*)

Los conceptos desarrollados previamente (Capítulo II: 2.1.1.) permiten analizar el impacto de los PTAs sobre los flujos de comercio de manera estática. Sin embargo, como sostienen Petri & Abdul-Raheem (2014), los Estado pocas veces establecen regímenes de comercio internacional de forma inmediata, sino que, por el contrario, normalmente negocian una serie de acuerdos que los conducen a su consecución. En este sentido, se trata de un proceso dinámico cuyo desenvolvimiento responde esencialmente a tres explicaciones: los beneficios de establecer bloques económicos, las teorías de las fuerzas arrolladoras (o *juggernauts*) y del efecto dominó de Baldwin (2006), y los sobre-costos generados por el 'plato de fideos' (o *spaghetti bowl*).

Krugman (1989) argumenta que, desde los años 80, el lento avance de las negociaciones y la baja efectividad del GATT ocasionó que se empezaran a buscar alternativas de fomento a la liberalización del comercio. Dentro de estas alternativas, la estrategia más resaltante utilizada fue la negociación de acuerdos preferentes tanto bilaterales como regionales. Sin embargo, el autor

sostiene que el cambio de un alcance multilateral a uno bilateral o regional no necesariamente contribuiría al incremento de los niveles de comercio y bienestar económico. El argumento de Krugman (1989) básicamente parte de reconocer que, al crearse bloques comerciales, la decisión óptima de cada uno de estos bloques sería incrementar sus aranceles para el resto del mundo, al mismo tiempo que reduce sus aranceles para sus miembros. De esta forma, aprovecha la posición de poder lograda para mejorar sus términos de intercambio⁷; pero, al hacerlo, reduce los niveles de comercio y el bienestar global al generar principalmente desviación de comercio. En pocas palabras, la conformación de bloques comerciales beneficiaría los flujos comerciales entre los miembros, pero a costa del comercio entre bloques.

No obstante, un estudio posterior de Krugman (1991) reconoce que la inclusión de factores geográficos dentro del análisis puede modificar considerablemente sus conclusiones previas. De acuerdo con el autor, los bloques comerciales generalmente son conformados por países relativamente cercanos que, aun sin tener un acuerdo comercial, serían importantes socios comerciales entre sí⁸. Por ello, la formación de estos bloques no terminaría afectando demasiado los flujos de comercio ni generando demasiada desviación de comercio; sino, por el contrario, las potenciales ganancias por creación de comercio entre los miembros del bloque serían sumamente superiores.

En ese sentido, el primer argumento a favor de la creación de PTAs a través de un proceso de vías es que el resultado final sería potencialmente beneficioso en la medida en que fomenta la creación de comercio entre socios cercanos geográficamente. Este es el caso de los países del Asia-Pacífico que comparten una misma región geográfica.

⁷ El índice de términos de intercambio relaciona los precios de exportación con los precios de importación. Es decir, refleja el poder adquisitivo de las exportaciones respecto de las importaciones (BCRP, s.f.).

⁸ Krugman (1991) denomina a estos grupos 'bloques comerciales naturales'.

En segundo lugar, es importante desarrollar las teorías de las fuerzas arrolladoras (o *juggernauts*) y del efecto dominó de Baldwin (2006), las cuales permiten comprender por qué los bloques comerciales terminan consolidándose a través de un proceso de vías. La teoría de las fuerzas arrolladoras plantea que, a diferencia de las políticas de desgravación unilateral aplicadas por algunos Estados, las negociaciones bajo el principio de reciprocidad⁹ permiten el ingreso de un nuevo actor dentro de la política interna de las partes: las empresas exportadoras. La perspectiva de obtener mayor acceso al mercado de sus socios comerciales a partir de la desgravación arancelaria recíproca motivaría a este grupo de potencial peso político a mostrarse a favor de las negociaciones y el acuerdo, lo cual terminaría incidiendo en la decisión final del Estado de aceptar reducir sus aranceles¹⁰ y participar del acuerdo.

Por otro lado, la teoría del efecto dominó señala que, cuando se establece un PTA o ingresa un miembro adicional al mismo, nuevas fuerzas políticas a favor del acuerdo, al interior de los países que no pertenecen al mismo, empiezan a aparecer. La desviación de comercio y la posibilidad de mejorar su acceso a mercados serían las principales motivaciones de estas fuerzas conformadas principalmente por empresas exportadoras, las cuales finalmente estarían inclinando la balanza política a favor del acuerdo y asegurando la incorporación de un nuevo país al PTA. A su vez, esta nueva expansión del acuerdo generaría nuevas fuerzas en otros países, y de manera sucesiva el bloque comercial continuaría creciendo hasta llegar a un equilibrio en el cual

⁹ El principio de reciprocidad se define como “la costumbre de un Estado que concede, un trato semejante al que recibe de él” (Secretaría de Relaciones Exteriores de México, 2016). Es decir, implica el intercambio de concesiones en diferentes materias como, por ejemplo, el comercial.

¹⁰ De acuerdo con Baldwin (2006), el Estado decide el arancel óptimo para su economía considerando los costos de eficiencia que esta tasa genera. Sin embargo, con la aparición de este nuevo actor, los costos enfrentados por el Estado se incrementan, puesto que existe un grupo de actores económicos que preferirían reducir sus tasas arancelarias a través de una negociación con reciprocidad. Por este motivo, el arancel óptimo decidido será necesariamente menor al que sería decidido unilateralmente.

sólo se mantendrían fuera los países cuyas fuerzas a favor del PTA no sean suficientemente fuertes para fomentar su ingreso.

Tomando en cuenta ambas teorías, es sencillo comprender que, en un contexto de negociaciones con reciprocidad para un PTA, las fuerzas políticas al interior de cada uno de los potenciales miembros progresivamente irán presionando para participar en el acuerdo. De este modo, un acuerdo con pocos participantes logrará expandirse e incorporar a la mayor parte de países de una región. Por ejemplo, la conformación de la Unión Europea claramente ocurrió a través de un proceso de vías. Como explica Baldwin (2006), la suscripción del Tratado de Roma de 1957 para la conformación de la Comunidad Económica Europea (CEE) por parte de 'los seis' (Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos) definitivamente dio el primer impulso al efecto dominó. Por ello, a pesar de haber liderado en 1960 la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), Gran Bretaña decidió solicitar su adhesión al CEE un año más tarde, la cual no logró ser concretada sino hasta 1973. A su vez, la solicitud de adhesión británica generó nuevas solicitudes, como las de Noruega y Dinamarca, las cuales continuaron fomentando el efecto en cadena. En ese sentido, el ejemplo permite comprender cómo ambas teorías se conjugan para dar forma al bloque económico final; en este caso, la Unión Europea.

Por último, el tercer elemento que fundamenta la teoría de vías es la existencia de sobre-costos derivados del 'plato de fideos'¹¹. La extensa y compleja red de PTAs que existe en la actualidad dificulta de sobremanera el trabajo de las empresas dedicadas al comercio internacional. Debido a la enorme dispersión que existe en cuanto a reglas de origen¹², bienes considerados como

¹¹¹ El 'plato de fideos' (o *spaghetti bowl*) es el nombre que Jagdish Bhagwati otorgó a la compleja red de acuerdo comerciales bilaterales y regionales que se formó a partir del auge de las negociaciones de PTAs.

¹² Las reglas de origen establecen los criterios que debe cumplir un producto para certificar que su procede de país beneficiado con determinadas preferencias derivadas de un PTA (OMC, s.f.).

sensibles y sistemas de acumulación de origen¹³, las empresas exportadoras se ven en la necesidad de revisar diversos acuerdos para conocer todos los beneficios a los que podrían acogerse sólo para exportar a un mercado (Baldwin, 2006). Más aún, la situación se complica más cuando, aprovechando las cadenas globales de valor, las empresas deciden fragmentar la producción de sus bienes; puesto que la posibilidad de acogerse a ciertos beneficios muchas veces dependerá de sistemas de acumulación de origen restrictivos.

Para entender la razón de la enorme diversidad de acuerdos respecto a reglas de origen, bienes sensibles y sistemas de acumulación de origen; es necesario considerar los intereses de los grupos de poder político al interior de cada una de las partes. Dado que cada uno de los PTA variará en los países que lo conforman, los grupos de interés locales que se preocupen por determinado socio comercial también variarán. En esta línea, es comprensible que las disposiciones difieran entre los acuerdos en la medida en que los grupos de interés y sus propuestas dentro de cada país también lo harán dependiendo del acuerdo negociado.

Una vez reconocida la existencia de estos sobre-costos para las empresas exportadoras, los bloques comerciales pueden ser considerados como una respuesta que busca minimizar los niveles de complejidad enfrentados por las empresas. No obstante, es necesario destacar que este argumento sólo será válido para aquellos PTAs que tengan como objetivo simplificar el 'plato de fideos' a través de estrategias como la armonización de disposiciones o la decisión de solo mantener un acuerdo vigente que rijan cada relación bilateral. Mientras se continúen elaborando acuerdos comerciales que coexistan con

¹³ Un sistema de acumulación de origen permite que, mediante mecanismos como la acumulación bilateral o regional, las materias primas o bienes intermedios provenientes de un tercer país sean transformados y exportados al país que otorga las preferencias sin perder la procedencia del país exportador (Comisión Europea, 2005).

otros que rigen la misma relación bilateral, realmente se solo se continuará añadiendo "más fideos al plato" en vez de eliminar algunos redundantes.

2.2. Enfoques de relaciones internacionales

Los enfoques teóricos de relaciones internacionales incluidos en esta sección serán empleados como base esencial del análisis del TPP que permitirá determinar si este acuerdo puede ser considerado una herramienta de política exterior que contribuye a alcanzar la visión del Ministerio de Relaciones Exteriores. Para ello, primero se empezará por establecer los fundamentos y elementos tanto de la teoría realista como neoliberal de relaciones internacionales que serán utilizados para, posteriormente, realizar una breve explicación acerca de cómo estos conceptos provenientes de dos teorías divergentes serán aplicados en forma conjunta.

2.2.1. Realismo y neorrealismo

La teoría realista de relaciones internacionales parte de una concepción del mundo en el cual intereses opuestos y en conflicto confluyen para analizar y explicar fenómenos políticos internacionales desde una perspectiva empírica y pragmática. La teoría se asienta en una serie de principios básicos detallados en el Anexo N° 2 para plantear que la política internacional, al igual que toda la política, es esencialmente una lucha por el poder (Morgenthau, 1997). De esta forma, aún cuando el fin último de un Estado pueda ser, por ejemplo, la libertad, seguridad o prosperidad, siempre que intenten alcanzar este fin por medio de la política internacional, lo harán teniendo como objetivo inmediato adquirir el poder.

Para Morgenthau (1997), la aspiración de cada Estado a adquirir o mantener el poder, ya sea preservando el estatus quo o derribándolo, termina generando una configuración conocida como 'balance de poder' y políticas que aseguran su preservación. Conforme cada Estado busque acceder al poder, necesariamente se enfrentará a otros que tienen el mismo objetivo; por

lo que finalmente se alcanzará un estado de equilibrio cuando cada Estado obtenga una posición desde la que no puede sobreponerse a los demás, pero tampoco permite que otros se antepongan a él¹⁴.

Existen diversos métodos de balance de poder como aplicar la máxima 'divide y vencerás', otorgar compensaciones territoriales, participar dentro de una carrera armamentista o crear alianzas (Morgenthau, 1997). Sin embargo, para fines de la presente investigación, solo se profundizará en el último método, que justamente corresponde al método más comúnmente empleado. Una alianza generalmente se crea cuando un grupo de Estados reconoce que sus intereses comunes son lo suficientemente importantes para comprometerse a desarrollar políticas y acciones concertadas a través de un acuerdo. La motivación que impulsa a los Estados a fundar este tipo de mecanismos comúnmente es la necesidad de hacer frente a un Estado u otra alianza con aspiraciones imperialistas que no puede ser contenida por cada uno de los Estados de la alianza de forma independiente. En ese sentido, la alianza resulta siendo una solución para mantener la estabilidad dentro del sistema internacional.

Asimismo, es necesario también definir dos términos claves dentro de la teoría realista: el poder y el interés nacional. El realismo clásico define el poder como el control que ejerce un hombre sobre la mente y las acciones de los demás. De forma análoga, dentro del ámbito del Estado, el poder nacional es entendido como el control que ejerce un grupo determinado de individuos que representan al Estado en la escena internacional y aplican sus políticas. Este poder nacional proviene esencialmente de dos tipos de fuentes: las estables y las que se encuentran sujetas a cambios constantes.

¹⁴ La teoría del balance de poder parte de dos supuestos: en primer lugar, señala que todas las unidades de la sociedad que participan dentro del equilibrio son necesarias, es decir, ninguna de ella puede desaparecer o ser absorbida por otra; mientras que, el segundo supuesto establece que si no existiera un estado de equilibrio, alguno de las unidades de la sociedad terminaría alcanzando una posición muy superior a las otras o destruyendo a las otras (Morgenthau, 1997).

Tabla 2: Fuentes de poder

Fuente	Descripción
Fuentes estables	
Geografía	Factores geográficos como la lejanía o la extensión de ciertos territorios les generan ventaja en sus relaciones con otros Estados.
Recursos Naturales	La autosuficiencia alimentaria y en materias primas útiles para la producción y la guerra son de gran valor para los Estados que las consiguen.
Fuentes sujetas a cambios constantes	
Capacidad Industrial	La capacidad industrial de un Estado le permite aprovechar sus recursos naturales y efectivamente ponerse en una mejor posición respecto a los otros.
Preparación Militar	El nivel de preparación militar repercute directamente en el poder de un Estado, y depende de su desarrollo tecnológico, su liderazgo militar y la cantidad y calidad de sus fuerzas armadas.
Población	Los Estados necesitan una población lo suficientemente grande para aprovechar todas sus fuentes materiales de poder.
Carácter Nacional	Las cualidades intelectuales y morales de ciertas culturas les otorgan un mayor nivel de resiliencia y les permiten obtener una posición de ventaja.
Moral Nacional	La moral nacional entendida como el grado de determinación con el cual la población de un Estado apoya su política exterior asegura un mayor nivel de efectividad de la misma.
Diplomacia del Estado	La calidad de la diplomacia del Estado es esencial en la medida en que se encarga de integrar todas las fuentes de poder antes mencionadas para aprovechar al máximo las potencialidades del país.
Gobierno	Un gobierno de calidad que equilibre adecuadamente el manejo de las fuentes del poder nacional y la conducción de la política exterior; y, además, logre obtener apoyo popular para sus políticas es esencial.

Fuente: Elaboración propia basada en Morgenthau (1997)

Como lo demuestra la información contenida dentro de la tabla 2, las fuentes consideradas por la teoría del realismo clásico necesariamente se vinculan de algún modo a la guerra. Por ejemplo, los recursos naturales y la capacidad industrial son considerados fuentes de poder en la medida en que permiten incrementar la producción de material militar. No obstante, esta perspectiva empieza a cambiar con el avance hacia el neorealismo, el cual mide el poder a través de capacidades tanto militares como económicas y políticas; donde las dos últimas tienen valor en sí mismas y no solo de forma instrumental a la capacidad militar. Waltz (1979) incluso sostiene que cada una de estas

capacidades no puede ser valorada de forma independiente, ya que el poder de los Estados dependerá de su desempeño en los tres aspectos y no solo en uno de ellos.

Es importante mencionar también el aporte de Nye (2004) al concepto de poder¹⁵. Como señala este autor, hasta ese momento, los métodos reconocidos mediante los que el poder influenciaba el comportamiento eran la coerción y los incentivos (o pagos). No obstante, Nye (2004) propone añadir como tercera alternativa la atracción o 'poder blando', el cual agrega nuevos elementos como la cultura, los valores y las políticas que hacen posible que otros se identifiquen con los intereses del Estado y, así, este 'gane las mentes y corazones de los demás' (Nye, 2009).

Por otra parte, respecto a los intereses nacionales, la teoría realista plantea que el resultado de toda la política exterior depende de estos en la medida en que los Jefes de Estado "buscan maximizar las ventajas de sus países con respecto a otros Estados ya sea en cooperación con ellos o a costa de ellos" (Pearson & Rochester, 2000). En concreto, el interés nacional es conceptualizado por García Bedoya (2013) como el objetivo básico del Estado que puede ser visto como un trípode, cuyas tres extremidades son la seguridad, la independencia y el bienestar. Esta tercera área de la política exterior se relaciona con la búsqueda del progreso y el desarrollo económico y social del país, por lo que incluiría los intereses ligados con el comercio y las inversiones. Como indica el diplomático peruano, esta área considera "de qué manera la política exterior tiene que ser concebida en función de cooperar activamente en los problemas de desarrollo del país" (García C. , 2013).

¹⁵ La evolución y expansión del término poder puede ser comprendida en relación con el tercer principio básico de Morgenthau (1997) que establece que el concepto específico dependerá del contexto histórico y cultural del momento (Ver Anexo N° 2).

2.2.2. Neoliberalismo¹⁶

Desafiando los principios fundamentales del realismo clásico, el neoliberalismo empieza reconociendo que la escena internacional se encuentra siendo fuertemente moldeada por dos fenómenos globales, la interdependencia y la globalización, que impactan en la forma de relacionamiento entre Estados. La interdependencia, como su nombre lo indica, se refiere a la situación en la cual ciertos países o actores dentro de ellos dependen entre sí (Keohane & Nye, 2012). En otras palabras, ocurre cuando se presentan costosos efectos recíprocos entre Estados¹⁷. Más aún, Keohane & Nye (2012) han acuñado el término 'interdependencia compleja' para referirse al fenómeno reciente donde las sociedades se encuentran conectadas por múltiples canales, la agenda interestatal consiste en diversas materias que no pueden ser ordenadas de forma jerárquica y la preponderancia de la fuerza militar ha decaído frente al ascenso de otros temas. En este contexto, el nivel de complejidad que enfrentan los Estados dentro de sus relaciones internacionales es alto y continua en ascenso.

De forma similar, la globalización es entendida por Keohane & Nye (2000) como el incremento del globalismo; donde el globalismo es definido como un estado del mundo determinado por redes de interdependencia a distancias multi-continetales. Los autores también mencionan dos características que diferencian la globalización de la interdependencia. En primer lugar, la

¹⁶ Al igual que el neorealismo, el neoliberalismo tiene como antecedente el liberalismo clásico, cuya unidad básica de análisis es el individuo y no el Estado. Esta teoría parte del supuesto que la naturaleza humana es inherentemente buena y promueve el progreso social para plantear que las sociedades crean y reforman instituciones para fomentar interacciones cooperativas y prohibir acciones coercitivas (Mingst, 2003). Sin embargo, se ha considerado que esta aproximación no proporciona elementos de análisis para evaluar una potencial herramienta de política exterior; puesto que, como ha sido señalado por García Bedoya (2013), la política exterior se encuentra determinada por los intereses nacionales. Es decir, no es desarrollada sobre la base de ideales morales positivos, sino en los intereses particulares de cada Estado.

¹⁷ La interdependencia necesariamente involucra ciertos costos, puesto que limita la autonomía de los Estados. No obstante, considerando que también podría generar ciertos beneficios, no es posible saber con anterioridad si sus efectos son principalmente negativos o positivos; este resultado dependerá de cada caso concreto (Keohane & Nye, Power and Interdependence, 2012).

globalización involucra relaciones múltiples que van más allá de simples conexiones. Es decir, los vínculos entre países superan los ámbitos netamente militares y económicos para incluir una temática mucho más extensa. Asimismo, la segunda característica que distingue a la globalización es su campo de acción global que implica el establecimiento de redes multicontinentales y no solo regionales. Tomando en cuenta estas dos características, podría argumentarse que la globalización enreda aún más las ya complicadas relaciones internacionales actuales dificultando considerablemente el accionar de los Estados.

En ese sentido, el contexto definido por los dos fenómenos mencionados termina siendo bastante retador en la medida en que genera altos niveles de incertidumbre. En el caso de la globalización, por ejemplo, las diferentes relaciones se intersectan en tantos lados y con tal nivel de profundidad que los resultados de las mismas pueden terminar siendo completamente impredecibles¹⁸. Por este motivo, los Estados se encuentran incentivados a realizar esfuerzos para construir una gobernanza global que permita gestionar esta situación y minimizar los niveles de complejidad e incertidumbre. Los Estados se encuentran dispuestos a ceder parte de su soberanía para crear regímenes internacionales que gobiernen asuntos específicos a favor de sus intereses particulares.

Los regímenes internacionales son "conjuntos de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones implícitos o explícitos en torno a los cuales convergen las expectativas de los actores en una determinada área de las relaciones internacionales" (Krasner, 1983) (traducción propia). Keohane (1984) recoge esta definición y diferencia cada uno de sus componentes de la siguiente manera:

¹⁸ En especial si los Estados consideran que actuar de forma impredecibles les podría resultar beneficioso económica, social o militarmente (Keohane & Nye, 2000).

Tabla 3: Componentes de los regímenes internacionales

Componente	Descripción
Principios	Propósitos que se espera que los miembros del régimen persigan
Normas	Delimitan los comportamientos legítimos e ilegítimos de los miembros del régimen, definiendo responsabilidades y obligaciones en términos generales
Reglas	Similares a las normas, pero con un mayor nivel de especificidad en cuanto a responsabilidades y obligaciones de parte de los miembros del régimen
Procedimientos de toma de decisiones	Establecen caminos a través de los cuales se implementan los principios y se modifican las reglas

Fuente: Elaboración propia basada en Keohane (1984)

La naturaleza de un régimen internacional es dinámica, en el sentido en que este varía con el tiempo para adaptarse a un escenario internacional cambiante y altamente complejo. Sin embargo, Keohane & Nye (2012) han sido de los pocos autores que han desarrollado teorías que intentan explicar los mecanismos a través de los cuales ocurren cambios en los regímenes internacionales. Estos autores han planteado cuatro teorías que empiezan desde la más simple, que solo incluye consideraciones económicas, hasta la más compleja, que incorpora también consideraciones políticas y múltiples actores y agendas. Dentro de la tabla siguiente, se desarrollan de forma resumida las cuatro teorías propuestas por Keohane & Nye (2012):

Tabla 4: Teorías sobre el cambio en los regímenes internacionales

Teoría	Explicación
Proceso económico	Los cambios económicos y tecnológicos ocasionan que el régimen internacional vigente se torne obsoleto, y los Estados decidan cooperar para construir uno nuevo que recupere la efectividad perdida y responda a las demandas domésticas de cada uno de los países.
Estructura general de poder	La naturaleza de los regímenes internacionales depende de la distribución de poder entre Estados. Por lo tanto, un cambio dentro de la distribución de poder generará un cambio análogo en los componentes del régimen internacional. Cabe señalar que esta teoría no reconoce variaciones en la distribución de poder según temas, por lo que el Estado con mayor poder realizará cambios en el régimen internacional para que le sea beneficioso en todos los temas que incluye.
Estructura de poder dentro de áreas temáticas	La distribución de poder entre Estados para un área temática específica determina quienes establecen el régimen internacional para ese asunto. Dado que el liderazgo dentro de un tema no puede ser trasladado a otro diferente, no se obtiene el resultado del modelo anterior donde el Estado con mayor poder define las reglas en todos los ámbitos.
Capacidades de poder en base a la organización internacional	Teniendo como punto de partida un concepto de organización internacional amplio que hace referencia a las redes, normas e instituciones asociadas a un régimen internacional específico; esta teoría establece que una vez creada esta organización internacional es difícil de reformar o erradicar. Por tal motivo, los cambios de régimen internacional, una vez establecida esta organización internacional, se realizarán en base a las capacidades delimitadas dentro de la organización. Por ejemplo, los cambios logrados dentro de Naciones Unidas no dependen del poder absoluto de cierto actor, sino del poder que logra alcanzar haciendo uso de los mecanismos establecidos por el régimen como la habilidad de formar coaliciones.

Fuente: Elaboración propia basada en Keohane & Nye (2012)

2.2.3. Aplicación conjunta de enfoques teóricos

Para terminar esta sección, es imperativo detallar de qué modo se utilizarán las dos teorías presentadas, las cuales, en principio, aparecerían como enfoques divergentes para analizar las posibles implicancias de la entrada en vigor del TPP para el Perú. Para ello, se debe comenzar señalando que, aun cuando el neoliberalismo plantea la necesidad de construir una gobernanza global que permita gestionar los altos niveles de incertidumbre y complejidad generados por la interdependencia y la globalización, el sistema propuesto difiere considerablemente de un gobierno global o supranacional en el sentido en que la gobernanza busca mantener la primacía de los Estados dentro de la escena internacional. Como establecen Keohane & Nye (2000), la estructura del sistema internacional en base a Estados y la lealtad de la población a los mismos permiten crear conexiones para manejar la interdependencia, pero al mismo tiempo limitan una fusión definitiva incluso cuando podría ser beneficiosa en términos netamente funcionales. Los autores reconocen también que, desde un punto de vista estrictamente económico, la gobernanza global puede ser considerada como una ineficiencia que impide una integración económica global completa; sin embargo, desde la perspectiva de política económica, esta ineficiencia es útil porque permite amortiguar las diferencias políticas en el ámbito local mientras admite una apertura progresiva a la economía mundial.

En esta línea, los conceptos recogidos del neoliberalismo no se contraponen a la teoría realista. Por el contrario, se puede argumentar que ambas teorías pueden complementarse entre sí. Finalmente, de acuerdo con Keohane (1984), los regímenes internacionales deberían ser comprendidos como acuerdos motivados principalmente por los intereses particulares de cada Estado; por lo que, al igual que en el realismo político, la configuración final del régimen dependerá de los intereses de sus miembros más poderosos. En ese sentido,

lejos de contradecir la idea de que el comportamiento internacional está en gran parte determinado por el poder y los intereses, el concepto de régimen internacional es consecuente con la importancia de los diferenciales de poder y con una mirada sofisticada del propio interés. Las teorías de los regímenes pueden incorporar ideas realistas sobre el papel del poder y el interés, al mismo tiempo que indica la insuficiencia de las teorías [del realismo clásico] que definen el interés de manera tan estrecha que no toman en cuenta el rol de las instituciones (Keohane, 1984) (traducción propia).

3. Aproximaciones conceptuales

3.1. Acuerdos Mega-regionales

La proliferación de acuerdos comerciales regionales ha sido un fenómeno rápido, pero de carácter evolutivo. Considerando solo el período desde mediados de los años 80 en adelante, podrían identificarse dos fases de este fenómeno, el ‘nuevo regionalismo’ y el ‘regionalismo del siglo XXI’, donde a la expansión temática de la primera se le agregan las demandas derivadas de los cambios en el proceso productivo y la división internacional del trabajo de la segunda (Bouzas & Zelicovich, 2014). Sin embargo, el desarrollo más reciente y resaltante dentro de este proceso ha sido el vinculado con el surgimiento de los acuerdos mega-regionales.

Existe un consenso bastante extendido que respalda la idea de que el entrapamiento de las negociaciones comerciales multilaterales representa la causa principal de la aparición de este nuevo tipo de acuerdos, y de la proliferación de acuerdos comerciales regionales en general. El sistema multilateral de comercio tuvo su período de apogeo en 1995 con la conclusión de la Ronda de Uruguay y la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC). No obstante, el sistema ha sido rodeado de una sensación generalizada de pesimismo originada por el estancamiento de las negociaciones dentro de la Ronda de Doha.

En 2001, se inició esta ronda, también conocida como el ‘Programa de Doha para el Desarrollo’ por su objetivo de “mejorar las perspectivas comerciales de

los países en desarrollo" (OMC, s.f.), con el mandato de emprender un programa de trabajo amplio y equilibrado que incluya temas como agricultura, servicios, propiedad intelectual, inversiones, política de competencia, contratación pública, facilitación del comercio, solución de controversias, medio ambiente, entre otros (OMC, 2001). Sin embargo, tras doce años de negociación, el acuerdo logrado en Bali es claramente insatisfactorio al punto de considerarse que la ronda todavía no se encuentra concluida. El acuerdo logrado realmente no cumple con el mandato de Doha en la medida que solo abarca el tema de facilitación del comercio (Bouzas & Zelicovich, 2014) e, incluso para este único aspecto, existen detalles que faltan ultimar (Aquino, 2016). Más aún, a la ausencia de avances sustantivos debe agregársele la idea de que la misma agenda de Doha se ha tornado obsoleta por no incluir los nuevos temas comerciales que han emergido a lo largo de todo el período de negociación.

En este contexto, los Estados han optado por considerar otras alternativas que les permitan avanzar dentro de sus agendas temáticas individuales a la vez que contribuyen con otros objetivos de política exterior; como será analizado a mayor profundidad dentro del Capítulo III. Para ello, han aplicado aquello que Bouzas & Zelicovich (2014) denominan los 'usos estratégicos del regionalismo' con el propósito de impulsar los temas comerciales que les resultan más beneficiosos a través de la suscripción de acuerdos comerciales. Es decir, principalmente los países poderosos han aprovechado la situación de entrapamiento a nivel multilateral para fomentar acuerdos bilaterales y/o regionales que les permitan favorecerse de negociaciones asimétricas para priorizar o realizar mayores avances en determinados temas que consideran les favorecerán y establecer reglas que, de extenderse, puedan terminar siendo utilizadas como referencia para las negociaciones multilaterales.

Asimismo, es relevante mencionar que otro factor que también se encontraría motivando el surgimiento de los acuerdos mega-regionales es el interés de los Estados por consolidar un ambiente propicio que les permita insertarse y

fomentar la aparición de cadenas globales de valor (CGV)¹⁹. La reducción de los costos de transporte y los avances en tecnologías de la información y comunicación (TIC) han permitido que los procesos productivos se fragmenten y se deslocalicen para aprovechar las ventajas competitivas de diferentes países dentro de la fabricación de un mismo producto (Baldwin, 2012). Esta tendencia ha generado que los países busquen regular nuevos temas dentro de sus acuerdos comerciales con el propósito de mejorar su posición dentro de las CGV. Algunos de los temas impulsados con este objetivo son la acumulación de origen, la promoción de inversiones, la protección de la propiedad intelectual y la coherencia regulatoria (CEPAL, 2013; Rosales & Herreros, 2014); lo cual, a su vez, ha contribuido también a reducir la relevancia de las negociaciones de la Ronda de Doha en la medida que, como plantean Rosales, Herreros, Frohmann & García-Millán (2013), su agenda temática "ha ido crecientemente perdiendo relevancia ante los nuevos desafíos de gobernanza que plantean las cadenas globales de valor".

Además de conocer los factores que han fomentado la negociación de estos acuerdos, es necesario establecer las características básicas que diferencian a los acuerdos mega-regionales de otros acuerdos comerciales. En primer lugar, debe indicarse que los acuerdos mega-regionales incluyen un mayor número de economías, lo cual les permite establecerse como bloques con alto peso económico. Para Draper, Lacey & Ramkolowan (2014), este rasgo es tan importante que dentro de su investigación solo denominan acuerdos mega-regionales a aquellos que tienen una membrecía lo suficientemente amplia para representar como mínimo el 25% del comercio mundial. En la

¹⁹ Este segundo factor es especialmente relevante si se consideran los potenciales beneficios que implicaría para la región de América Latina su inserción dentro de CGV. Según CEPAL (2013), los principales beneficios derivados se relacionan con el acceso a nuevas tecnologías o habilidades empresariales, y el enorme impulso que representaría para la internacionalización de las PYMEs. No obstante, de acuerdo con las estadísticas de la OCDE, en 2014, el monto de comercio de bienes intermedios en Perú representa menos del 5% del monto en China; lo cual permite reconocer el enorme rezago que existe en relación con este tema.

misma línea, el Foro Económico Mundial (2014) (WEF, por sus siglas en inglés) define a estos acuerdos como los que albergan por lo menos a dos países en una posición predominante o que actúan como núcleo central (o *hub*) dentro de alguna CGV.

La segunda característica básica que diferencia a estos acuerdos es su profunda agenda temática que tiende a ser mucho más amplia y compleja a la negociada a nivel multilateral; incluso, si esta se compara con la temática propuesta dentro del mandato original de la Ronda de Doha. Por un lado, la temática tradicional negociada dentro de la OMC es abordada buscando obtener un mayor alcance, lo que se conoce como ‘OMC-plus’. Mientras que, por otro, se incluyen temas nuevos que no se encuentran aún regulados a nivel multilateral y son conocidos como ‘OMC-X’ (CEPAL, 2013)²⁰.

Cabe mencionar también dos características adicionales incluidas dentro de la definición de acuerdo mega-regional propuesta por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Banco Mundial respectivamente. Según la CEPAL (2014), estos acuerdos “apuntan a crear espacios económicos integrados de vasto alcance [...] superando la lógica esencialmente bilateral de la mayoría de los acuerdos regionales actuales”. Es decir, adoptan una perspectiva esencialmente plurilateral²¹ que les permite conformar bloques económicos extensivos. Por su parte, el Banco Mundial (2016) subraya dentro de su definición el impacto global y sistémico que tienen este tipo de acuerdos. En otras palabras, su influencia no se ciñe a sus

²⁰ Por ejemplo, en el caso específico del TPP, los temas ‘OMC-plus’ relacionados con el comercio de bienes son provisión transfronteriza de servicios, comercio electrónico, telecomunicaciones, compras gubernamentales, servicios financieros, protección de la propiedad intelectual y entrada temporal de personas de negocios; mientras que los temas ‘OMC-X’ son políticas de competencia, trato a las inversiones, condiciones laborales y medio ambiente (Bouzas & Zelicovich, 2014).

²¹ Se utiliza el término ‘plurilateral’ en vez de ‘multilateral’ para resaltar que se trata de iniciativas de un grupo particular de países y no de negociaciones dentro del sistema multilateral de comercio de la OMC. Esta elección de términos se mantendrá a lo largo del texto.

miembros, sino que afecta en diferente magnitud a terceros países a través de la creación y desviación de comercio antes explicadas (Capítulo II: 2.1.1.).

Partiendo de las características antes descritas, se han incluido los cinco acuerdos mega-regionales identificados por el Banco Interamericano de Desarrollo (2015): la Asociación Económica Integral Regional (RCEP), el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP), el Acuerdo de Libre Comercio Japón-Unión Europea (Japan-EU EPA, por sus siglas en inglés) y la Alianza del Pacífico (AP). Todos estos acuerdos han sido incluidos en la siguiente tabla descriptiva que incluye su principal información económica, a pesar de que podría argumentarse que la poca profundidad temática del RCEP y la baja participación de la AP dentro del comercio mundial les impediría calificar dentro de la categoría de acuerdos mega-regionales.

Tabla 5: Información económica básica de los principales acuerdos mega-regionales identificados, 2012
 (USD miles de millones)

Acuerdo Mega-regional	Número de países	Población (millones de hab.)	PBI (% mundial)	Exportaciones de bienes (% mundial)	Importaciones de bienes (% mundial)	Entrada de IED (% mundial)	Salida de IED (% mundial)
RCEP	16	3 398	21 189 (29.5%)	5 236 (28.5%)	5 232 (28.1%)	329 (24.4%)	325 (23.4%)
TPP	12	792	27 558 (38.4%)	4 339 (23.6%)	5 188 (27.9%)	406 (30.1%)	609 (43.8%)
TTIP	29	817	32 269 (45.0%)	7 349 (39.9%)	8 273 (44.5%)	426 (31.5%)	652 (46.9%)
Japan-EU EPA	29	630	22 548 (31.4%)	6 602 (35.9%)	6 823 (36.7%)	260 (19.2%)	446 (32.1%)
AP	4	212	2 016 (2.8%)	556 (3.0%)	561 (3.0%)	74 (5.5%)	44 (3.2%)

Fuente: Elaboración propia basada en BID (2015) y CEPAL (2014)

Por último, es necesario concluir haciendo referencia al debate todavía vigente que evalúa hasta qué punto la suscripción de acuerdos mega-regionales representará un obstáculo (o *stumbling block*) o complementará (o será un *building block*) las negociaciones comerciales multilaterales de la OMC. Este tema por sí solo es lo suficientemente amplio para ser abordado dentro de una tesis; sin embargo, para los fines de la presente investigación, bastará con indicar que la primera postura propone que los acuerdos mega-regionales podrían dificultar las negociaciones a nivel multilateral porque

retiran el foco de atención del sistema multilateral de comercio y lo centran en acuerdos que no necesariamente satisfarán a todos los actores del comercio mundial; especialmente a los emergentes como Brasil, China e India (Bouzas & Zelicovich, 2014; CEPAL, 2013). En contraste, la postura contraria sostiene que estos acuerdos facilitarán las negociaciones multilaterales en el sentido en que permitirán generar consensos entre países afines y se encuentran fomentando esfuerzos de armonización de políticas regulatorias (Bouzas & Zelicovich, 2014); esta posición se relaciona estrechamente con la teoría de vías expuesta anteriormente (Capítulo II: 2.1.2.).

3.2. Gobernanza Económica Global

Como ha sido explicado dentro de la teoría neoliberal de relaciones internacionales (Capítulo II: 2.2.2.), la arena internacional se encuentra siendo fuertemente influenciada por dos fenómenos de carácter global, la interdependencia y la globalización, los cuales generan altos niveles de incertidumbre y complejidad, y constituyen un desafío de gestión y coordinación para los Estados. De este modo, la gobernanza global, entendida como "los procesos e instituciones, tanto formales como informales, que guían y restringen las actividades colectivas de un grupo" (Keohane & Nye, 2000), surge como la respuesta de parte de los Estados para hacer frente a un contexto internacional crecientemente adverso. Según Keohane & Nye (2000), los Estados se encuentran cada vez más dispuestos a intercambiar parte de su libertad de acción para influenciar las acciones de otros actores. Es así como los Estados deciden crear regímenes internacionales que les permitan, a través de instituciones multilaterales, configurar una gobernanza global para lidiar de manera más sencilla con temas específicos.

Además, es importante destacar que la gobernanza global se diferencia de un gobierno mundial en que no posee una autoridad central. Los Estados, que continúan siendo el ente principal dentro del sistema internacional, mantienen su soberanía e independencia; sin embargo, el ascenso de nuevos actores

internacionales no estatales hace necesaria una estructura mucho más amplia que no sólo abarque a los Estados y las organizaciones internacionales, sino que incorpore también a otros actores como las empresas transnacionales y las organizaciones no gubernamentales (ONG).

En el caso específico de la gobernanza económica global, su principal particularidad viene dada por las enormes ganancias de eficiencia, superiores a los riesgos, que se obtendrían de una integración económica internacional completa donde bienes, servicios y factores de la producción fluyen libremente a nivel internacional. No obstante, como reconoce Rodrik (2000), la globalización económica actual todavía se encuentra lejos de asegurar una situación así, por lo que la configuración del sistema de gobernanza económica global debe tomar en cuenta el rol central que los Estados continúan desempeñando como entes decisores del sistema internacional. Sobre la base de este factor fundamental es que se logra una gobernanza económica global legítima, en la cual se establecen una serie de normas que promuevan un mayor nivel de convergencia de políticas y estándares de manera voluntaria, al igual que se dota al régimen de la flexibilidad necesaria para que los Estados puedan decidir desvincularse del mismo para temas particulares. De esta manera, el sistema de gobernanza económica global aprovecha al máximo la eficiencia derivada de la creciente integración económica, mientras que mantiene la primacía de los Estados en la escena internacional.

Finalmente, es indispensable hacer referencia a la gobernanza del comercio internacional, puesto que es la que se encuentra más directamente vinculada al tema de investigación. Para Sharma (2010), dentro del campo del comercio internacional, la gobernanza puede dividirse en dos modalidades. Por un lado, se encuentra lo que la autora denomina la 'modalidad de integración global universal' que abarca todo el sistema de comercio multilateral de la OMC. Mientras que, por otro lado, la 'modalidad de integración regional' incluye todos los acuerdos comerciales regionales negociados de manera bilateral o

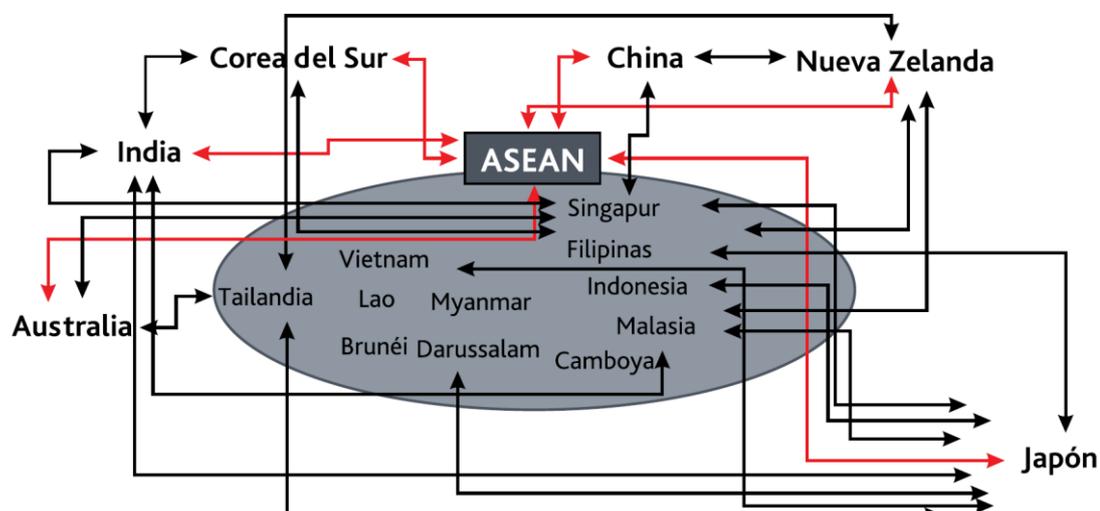
plurilateral. En la práctica, ambas modalidades coexisten a pesar de sus enormes diferencias. Por ejemplo, solo considerando la forma de negociación, puede reconocerse que la primera modalidad busca asegurar un mayor nivel de simetría, mientras que la segunda es generalmente asimétrica y fuertemente dependiente de la distribución de poder entre las partes. Sin embargo, como fue explicado anteriormente (Capítulo II: 3.1), el entrapamiento de las negociaciones a nivel multilateral ha minado la posición central de la 'modalidad de integración global universal' dentro del sistema de gobernanza del comercio internacional y se encuentran dándole progresivamente mayor cabida a la 'modalidad de integración regional'.

3.3. Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

Como sostiene Wignaraja (2014), mientras el foco de atención internacional se ha centrado en las negociaciones del TPP y el TTIP, Asia ha estado negociando su propio acuerdo mega-regional de forma silenciosa. La región del Este asiático fue una de las últimas en incorporarse a la tendencia mundial de proliferación de acuerdos comerciales regionales; aun cuando esta albergaba a una de las principales cadenas globales de valor a nivel mundial, conocida como la 'fabrica Asia' (CEPAL, 2013). Sin embargo, con el inicio de la década del 2000, las negociaciones comerciales en la región empezaron a extenderse de forma acelerada siendo lideradas ampliamente por la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN); conformada por Brunei, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam. Esta agrupación estableció en 1992 su propia área de libre comercio y, posteriormente, empezó a negociar acuerdos bilaterales, conocidos como ASEAN+1, con otros seis países de la región: Australia, China, Corea del Sur, India, Japón y Nueva Zelanda. Además, a todos los acuerdos comerciales ya mencionados deben agregársele los esfuerzos particulares de cada uno de los países del ASEAN por negociar tratados de libre comercio bilaterales. Por ejemplo, Singapur negoció por su cuenta

acuerdos comerciales con cada uno de los seis países con los que la ASEAN ya había establecido acuerdos bilaterales. De esta forma, la red de acuerdos bilaterales y regionales dentro de la región, conocida como el 'tazón de fideos' (o *noodle bowl*), fue adquiriendo complejidad y generando costos para las empresas que participaban en cadenas globales de valor. La ilustración 3 a continuación muestra de manera gráfica la compleja red de acuerdos comerciales que se generó:

Ilustración 3: Red de acuerdos comerciales en el Este asiático



Notas: compilación del autor desde varias fuentes. — TLC bilateral — TLC regional.

Fuente: Rizal (2014)

Considerando la creciente complejidad del 'tazón de fideos' y los sobre-costos generados para las empresas que participaban de la 'fábrica Asia', y en línea con expuesto dentro de los enfoques teóricos económicos (Capítulo II: 2.1.2.), se comenzaron a buscar alternativas regionales que permitan superar los desafíos enfrentados por los actores que buscaban aprovechar las preferencias otorgadas por los distintos acuerdos comerciales de la red del Este asiático. En este contexto, surgen dos iniciativas: el Área de Libre Comercio del Asia Oriental (EAFTA, por sus siglas en inglés), o ASEAN+3, que incorporaba a los países del ASEAN, China, Corea y Japón, y fue propuesta por China; y la Asociación Económica Integral del Asia Oriental (CEPEA, por sus siglas en inglés), o ASEAN+6, que involucraba a todos los

países del ASEAN+3, Australia, India y Nueva Zelanda, y fue propuesta por Japón. Las negociaciones de ambas iniciativas se desarrollaron en paralelo, lo cual se explica por la falta un líder en el Este asiático que promueva el proceso de regionalismo (Baldwin & Kawai, 2013). No obstante, en 2012, en el marco de la Cumbre del Asia Oriental (EAS, por sus siglas en inglés), se realizó el lanzamiento de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) con el objetivo de reconciliar las dos propuestas anteriores y transformarlas en un acuerdo que abarcara toda la región del Este asiático. Además, a diferencia de las otras dos propuestas que se originaron en uno de los países poderosos de la región, como China y Japón, las negociaciones del RCEP se encuentran siendo dirigidas por el ASEAN.

Las negociaciones del RCEP iniciaron oficialmente en 2013 y se guían por una serie de principios rectores y objetivos publicados por las partes. Dentro de este documento, resalta el objetivo de central de “alcanzar un acuerdo de asociación económica moderno, integral, de alta calidad y mutuamente beneficioso entre los Estados miembros de la ASEAN y sus socios comerciales” (Guiding Principles and Objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Partnership, 2012). Sin embargo, la agenda temática incluida podría considerarse poco profunda, como fue planteado anteriormente como una objeción para atribuir el calificativo de acuerdo mega-regional al RCEP (Capítulo II: 3.1.); puesto que solo incorpora temas como comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, competencia y solución de disputas.

Asimismo, es relevante mencionar tres rasgos distintivos adicionales que se desprenden de sus principios rectores y objetivos. El primero de ellos es el papel fundamental que desempeña el nivel de desarrollo dentro del acuerdo. Como se establece dentro de su cuarto principio, el RCEP buscar tomar en consideración los niveles de desarrollo de las partes para otorgar la flexibilidad necesaria que permita promover un desarrollo económico equitativo que reduzca las brechas entre los países de la región (Rizal, 2014). Por ello, de

forma expresa, se plantea la inclusión cláusulas de trato especial y diferenciados para los miembros menos desarrollados.

En segundo lugar, las partes han decidido incluir una cláusula de adhesión abierta que permita a nuevos socios bilaterales de la ASEAN incorporarse al acuerdo y, posteriormente, cuando el acuerdo se encuentre finalizado, que cualquier otro país pueda solicitar su ingreso. No obstante, esta cláusula es ligeramente menos abierta a la utilizada dentro del TPP, incluso desde que este se encontraba en proceso de negociación. Más aún, comparando nuevamente con el TPP, el RCEP no incluye dentro de sus objetivos ninguna referencia directa a la construcción del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, a pesar de haber sido reconocido oficialmente como una de las vías para alcanzar este acuerdo dentro del APEC.

Por último, es necesario terminar señalando que las negociaciones del RCEP ya se encuentran fuera de la meta de concluir las negociaciones a finales de 2015. Algunas de los retos que aún deben ser superados para efectivamente alcanzar un acuerdo son los siguientes:

- A. Sobrepasar la enorme complejidad derivada de los diferentes esquemas de eliminación arancelaria, listas de productos sensibles y reglas de acumulación de origen incluidos en cada uno de los acuerdos bilaterales de la ASEAN o ASEAN+1 (Rizal, 2014).
- B. Preservar el rol central desempeñado por la ASEAN dentro de las negociaciones en contraposición con la presencia preponderante de países con mayor poder económico como China, Corea, India y Japón (Wignaraja, 2014).
- C. Definir el nivel de flexibilidad que será aceptado para las economías menos desarrolladas, buscando que este no limite la profundidad de los acuerdos alcanzados (Wignaraja, 2014).
- D. Mejorar la agenda temática intentando incluir más temas 'OMC-plus' y 'OMC-X' para realmente alcanzar un acuerdo de alta calidad.

CAPÍTULO III: DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

1. Evolución histórica del Tratado de Asociación Transpacífico²²

1.1. Antecedentes

Desde los años 1990s, Australia, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Singapur compartían el interés de explorar mecanismos que permitan crear un nuevo tipo de acuerdo comercial entre Estados ‘afines’²³. Con este objetivo en mente, sostuvieron múltiples reuniones informales durante las reuniones del APEC para discutir sobre el tema (Elms & Lim, 2012). Sin embargo, en 2002, únicamente Chile, Nueva Zelanda y Singapur decidieron lanzar oficialmente las negociaciones de un nuevo acuerdo, el *Pacific Three Closer Economic Partnership* (P3-CEP).

Este acuerdo primigenio, a pesar de ser bastante diferente al TPP, tenía como característica común la aspiración de convertirse en una vía para la liberalización del comercio en la región del Asia-Pacífico. Este interés fue reflejado dentro de uno de los objetivos primarios del P3-CEP anunciados por el Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio de Nueva Zelanda, el cual señala como meta la conclusión de un acuerdo integral de alta calidad que contribuya a la liberalización y la cooperación en la región. De modo similar, Singapur había expresado con anterioridad su interés por establecer una verdadera área de libre comercio en Asia, ya sea mediante la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) o el APEC (Elms & Lim, 2012). Por lo tanto, puede deducirse que se trataba de un objetivo compartido por los tres países miembros.

²² Dentro de esta sección, se analizan los principales eventos dentro del proceso de negociación del TPP. Para mayores detalles, relacionados con los hechos desagregados, ver la línea de tiempo del Anexo N° 3.

²³ El término Estados ‘afines’, o ‘like-minded’ states en inglés, hace referencia a países con aproximaciones similares al comercio y a la integración regional e internacional.

En 2005, Brunei solicitó participar en las negociaciones con la intención de convertirse en miembro fundador del acuerdo. De esta forma, los cuatros miembros, conocidos como *Pacific-4* (P4), concluyeron las negociaciones del acuerdo ese mismo año sin incluir dos capítulos sobre los que había sido complicado llegar a consensos: servicios financieros e inversiones. El acuerdo, finalmente denominado Acuerdo Estratégico de Asociación Económica (TPSEP, por sus siglas en inglés), entró en vigor en 2006 y consistió de 20 capítulos y dos Memorándums de Entendimiento (MOU, por sus siglas en inglés) sobre cooperación medioambiental y laboral. No obstante, a pesar de los ambiciosos objetivos del acuerdo y de tratarse del primer tratado que vinculaba a Estados de tres continentes diferentes; los modestos beneficios económicos esperados y niveles de comercio mutuo ocasionaron que el acuerdo entrara en vigencia sin recibir mucha atención de parte de la comunidad internacional (Elms, 2015).

Cabe señalar que, al igual que el P3-CEP, el TPSEP fue concebido como un catalizador para un acuerdo más amplio que incluiría a la mayoría de economías grandes de la región. Es decir, fue visto como un ‘canal alternativo’ para alcanzar un acuerdo más extensivo con una mayor coalición de países (Elms & Lim, 2012). Por ese motivo, dentro del artículo 20.6 del tratado, se establece de forma expresa que cualquier Estado, sea miembro de APEC o no, puede solicitar su adhesión (Gao, 2011). En este sentido, se trataba de un acuerdo *sui generis* en la medida en que “una de las motivaciones más comunes de los países para negociar acuerdos comerciales, la eliminación de barreras arancelarias en sus principales mercados de exportación (o los más protegidos), no fue un factor clave” (Herrerros, 2011).

1.2. Del Acuerdo Estratégico de Asociación Económica (TPSEP) al Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)

En febrero de 2008, los países del P4 reabrieron las negociaciones del TPSEP para incorporar los dos capítulos que habían sido excluidos previamente. En

este segundo proceso de negociación, Estados Unidos decidió participar y, posteriormente, adherirse al acuerdo en su totalidad.

Es particularmente interesante considerar que esta solicitud del gobierno norteamericano se realizó a finales del mandato del Presidente Bush; lo cual, como sugiere Elms (2015), permite deducir que el Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) buscaba asegurar la participación del país dentro de este acuerdo, independientemente del partido que ganara las elecciones. De acuerdo a la autora, la decisión pudo haber sido fomentada por las crecientes preocupaciones americanas sobre la posibilidad de que los nuevos acuerdos comerciales que se encontraban gestando dentro de la región, especialmente las iniciativas netamente asiáticas, podrían terminar excluyendo a los Estados Unidos de la misma²⁴. En otras palabras, buscaba evitar que efectivamente se 'trazara una línea en el medio del Pacífico'²⁵, dado que la participación estadounidense dentro del APEC estaba dejando de ser considerada como suficiente para posicionar al país dentro del Asia (Scollay, 2011).

En este contexto, el país contaba con una cantidad de opciones limitadas, ya que proponer la negociación de un nuevo acuerdo implicaba múltiples y complicadas negociaciones. Por lo tanto, adherirse a un acuerdo de pequeña escala, como el desarrollado por el P4, resultaba la mejor alternativa para los Estados Unidos (Elms, 2015).

²⁴ Como explica Claude Barfield (s.f), por mucho tiempo, la administración del Presidente Bush no estableció una posición clara acerca de los rápidos avances que se estaban dando a favor de una arquitecta regional netamente asiática. En ese momento, alternativas como el ASEAN+3, conformado en 1994 por los países de la ASEAN, Japón y Corea del Sur, que proponía la creación del Área de Libre Comercio del Asia Oriental (EAFTA) y la Cumbre del Asia Oriental (EAS), de la cual Estados Unidos aún no formaba parte, representaban amenazas importantes para la influencia del APEC y su apuesta por el regionalismo transpacífico.

²⁵ Esta preocupación fue expresada por primera vez por el Secretario de Estados James Baker en 1989 y fomentó la participación estadounidense en la creación del APEC, principal medio por el cual el país se vincula con el Asia hasta la fecha.

Para ilustrar con mayor claridad los intereses que habrían incentivado a Estados Unidos a solicitar su inclusión al TPSEP, se han seleccionado dos declaraciones de la USTR Susan Schwab. Tras su incorporación en las negociaciones sectoriales, la USTR señaló que la iniciativa proporcionaba "otra oportunidad para que los Estados Unidos participe en la arquitectura comercial regional que está surgiendo en la vitalmente importante región del Asia-Pacífico" (USTR, 2008) (traducción propia). Además, luego de anunciar oficialmente su participación en el TPSEP, la representante Schwab realizó la siguiente declaración:

Estados Unidos tiene el placer de estar junto a este grupo de países afines, cuya visión de la liberalización del comercio y la integración económica transpacífica compartimos. Nos encontramos particularmente interesados en que este acuerdo de altos estándares pueda servir como vehículo para fomentar el comercio y la liberalización de las inversiones y la integración a través de la región del Transpacífico y quizás más allá. En última instancia, el objetivo es expandir la membrecía del acuerdo a otras naciones que comparten nuestra visión del comercio libre y justo (USTR, 2008) (traducción propia).

Dentro de ambas declaraciones, se demuestra claramente el interés estadounidense por desarrollar una arquitectura regional transpacífica que pueda ser planteada como alternativa a las iniciativas asiáticas que estaban surgiendo. Para ello, como se señala en la segunda declaración, era necesario alcanzar un acuerdo de altos estándares que cuente con una extensa membrecía. Es decir, el acuerdo alcanzado sufriría aún múltiples modificaciones y se buscaría la participación de nuevos miembros en las negociaciones.

Con el objetivo expreso de ampliar la membrecía del acuerdo, no tardaron en llegar las primeras solicitudes de adhesión. Durante la Reunión de Líderes APEC de 2008; Australia, Perú y Vietnam expresaron su interés por incorporarse a las negociaciones²⁶. Con estos nuevos miembros, el TSEP

²⁶ Vietnam inicialmente solicitó participar como observador en de las negociaciones. Sin embargo, los miembros desde el inicio decidieron prohibir los observadores. Es decir, los potenciales participantes debían de elegir entre adherirse o no, sin opción a observar previamente el proceso.

empezó a ser denominado Tratado de Asociación Transpacífico (TPP). Sin embargo, el contexto de crisis económica internacional y el cambio de gobierno en Estados Unidos ocasionó que las negociaciones del acuerdo no pudieran ser retomadas hasta inicios de 2010.

En 2009, el Presidente Obama asumió el liderazgo del Ejecutivo en Estados Unidos, lo cual implicó ciertas modificaciones y retrasos en las acciones de política comercial iniciadas durante el gobierno anterior. Como reconoce Claude Barfield (2011), el contexto económico internacional desfavorable y la perspectiva del partido demócrata sobre el comercio, definitivamente habrían sido fuertes impedimentos para que Estados Unidos decidiera en ese momento incorporarse a las negociaciones del TPSEP; por lo que la solicitud de la USTR Schwab durante el gobierno del Presidente Bush fue clave para poner el tema en agenda. Con la solicitud hecha antes del cambio de gobierno, la nueva administración estaba obligada a considerar el tema y tomar una posición al respecto.

El equipo del Presidente Obama pospuso el inicio de las negociaciones, programado para marzo de 2009, argumentando que se estaban conduciendo evaluaciones acerca de la política comercial estadounidense²⁷. Incluso, las declaraciones del nuevo USTR, Ron Kirk, en las que señalaba que la nueva administración retomaría las negociaciones del TPP, fueron rápidamente corregidas por la Casa Blanca indicando que no se habían tomado aún ninguna decisión al respecto (Barfield, s.f.).

Recién en noviembre de ese año, el Presidente Obama se pronunció por primera vez sobre el tema, camino a la Reunión de Líderes del APEC. Dentro de su discurso, confirmó la participación de Estados Unidos dentro de las negociaciones del TPP al indicar que se estarían "comprometiendo con los países del Tratado de Asociación Transpacífico con el objetivo de configurar

²⁷ Durante su campaña, el Presidente Obama había prometido realizar una renovación mayor en la política comercial estadounidense. La evaluación de la participación norteamericana dentro del TPSEP, era parte de esa medida (Barfield, s.f.).

un acuerdo regional que tendrá amplia base y altos estándares dignos de un acuerdo comercial del siglo XXI” (The White House, 2009) (traducción propia). Dado que el término comprometerse resultaba ambiguo, fue necesario que el representante Kirk anunciara expresamente que Estados Unidos participaría en las negociaciones formales del TPP²⁸.

Además, el Presidente Obama reconoció, dentro de su pronunciamiento, que Estados Unidos se había desvinculado de los organismos multilaterales y señaló de forma expresa que esos días habían pasado y que, como nación del Asia-Pacífico, Estados Unidos esperaba “poder involucrarse en las discusiones que configuran el futuro de esta región, y participar plenamente en las organizaciones apropiadas conforme se establecen y evolucionan” (The White House, 2009) (traducción propia). Según Elms (2015), el discurso sugiere que la nueva administración había analizado detalladamente las motivaciones para participar dentro del TPP, el cual formaría parte de una estrategia más amplia de ‘pivotar’ o reequilibrar al Asia. Es decir, el nuevo Presidente se encontraba subrayando nuevamente el interés estadounidense de incrementar sus vínculos con la región del Asia-Pacífico a través del TPP.

1.3. Proceso de negociación

1.3.1. 2010: conversaciones iniciales y primeras decisiones

En marzo de 2010, comenzaron formalmente las rondas de negociación, siendo la primera en Melbourne, Australia²⁹. Esta fecha de inicio no fue seleccionada al azar sino, por el contrario, respondía a la estrategia estadounidense de conducir las negociaciones del TPP como si estuviera vigente la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA, por sus siglas en inglés); la cual establece un período de 90 días para que un nuevo miembro

²⁸ Se ha utilizado comprometerse como traducción de “engage with”, término utilizado en el discurso en inglés.

²⁹ Para la secuencia completa de las rondas de negociación y las reuniones de Jefes Negociadores y Grupos Técnicos, ver el Anexo N° 3.

sea incluido en las negociaciones³⁰. Dentro de esta primera reunión, rápidamente se decidió descartar el texto del TPSEP como plantilla inicial de las negociaciones, aun cuando la intención original de los países del P4 era sentar las bases para un acuerdo más amplio (Elms, 2015). Para comprender esta decisión, es necesario considerar dos factores: la influencia estadounidense dentro de las negociaciones y la importancia de asegurar los altos estándares del acuerdo.

La presencia de Estados Unidos, cuyo poder económico era muy superior al de los otros siete miembros³¹, definitivamente promovió esta decisión, en la medida en que este país buscaba fomentar la redacción de un nuevo lenguaje comercial para el TPP. De acuerdo con Elms (2015), el TPSEP ya contenía muchas similitudes con la plantilla general de acuerdo comercial estadounidense, puesto que Chile y Singapur tenían acuerdos bilaterales con ese país y eran de los acuerdos más amplios que ambos países habían firmado. Sin embargo, dado que las plantillas evolucionan con cada nuevo acuerdo que se suscribe, el modelo más avanzado que tenía Estados Unidos en ese momento era el del Acuerdo de Libre Comercio con Corea (KORUS, por sus siglas en inglés), a partir del cual buscaba innovar para aproximarse a un 'acuerdo del siglo XXI'.

Asimismo, puede argumentarse que era necesario desprenderse de la plantilla del TPSEP para cumplir con el objetivo de alcanzar un acuerdo de altos estándares. Como sostiene Gao (2011), el acuerdo del P4 contenía ciertos 'defectos de nacimiento' que habrían sido transferidos al TPP de haber sido utilizado como base. Al comparar el TPSEP con otros acuerdos

³⁰ Para mayores detalles acerca de la ley TPA y sus implicancias dentro del proceso de negociación, ver el Anexo N° 4.

³¹ Gao (2011) ilustra claramente el efecto de este desbalance de poderes dentro de la mesa de negociación de la siguiente manera:

Como Baldwin, Evenett and Low (2009: 84) han observado, 'el mundo de las negociaciones comerciales es gobernado por algo como la ley de la selva, donde las naciones con grandes mercados tienen mayor ventaja que aquellas con pequeños mercados... La ley de la selva es mucho más evidente cuando países grandes se sientan con pequeños [en una negociación regional o bilateral] que en el contexto de la OMC'. (Gao, 2011) (traducción propia).

comerciales bilaterales o multilaterales vigentes, el autor concluye que el primero no siempre ha conseguido incluir los términos más exigentes; reduciendo, de esta forma, la calidad del acuerdo³².

El primer año de rondas de negociación, considerado como la fase inicial de las negociaciones, adoptó una nueva estructura organizacional en el cual las reuniones se organizaron en 'clústeres' o grupos, donde cada clúster tenía el objetivo de discutir cómo se podían abordar temas transversales³³ y traslapados dentro del acuerdo (Elms & Lim, 2012). Además, en estas conversaciones iniciales, se discutieron los temas tradicionales, como acceso a mercados, reglas de origen, entre otros, buscando obtener las posiciones de cada una de las partes, tener un bosquejo general de los contenidos del capítulo y añadir nuevos 'temas del siglo XXI' vinculados. De esta forma, la agenda de negociación resultante era bastante extensa y ambiciosa.

En este primer año, específicamente en octubre de 2010, también se dio la incorporación de Malasia a las negociaciones. Esta nueva adhesión es especialmente relevante porque hizo necesaria la creación de un procedimiento para la inclusión de nuevos miembros a la mesa de negociación. A pesar de que el artículo 20.6 del TPSEP ya establecía que cualquier país podía solicitar su adhesión a las negociaciones, no se había especificado el proceso correspondiente. Por eso, los siete miembros decidieron establecer un procedimiento informal en dos etapas.

En la primera etapa, tras anunciar su interés de participar de las negociaciones, el potencial miembro debía solicitar reuniones bilaterales con cada uno de los países participantes. El objetivo de estas reuniones era

³² Por ejemplo, en cuanto a acceso a mercados, el TPSEP establece una amplia cobertura, pero se encuentra rezagado respecto a otros acuerdos, como Tratado de Libre Comercio Chile-Australia, en amplitud de la reducción arancelaria inicial y duración de los períodos de desgravación (Gao, 2011).

³³ De acuerdo con el MINCETUR (2010), la lista inicial de asuntos horizontales consideraba integración regional, coherencia regulatoria, desarrollo económico, PYMEs, competitividad, transparencia y acuerdo vivo. Este último tema se refiere a la inclusión de provisiones que faciliten el ingreso de otras economías con el propósito de cumplir con el objetivo de posibilitar que el TPP sea la base del futuro FTAAP del APEC.

conocer el nivel de interés y compromiso del potencial miembro, así como discutir temas bilaterales sensibles que podrían surgir dentro de las negociaciones. Si, con la información recolectada, todos los miembros aprobaban la incorporación del país interesado; se procedía a avanzar a la etapa grupal. Dentro de esta segunda etapa, el país aspirante asistía a una reunión formal con todos los países en busca de la aprobación oficial de su ingreso de forma colectiva. Con esta segunda aprobación, el nuevo miembro podía empezar a participar de las negociaciones luego de haber transcurrido el período de 90 días establecido en la TPA.

A través de este mecanismo, Malasia pudo empezar a participar en las negociaciones desde la tercera ronda en Bandar Seri Begawan, Brunéi. Además, en agosto de 2010, el gobierno canadiense también envió equipos negociadores para conducir reuniones bilaterales con los miembros del TPP, conforme al procedimiento detallado anteriormente. No obstante, en octubre, la solicitud de adhesión del país fue rechazada. De acuerdo con el mensaje entregado, todavía existían “una serie de asuntos” que los miembros del acuerdo no consideraban que habían sido abordados de forma satisfactoria (Elms & Lim, 2012).

1.3.2. 2011 – 2013: ingreso a temas sustantivos y adhesión de últimos miembros

Recién a partir de 2011, las rondas de negociación pasaron de centrarse en temas procedimentales y de exposición de posiciones iniciales a enfocarse en la negociación de los temas sustantivos del acuerdo. Para facilitar el intercambio de ofertas y la discusión de textos en los diferentes temas, el enfoque de ‘clústeres’ fue reemplazado por una organización más tradicional en base a los capítulos que contendría el TPP. Este cambio en la dinámica de las negociaciones fue motivado por la primera fecha límite autoimpuesta por los miembros del acuerdo, según la cual el tratado debía ser concluido para la Reunión de Líderes del APEC en noviembre.

La enorme presión puesta sobre los negociadores, para concluir el acuerdo antes de la fecha límite, provocó que las negociaciones se intensificaran y las rondas se alargaran. No obstante, a pesar de todos estos esfuerzos, ya en la sexta ronda en Singapur era claro que no podría cumplirse con la fecha establecida³⁴. Por este motivo, en la Reunión de Líderes del APEC en Honolulu, Hawái, los miembros del TPP sólo anunciaron la culminación de un documento denominado Resultados Generales del TPP.

Como explica Elms (2015), este documento fue cuidadosamente elaborado para explicar aquello que se encontraba siendo negociado y dar pistas sobre sus contenidos en ciertas áreas. Además, identifica cinco características clave que permitirían que el TPP se convierta en “un punto de referencia, un acuerdo del siglo XXI, estableciendo un nuevo estándar para el comercio mundial e incorporando asuntos de siguiente generación que impulsarán [impulsarían] la competitividad de los países del TPP en la economía global” (USTR, 2011) (traducción propia). Estas características se encuentran explicadas en la siguiente tabla:

Tabla 6: Características clave del TPP

Característica	Propósito
Acceso integral a mercados	Eliminar aranceles y otras barreras al comercio
Acuerdo totalmente regional	Facilitar el desarrollo de cadenas globales de valor entre los países del TPP
Asuntos comerciales horizontales	Profundizar en los esfuerzos realizados dentro del APEC en: <ul style="list-style-type: none"> ◦ Coherencia regulatoria ◦ Competitividad y facilitación de negocios ◦ PYMEs ◦ Desarrollo
Nuevos desafíos del comercio	Promover el comercio y las inversiones en productos y servicios innovadores
Acuerdo vivo	Permitir la actualización del acuerdo para abordar los nuevos asuntos comerciales que surjan en el futuro, así como tras la incorporación de nuevos miembros.

Fuente: Elaboración propia basada en USTR (2011) y MINCETUR (2011)

³⁴ Dentro de sus declaraciones finales, el Jefe Negociador de Singapur solo prometió la “finalización de lo sustancial del acuerdo” para esa fecha (Elms & Lim, 2012).

Estos ‘resultados generales’, que podrían ser considerados como lineamientos básicos del acuerdo, fueron moldeados en cierto grado por las reuniones de grupos de interés, o *stakeholders*, que empezaron a darse desde la cuarta ronda de negociación en Auckland, Nueva Zelanda. Aun cuando los gobiernos de los diferentes países del TPP habían tenido contacto con sus grupos de interés locales con anterioridad³⁵, estas reuniones en conjunto se formalizaron en el marco de las rondas de negociación como un mecanismo adicional para mantener un contacto más directo y fluido con los miembros de la sociedad civil de cada uno de los países parte. Generalmente, dentro de estas reuniones, los miembros de la sociedad civil acreditados tenían la posibilidad de realizar presentaciones sobre sus intereses específicos a los negociadores y acudir a sesiones informativas organizadas por los Jefes Negociadores (Sinclair, 2011).

Cabe indicar que este vínculo directo entre negociadores y grupos de interés fue fundamental para reconocer asuntos transversales que se encontraban obstaculizando los consensos en diferentes grupos de negociación, así como para asegurar un proceso de rendición de cuentas adecuado en aquellos países donde no lo había. No obstante, es necesario reconocer que estas reuniones se oponían al alto grado de secretismo imperante durante todo el proceso de negociación. Con nueve países en la mesa de negociación y una agenda tan ambiciosa como la descrita anteriormente, es fácil comprender por qué los países decidieron, desde un inicio, controlar de manera estricta la información que se emitía sobre el acuerdo³⁶. Como detalla Magalhaes en

³⁵ En el caso del Perú, el MINCETUR ha informado dentro de su informe técnico sobre el TPP que se llevaron a cabo los siguientes esfuerzos:

Cada jefe de grupo de negociación informó de los resultados y avances de cada ronda de negociación de manera presencial en cada una de las 29 reuniones informativas generales llevadas a cabo con representantes de los sectores público y privado, incluyendo académicos, gremios empresariales, sindicatos laborales y ONG (MINCETUR, 2016).

Para mayores precisiones sobre las entidades que asistieron a estas reuniones informativas, ver el Anexo N° 5.

³⁶ En el Perú, la ‘Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública’, Ley 27806, establece, dentro de las excepciones al derecho de acceso a la información pública (Artículo 15-A), las “razones de seguridad nacional y eficacia de la acción externa del Estado”. En este artículo se señala de forma expresa que los “elementos de las negociaciones internacionales

relación con el Presidente Wilson, principal promotor de los tratados abiertos, “confrontado con las exigencias de una importante y delicada negociación, él [Wilson] se vio obligado a defender el secreto de la negociación” (Magalhaes, 1988).

La publicación de los Resultados Generales del TPP en Honolulu, Hawái, fue en cierta forma opacada por las solicitudes de tres países que buscaban incorporarse a las negociaciones: Canadá, que ya había sido rechazado anteriormente, México y Japón. Estos tres interesados cumplieron con seguir el procedimiento informal establecido para la adhesión de nuevos miembros y fueron aceptados como partes en 2012, en el caso de Canadá y México, y en 2013, en el caso de Japón.

Aparte de agregar mayores dificultades al ya complejo proceso de negociación³⁷; estos tres nuevos miembros, y especialmente Japón, fueron sumamente relevantes porque modificaron la naturaleza del acuerdo negociado. De acuerdo con Mercurio (2014)³⁸, existen tres argumentos centrales que permiten explicar por qué la adhesión de estos países permitió que el TPP pasara de ser “un acuerdo potencialmente fallido de significancia económica limitada y gran riesgo geopolítico a ser un ‘cambiador de juego’ [*game changer*] para la región [del Asia-Pacífico] y más allá”.

La primera razón a tomar en cuenta es de índole económico. Con los nueve miembros anteriores, los beneficios económicos esperados del acuerdo eran altamente restringidos por el reducido tamaño de sus mercados, a excepción de Estados Unidos, y los acuerdos comerciales bilaterales vigentes entre varios de los miembros. En el caso de Estados Unidos, los otros ocho

que de revelarse perjudicarían los procesos negociadores o alterarían los acuerdos adoptados, no serán públicos por lo menos en el curso de las mismas” (MINCETUR, s.f.).

³⁷ Autores como Elms (2015), Elms & Lim (2012) y Mercurio (2014) argumentan que la inclusión de Canadá y México era especialmente preocupante; ya que, al formar parte de Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, según sus siglas en inglés), podrían encontrarse incentivados a negociar defensivamente buscando mantener su acceso preferencial al mercado estadounidense.

³⁸ El autor considera una cuarta razón que no ha sido considerada porque se relaciona particularmente con reformas estructurales que el TPP podrían motivar dentro de Japón.

miembros solo representaban el 5% de su comercio. Sin embargo, con el ingreso de Canadá, México y Japón a las negociaciones, el valor económico del TPP se incrementó significativamente. Los otros nueve miembros del acuerdo representan aproximadamente el 40% del comercio estadounidense; y, si se deja de lado a Estados Unidos, la adhesión de Japón permite duplicar el valor del acuerdo (Petri, Plummer, & Zhai, 2011). En otras palabras; como señaló el Embajador de Japón en Estados Unidos, Keinichiro Sasae, "sin Japón, [el TPP] es [era] un ejercicio menor" (Sasae, 2013).

En segundo lugar, estos tres nuevos miembros representaban aliados importantes dentro del proceso de regionalización (o multilateralización) del acuerdo. Dado que los tres países son relevantes dentro de sus respectivas subregiones³⁹ y se encontraban comprometidos con el objetivo de alcanzar un acuerdo de altos estándares, su ingreso podía convencer a otros actores de la región de aceptar sus altos requerimientos e innovadoras reglas de juego y participar del acuerdo. Aún ahora que el texto del TPP ya ha sido concluido, existen muchos países que se encuentran siguiendo estrechamente el proceso de ratificación del tratado e, incluso, algunos de ellos ya han manifestado su interés en adherirse al acuerdo finalizado. Según el MINCETUR (2016), "otras economías que han expresado interés en sumarse al TPP son Corea del Sur, Tailandia, [China] Taipei y Filipinas, dentro del grupo de economías pertenecientes a APEC, así como Colombia y Costa Rica entre los que no son miembros de APEC".

Por último, el tercer argumento de Mercurio (2014) se refiere a las implicancias estratégicas del acuerdo. La inclusión de Japón, tercera potencia económica a nivel global, definitivamente añadía coherencia y peso al objetivo de posibilitar que el TPP constituya la base para el futuro FTAAP. Como sostiene el autor, "expandir el TPP para incluir a un importante pero complicado socio como es Japón otorga cierta credibilidad a la noción de que el TPP es parte

³⁹ Canadá en Norteamérica, México en Latinoamérica y Japón en Asia Oriental.

de un plan mayor para el Asia-Pacífico” (Mercurio, 2014). De esta forma, el TPP logra empezar a ser visto de forma más consistente como una plataforma de integración regional a la cual los países de la región pueden acceder paulatinamente, conforme consideren que pueden cumplir con sus altos estándares.

1.3.3. 2014 – 2016: avances, cambios y suscripción del acuerdo

Hasta 2013, la dinámica de rondas de negociación organizadas en base a los temas tradicionales, incluyendo un grupo de negociación sobre temas horizontales, y suplementadas con reuniones con los representantes de la sociedad civil se mantuvo. No obstante, a finales de ese año, se decidió discontinuar este proceso; pese al trabajo adicional generado con la entrada de Canadá, México y, especialmente, Japón, quien solo participó de las dos últimas rondas de negociación organizadas. La decisión se debió principalmente a que en muchos de los capítulos se había llegado al límite de aquello que podía ser logrado por los equipos negociadores. Es decir, para alcanzar un acuerdo sobre los últimos puntos pendientes era necesario que las decisiones sean tomadas por funcionarios de mayor jerarquía (Elms, 2015). Por esta razón, las rondas de negociación fueron reemplazadas por ‘Reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos’, las cuales fueron complementadas con ‘Reuniones de Ministros de Comercio’ más frecuentes.

Aun cuando el gobierno estadounidense había manifestado su interés por concluir el acuerdo a finales de 2013 (Elms, 2015), como queda reflejado dentro de la Declaración de Líderes del TPP de octubre de ese año en Bali, Indonesia:

Con un mayor progreso realizado por los negociadores en los últimos meses, la meta está mucho más clara en relación al texto legal y a los compromisos en materia de acceso a mercados de bienes, servicios, inversión y contratación pública. Hemos acordado que los negociadores ahora deben proceder a resolver los asuntos sensibles y difíciles que quedan en el contexto de un acuerdo global y equilibrado que

tenga en cuenta los distintos niveles de desarrollo. Seguimos decididos a trabajar hacia una conclusión exitosa de las negociaciones durante el presente año (MINCETUR, 2013).

La siguiente fecha límite que empezó a generar presión dentro de las negociaciones fue la Reunión de Líderes del APEC de 2014 en Beijing, China. Con el interés de cumplir con esta nueva meta, las ‘Reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos’ se enfocaron en preparar un amplio conjunto de opciones que les permita a los líderes políticos tomar una decisión final sobre el acuerdo. Sin embargo, conforme avanzaban las negociaciones en 2014, cumplir con la fecha límite se convertía en un objetivo cada vez más difícil de alcanzar. De acuerdo con Elms (2015), existía cierto nivel de interdependencia entre los capítulos, ya que el consentimiento en un área muchas veces dependía en obtener alguna concesión o beneficio adicional en otra. Más aún, dado que los países habían decidido aplicar el principio de un ‘todo único’ utilizado dentro de la OMC⁴⁰, la complejidad se incrementaba en la medida en que todos los capítulos del acuerdo continuaban abiertos.

Al no cumplir con esta fecha límite, los líderes del TPP manifestaron dentro de su declaración lo siguiente:

Felicitamos el importante progreso realizado en los últimos meses, que prepara el escenario para que las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) lleguen a su fin, como ha sido reportado por nuestros Ministros. Nos alienta que los ministros y negociadores hayan reducido las brechas que persistían en el texto del acuerdo y que estén participando activamente para completar paquetes ambiciosos y equilibrados que permitan que abramos nuestros mercados entre nosotros, siguiendo las instrucciones que les dimos en Bali hace un año. Ahora que la finalización del proceso se está concretando, hemos instruido a nuestros ministros y negociadores para que la finalización de esta negociación sea una prioridad, de modo que nuestras empresas, trabajadores, agricultores y consumidores puedan comenzar

⁴⁰ El principio del ‘todo único’, o ‘*single undertaking*’ en inglés, establece que “prácticamente cada punto de la negociación es parte de un todo indivisible, y nada puede acordarse por separado” (OMC, s.f.). En otras palabras, nada está acordado hasta que todo no esté acordado.

a cosechar los beneficios reales y sustanciales del acuerdo TPP tan pronto como sea posible (MINCETUR, 2014)

Queda claro, dentro de este discurso, que el objetivo primordial de los líderes en ese momento ya era concluir el texto del acuerdo. Por lo tanto, con un grado aún mayor de presión, continuaron las ‘Reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos’ y las ‘Reuniones de Ministros de Comercio’ a lo largo de 2015.

Recién el 5 de octubre, dentro de la Reunión de Ministros de Comercio en Atlanta, Estados Unidos, se alcanzó el tan esperado objetivo de finalizar el texto del TPP. Como narra Calmes (2015), el texto completo solo pudo ser terminado a las 5 am, tras cinco días de extensas negociaciones. Sin embargo, las acciones posteriores encaminadas a la firma del mismo fueron llevadas a cabo prontamente.

Tan solo un mes después de la conclusión del TPP, antes de que los equipos legales acabaran la revisión del acuerdo, este fue publicado conjuntamente y en simultáneo por todos los miembros. Posteriormente, en enero de 2016, el proceso de revisión legal de los textos del acuerdo en sus tres idiomas oficiales, inglés, español y francés, fue también terminado. Con el texto final finalizado y revisado, los Ministros de Comercio se reunieron por última vez en Auckland, Australia, para suscribir el TPP; siempre recordando que el proceso no ha sido concluido como se destacaron dentro de su declaración al señalar que “la firma del tratado marca un hito importante y el inicio de la siguiente fase para el TPP. Nuestros esfuerzos ahora están dirigidos a completar nuestros respectivos procesos domésticos” (MINCETUR, 2016)⁴¹.

⁴¹ Dentro de la legislación doméstica peruana, el TPP debe pasar por un proceso de perfeccionamiento interno. Tanto el texto del tratado como el expediente de perfeccionamiento interno respectivo han sido enviado el 21 de Julio al Congreso de la República para que sea sometido a aprobación.

2. El Tratado de Asociación Transpacífico como vía hacia el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico

2.1. Origen del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico

La idea de construir un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP) fue inicialmente planteada dentro del APEC por el Consejo Consultivo Empresarial (ABAC, por sus siglas en inglés) en 2004. Con esta propuesta, el ABAC presentaba un camino alternativo para acelerar el proceso de integración económica regional que destacaba por plantear, de manera implícita, un alejamiento de la configuración netamente voluntaria del foro para establecer una estructura vinculante que parta de una negociación con reciprocidad (Scollay, 2004).

Desde su sesión inaugural en Canberra, en 1989, el APEC definió como un interés de largo plazo el promover la liberalización del comercio a nivel global (Wesley, 2001); el cual fue, posteriormente, consagrado como meta central en la Reunión de Líderes de 1994 con el establecimiento de los 'Objetivos de Bogor'. Dentro de la declaración publicada tras esta reunión, se definía de forma expresa el compromiso de "alcanzar la liberalización y facilitación del comercio y la inversión al 2010 para las economías desarrolladas y al 2020 para las economías en desarrollo" (MINCETUR, s.f.). Sin embargo, el avance hacia este objetivo resultó ser bastante complicado por dos motivos: la confusión sobre el rol de APEC y la apuesta por una aproximación de 'unilateralismo concertado'.

De acuerdo con Wesley (2001), desde sus inicios, existió una confusión sobre el rol que cumpliría el APEC a nivel global. En las primeras reuniones de líderes, le fue atribuido el rol de catalizador de los avances logrados a nivel regional hacia el sistema de comercio multilateral de la OMC⁴². Como fue

⁴² Dentro de la Declaración de Líderes de APEC de 1993, se constituyó el rol catalizador del APEC al comprometerse a realizar esfuerzos para concluir la Ronda de Uruguay en ese año (APEC, 1993). Más aún, el haber contribuido al avance de las negociaciones a nivel multilateral afianzó este rol e incentivó que, en la reunión siguiente, se reafirme la visión de

enfaticado en la Declaración de Líderes de 1994, existía una fuerte oposición a la creación de bloques comerciales cerrados y con una mirada hacia adentro que desvíen la atención del objetivo de liberalización comercial a nivel multilateral (APEC, 1994). No obstante, como reconoce también el autor, el lento desenvolvimiento de las negociaciones a nivel de la OMC ocasionaron que progresivamente el APEC apoye las alternativas bilaterales y regionales de liberalización, e incluso empiece a ser visto como una iniciativa regional en sí mismo. Es decir, las propuestas desarrolladas dentro del foro empezaron a tener también una perspectiva regional.

Además de este primer motivo, se encuentra la apuesta por alcanzar los 'Objetivos de Bogor' mediante una estrategia de 'unilateralismo concertado'⁴³; en el cual cada economía del APEC realizaba voluntariamente esfuerzos para liberalizar el comercio, teniendo como único mecanismo para asegurar el cumplimiento la presión de sus pares. Para implementar el 'unilateralismo concertado', se desarrolló el concepto de liberalización sectorial voluntaria temprana (ESVL, por sus siglas en inglés); según el cual cada economía remitía su propia agenda en base a su nivel de desarrollo. Estos planes de acción individuales (IAP, según sus siglas en inglés) eran evaluados en conjunto para asegurarse que los esfuerzos fueran comparables y concertados. Sin embargo, como fue claro desde el primer envío de IAPs, las economías no se encontraban dispuestas a realizar compromisos más allá de los establecidos previamente dentro de la OMC o en otros acuerdos bilaterales (Wesley, 2001).

Los dos motivos anteriormente expuestos permiten comprender el panorama en el cual se encontraba desarrollando el APEC y que condicionaba en gran medida el lento avance hacia el cumplimiento de los 'Objetivos de Bogor'.

"apoyar una economía mundial en expansión y un sistema de comercio multilateral abierto" (APEC, 1994).

⁴³ Para Scollay (2004), este método buscaba fortalecer la determinación de las economías a través del intercambio de experiencias y conocimiento, y demostrar que los compromisos voluntarios generarían los mismos grandes beneficios que si hubieran sido decididos en conjunto.

Como reconocen autores como Scollay (2004) y Barfield & Levy (2009), a pesar de los logros conseguidos en temas específicos sobre facilitación del comercio, el progreso en cuanto a liberalización comercial en forma amplia había sido poco significativo. Según Scollay (2004), el fracaso de la iniciativa de ESLV demostraba, por un lado, que la aproximación de 'unilateralismo concertado' no era adecuada para abordar compromisos sobre liberalización de comercio; mientras que, por otro lado, revelaba que las economías más grandes se encontraban más familiarizadas y eran más cercanas a un método de negociación con reciprocidad⁴⁴.

Partiendo de este contexto, es claro que la propuesta del ABAC de construir un FTAAP se circunscribe dentro de este período de transición en el cual APEC adoptaba, cada vez de forma más consciente, un enfoque regional y empezaba a evaluar alternativas a su estructura no vinculante. Cuando fue planteada por primera vez la propuesta, en 2004, esta fue simplemente considerada como un insumo importante proveniente del ABAC que demostraba su determinación para apoyar la expansión del comercio (APEC, 2004). No obstante, en 2006, los líderes del APEC reconocieron que compartían la visión del ABAC respecto al FTAAP, indicando que se trataba principalmente de una meta de largo plazo:

Compartimos la opinión del Consejo Consultivo Empresarial del APEC (ABAC) que si bien existen dificultades prácticas en negociar un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico en este momento, sería oportuno que el APEC considere seriamente las vías más efectivas para el comercio y la liberalización de las inversiones en la región del Asia-Pacífico. Por lo tanto, aunque afirmamos nuestro compromiso con los Objetivos de Bogor y la conclusión exitosa de las negociaciones OMC/DDA, hemos instruido a los funcionarios para que lleven a cabo más estudios sobre formas y medios para promover la integración económica regional, incluyendo un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico como perspectiva de largo plazo (APEC, 2006) (traducción propia).

⁴⁴ Esta cercanía se demuestra con el intento de la Administración de Clinton de modificar el modus operandi del APEC en 1997 al proponer la liberalización del comercio para un selecto grupo de sectores de bienes en base al principio de reciprocidad (Barfield & Levy, 2009).

Asimismo, es necesario destacar que, en la declaración anterior, se continúa reconociendo la importancia y el apoyo del APEC al sistema de comercio multilateral. Es decir, el foro asumió una perspectiva más regional, pero sin dejar por completo su rol de apoyo a las negociaciones multilaterales de la OMC.

2.2. Vías para alcanzar el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico

2.2.1. Evolución dentro del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

Desde el establecimiento del FTAAP como una meta de largo plazo, el avance hacia este objetivo ha sido lento. Entre 2006 y 2009, las Declaraciones de Líderes del APEC incidieron principalmente en los significativos beneficios económicos que podría generar esta iniciativa para las economías miembro y los desafíos que aún existen para llevar a cabo la propuesta; entre los que se encuentran los requerimientos de desarrollo de capacidades y la necesidad de fomentar la convergencia en áreas clave del comercio y las inversiones (APEC, 2008). Sin embargo, el único avance concreto fue la instrucción dada por los líderes del APEC en 2009 para buscar vías o caminos⁴⁵ para alcanzar el FTAAP (APEC, 2009). Es decir, la construcción del FTAAP requeriría de vías que ‘preparen el terreno’ para la negociación de un acuerdo regional a través del desarrollo de vínculos entre grupos de países (Petri & Abdul-Raheem, 2014).

Esta perspectiva, planteada por Petri & Abdul-Raheem (2014), utiliza una aproximación de vías (o *pathways*) para resaltar la importancia de negociar acuerdos intermedios que faciliten la conformación de esta área de libre comercio que, por sus potenciales miembros, podría tornarse en una tarea ambiciosa y compleja. Para Petri, Plummer & Zhai (2011), la principal fuente de discordia podría provenir de la forma en que serán distribuidos los beneficios económicos del FTAAP, que se estiman rodearán los USD 862

⁴⁵ Los términos en inglés utilizados con mayor frecuencia son *pathways* o *building blocks*.

millones. Por este motivo, los autores consideran que el enfoque de vías resulta una alternativa interesante que permitiría empezar a acercarse a la meta de integración regional a través de la negociación de acuerdos comerciales entre grupos de países con intereses compatibles. Contar con estos acuerdos comerciales intermedios, además, permitiría tener plantillas base que ya cuentan con el apoyo de grupos clave y aceleraría la implementación de reformas urgentes que podrían, posteriormente, facilitar y agilizar el proceso de integración (Petri & Abdul-Raheem, 2014).

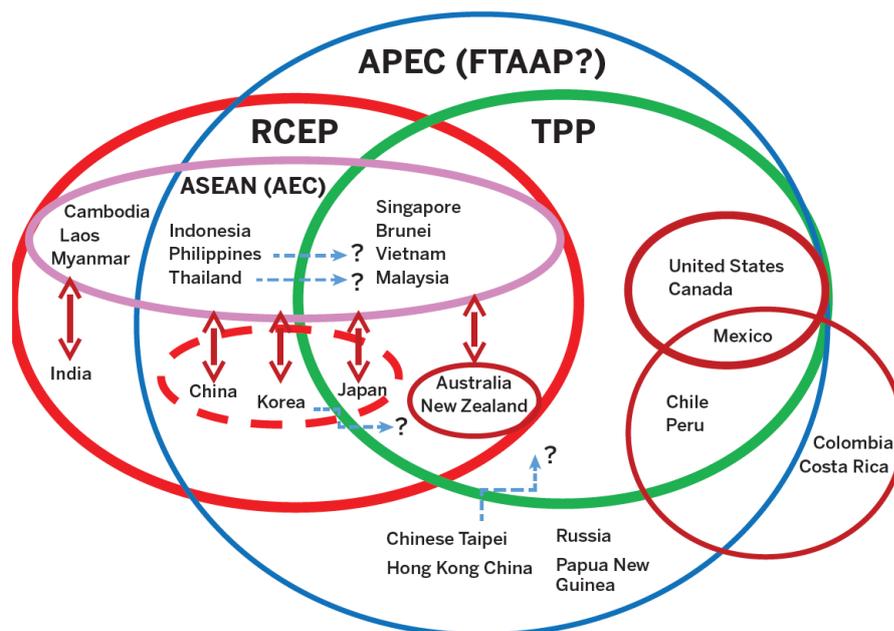
En línea con la instrucción dada en 2009, dentro de la Declaración de Líderes del APEC del año siguiente, se reconoció de forma explícita el enorme valor del FTAAP, se precisaron las iniciativas consideradas como vías para su construcción y se estableció el rol que el APEC desempeñaría dentro del proceso de integración económica regional:

Tomaremos medidas concretas para la realización del Área de Libre Comercio el Asia-Pacífico (FTAAP), que es un instrumento central para promover la agenda de integración económica regional del APEC. Un FTAAP debería ser perseguido como un acuerdo de libre comercio integral desarrollado y construido sobre la base de los proyectos regionales en curso, como el ASEAN+3, el ASEAN+6, el Tratado de Asociación Transpacífico, entre otros. Con este fin, el APEC hará una importante y significativa contribución como incubadora del FTAAP proporcionando liderazgo y aportes intelectuales dentro de su proceso de desarrollo, y desempeñando un rol crítico en la definición, configuración y tratamiento de los temas de comercio e inversión de 'siguiente generación' que el FTAAP debería contener (APEC, 2010) (traducción propia).

De acuerdo con Scollay (2014), con esta declaración quedaron establecidas las dos vías paralelas hacia el FTAAP: la vía del Transpacífico, representada por el TPP, y la vía del Este Asiático, representada por los acuerdos comerciales del ASEAN+3 (EAFTA) y del ASEAN+6 (CEPEA), que posteriormente se unificarían para conformar el RCEP. Para el autor, la expectativa de que el FTAAP sea construido en base a estas vías implicaba que estas eventualmente convergerían. Sin embargo, considerando el

progreso dispar de los acuerdos, en el cual el TPP ya se encuentra concluido pero el RCEP aún se encuentra en proceso de negociación; es difícil saber si la convergencia será realmente posible⁴⁶.

Ilustración 4: Configuración actual de las iniciativas de integración regional en el Asia-Pacífico



Fuente: Scollay (2014)

Dentro de la Reunión de Líderes del APEC de 2010, también se difundió una declaración dedicada exclusivamente a las vías hacia el FTAAP, en la cual se subrayaron dos ideas centrales acerca del proceso de construcción del FTAAP y del acuerdo en sí mismo. En relación con el proceso, los líderes indicaron encontrarse de acuerdo en trasladar el FTAAP de ser una aspiración a convertirse en una visión más concreta (APEC, 2010). En otras palabras, el FTAAP dejó de ser vista como una meta de largo plazo y se reconoció la necesidad de realizar acciones concretas para fomentar su construcción.

⁴⁶ Numerosos estudios se han realizado comparando el TPP y el RCEP, en los cuales se han determinado que factores como los estándares de calidad, los miembros, el tratamiento a los países en desarrollo y los intereses geopolíticos podrían dificultar el proceso de convergencia de ambos acuerdos (Lewis, 2013; Petri & Abdul-Raheem, 2014; Schott, 2014; Scollay, 2014; Urata, 2014)

Además, respecto al acuerdo en sí mismo, se resaltó la necesidad de que este sea “integral, de alta calidad y que incorpore y aborde temas de comercio e inversión de ‘siguiente generación’” (APEC, 2010) (traducción propia). Esta idea, que también había sido señalada dentro de la Declaración de Líderes, demuestra que las economías no solo reconocen la importancia de elaborar un acuerdo de integración económica regional que liberalice el comercio en sentido estricto, sino que buscan ir más allá y, para eso, consideran necesario abordar temas de ‘siguiente generación’.

Finalmente, el último avance logrado dentro del APEC ha sido el respaldo que los líderes realizaron en 2014 a la ‘Hoja de ruta de Beijing para la contribución de APEC a la realización del FTAAP’ (APEC, 2014)⁴⁷. Este documento, que sigue la idea de ejecutar acciones más concretas para fomentar la construcción del FTAAP, constituye un progreso sustancial en el sentido en que establece las posiciones comunes de las economías respecto al acuerdo y especifica las acciones acordadas para ser llevadas dentro del foro mientras se espera la conclusión los acuerdos considerados como vías hacia el FTAAP⁴⁸.

En definitiva, la posición común más resaltante es el reconocimiento de que “el FTAAP se llevará a cabo fuera del APEC” (APEC, 2014). A pesar de que, como ya ha sido señalado anteriormente, la aproximación de ‘unilateralismo concertado’ del foro ha sido acusada de enlentecer el proceso hacia los ‘Objetivos de Bogor’; los líderes han apostado por preservar el carácter no

⁴⁷ Para mayores detalles sobre la ‘Hoja de ruta de Beijing para la contribución de APEC a la realización del FTAAP’, ver el Anexo N° 6 donde se encuentra el texto completo traducido al español.

⁴⁸ Por primera vez, dentro de la Reunión de Líderes del APEC de 2014, se realizó también una dura crítica al estancamiento de las negociaciones a nivel de la OMC. Aun cuando la Declaración de Líderes y la Hoja de Ruta han subrayado la enorme importancia del sistema de comercio multilateral, incluso planteando que el FTAAP debe ser negociado buscando apoyarlo y complementarlo; la Declaración ha argumentado que, de no darse una solución pronta al impase de Bali, la credibilidad de todo sistema de la OMC podría verse seriamente afectada (APEC, 2014).

vinculante y voluntario de mismo. Es decir, “cualquier tentativa de acuerdo comercial preferencial (incluidos el TPP y el RCEP) dentro de la estructura del foro va en contra el espíritu original del mismo” (Ramírez, 2015). Por este motivo, el APEC no sería el espacio más adecuado para que se desarrollen las negociaciones del FTAAP.

2.2.2. Posibles rutas de convergencia

A pesar de que no se ha realizado ninguna declaración oficial acerca del proceso que permitiría asegurar la convergencia de las vías establecidas, diversos estudios (Petri & Abdul-Raheem, 2014; Petri, Plummer & Zhai, 2014; Schott, 2014; Urata, 2014) han coincidido en reconocer que existen esencialmente dos rutas alternativas. La primera opción es la expansión de una de las vías hasta que abarque toda la región del Asia-Pacífico. En otras palabras, alguno de los acuerdos terminaría añadiendo a todos los miembros de región, y se establecería en sí mismo como el FTAAP sin requerir de otro proceso de negociación adicional.

Como ha sido señalado en la sección anterior (Capítulo III: 1.), desde sus inicios, el TPP ha tenido como objetivo constituirse en la base para la construcción del FTAAP a través de la adhesión de nuevos miembros. Es decir, implícitamente, los actuales miembros del acuerdo se encuentran apostando por seguir esta ruta para alcanzar el FTAAP (Schott, 2014). Por este motivo, el texto final del TPP, al igual que el acuerdo del P4, ha hecho expresa su intención de continuar promoviendo el ingreso de nuevos países dentro del artículo 30.4 del acuerdo, el cual establece dentro de su numeral 1 que el tratado se encuentra abierto a la adhesión por:

- (a) cualquier Estado o territorio aduanero distinto que sea miembro del APEC
- (b) cualquier otro Estado o territorio aduanero distinto que las Partes puedan acordar

que esté preparado para cumplir con las obligaciones de este Tratado, sujeto a los términos y condiciones que puedan ser acordados entre el Estado o el territorio aduanero distinto y las Partes, y previa aprobación de conformidad con los procedimientos legales

aplicables de cada Parte y el Estado o territorio aduanero distinto adherente (candidato a la adhesión) (Capítulo 30: Disposiciones Finales, 2015)⁴⁹.

Definitivamente, esta alternativa sería la más rápida, considerando que los temas sensibles con potenciales nuevos miembros podrían ser manejados a través de excepciones (Petri & Abdul-Raheem, 2014). Además, Schott (2014) sostiene que el TPP tiene la 'ventaja del primer movimiento', puesto que fue la primera negociación en tomar forma y en haber concluido, lo cual le permitiría establecer importantes precedentes para la integración económica en la región. Sus altos estándares, que muy probablemente serán superiores a los del RCEP, también representarían grandes oportunidades políticas y económicas. Sin embargo, tanto Schott (2014) como Petri, Plummer & Zhai (2014), reconocen que el primer desafío que deberá superarse para lograr que el TPP transite esta ruta se relaciona con la inclusión de China en el acuerdo. Los altos estándares de calidad incluidos podrían dificultar el ingreso de este país, en la medida en que se tratan de provisiones a las que nunca antes se ha comprometido a través de sus acuerdos comerciales y podría considerar que no se encuentran todavía lo suficientemente preparado para cumplirlas.

Es evidente que China podría no ser el único país que considere no encontrarse preparado para cumplir con las obligaciones del TPP. En tal sentido, la segunda ruta posible para alcanzar el FTAAP sería negociar un acuerdo 'paraguas' o híbrido, que terminaría siendo una solución intermedia que incorpore obligaciones tanto del TPP como del RCEP. Los países que solo hayan suscrito el RCEP deberán aceptar la inclusión de disposiciones más exigentes provenientes del TPP, mientras que los miembros del TPP deberían poder encontrarse en condiciones para aceptar las medidas relativamente menos exigentes del FTAAP (Petri & Abdul-Raheem, 2014). De esta forma, el resultado de las negociaciones terminaría siendo un sistema de tres niveles donde el RCEP, el FTAAP y el TPP (ordenados por nivel de

⁴⁹ Cabe mencionar que, para poder dejar la abierta la opción de ingreso a todas las economías del APEC, se han utilizado los términos Estados o territorios aduaneros.

exigencia) coexistan; el cual se esperaría que, en el largo plazo, converja hacia el TPP en la medida en que los países gradualmente reformen sus respectivas economías y puedan comprometerse a disposiciones más exigentes (Petri, Plummer, & Zhai, 2014).

Adicionalmente, es importante mencionar que Petri et. al. (2014) proponen como otro resultado posible la construcción del FTAAP como un acuerdo vivo que pueda ser actualizado con el tiempo. Teniendo como referente al TPP, que incluyó este tema dentro de su agenda de negociación, puede señalarse que este ha sido abordado dentro del acuerdo final como una de las funciones de la Comisión de Asociación Transpacífica compuesta por representantes de cada una de las partes. Específicamente, dentro del artículo 27.2, se establece que:

1. La Comisión deberá:

[...]

- (b) revisar, dentro de los tres años a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado y al menos cada cinco años a partir de entonces, la relación económica y asociación entre las Partes;

[...]

3. De conformidad con el párrafo 1(b), la Comisión revisará el funcionamiento del Tratado con miras a actualizarlo y mejorarlo, a través de negociaciones, cuando corresponda, para asegurar que las disciplinas contenidas en este Tratado continúen siendo relevantes a los temas del comercio y la inversión y a los retos que enfrentan las Partes (Capítulo 27: Disposiciones administrativas e institucionales, 2015).

3. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de política exterior

3.1. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de la política exterior estadounidense

Los Estados Unidos han promovido, desde la Segunda Guerra Mundial, acuerdos e instituciones comerciales no solo para obtener ganancias económicas, sino para impulsar sus metas de política exterior (Williams, y otros, 2016). Claramente, dentro de la Estrategia Nacional de Seguridad 2015, el gobierno norteamericano reconoce que fomentar un régimen económico internacional favorable a sus propios intereses, como establece la teoría neoliberal de relaciones internacionales, permitiría preservar su liderazgo internacional:

Mantener nuestro liderazgo depende de la conformación de un orden económico mundial emergente que continúe reflejando nuestros intereses y valores. A pesar de su éxito, nuestro sistema basado en reglas está ahora compitiendo con modelos alternativos menos abiertos. [...] Para hacer frente a este desafío debemos ser estratégicos en el uso de nuestro poder económico para establecer nuevas reglas de circulación, fortalecer nuestras alianzas, y promover el desarrollo inclusivo (The White House, 2015) (traducción propia).

Utilizando las teorías realista y neoliberal en conjunto, como fue desarrollado dentro de los enfoques teóricos del Marco Teórico (Capítulo II: 2.2.), la teoría de la estructura general del poder sobre el cambio de los regímenes internacionales plantea que la creación de un nuevo régimen o la modificación de uno existente depende de los intereses nacionales de los Estados con mayor poder. Por eso, como demuestra la cita anterior, los esfuerzos norteamericanos por escribir las nuevas reglas de juego del comercio internacional en la región del Asia-Pacífico se encuentran compitiendo con iniciativas de otros países. Al señalar que existen modelos alternativos menos abiertos, podrían estarse refiriendo a las iniciativas que se encuentran impulsando China dentro del Sudeste Asiático, las cuales difieren

considerablemente de las estadounidense tanto en la temática incluida como en el nivel de ambición de los acuerdos. El RCEP, que tiene como base los acuerdos bilaterales del ASEAN, definitivamente es una iniciativa mucho menos ambiciosa que no pretende incluir temas de 'siguiente generación' y prefiere otorgar facilidades a países en desarrollo.

China ha sido considerada como el principal competidor de Estados Unidos en la región porque, partiendo de una concepción neorrealista de poder donde este es medido a través de las capacidades militares y económicas que no pueden ser analizadas de forma independiente, ambos países detentan los niveles más altos de poder que les permitiría encontrarse en condiciones para crear o modificar el régimen económico internacional a su favor. Desde la perspectiva de las capacidades militares, Estados Unidos continúa siendo la primera potencia militar de la región con un gasto militar de aproximadamente 3% de su PBI (USD 610 millones en 2015), según el Instituto Internacional de Estudios para la Paz de Estocolmo (SIPRI). Sin embargo, las fuertes inversiones militares realizadas por el gobierno chino han ocasionado que, en la última década, su gasto se incremente alrededor de 10% anual, llegando a representar USD 200 millones en 2015.

Por otra parte, en cuanto a las capacidades económicas, Estados Unidos continúa también siendo la principal potencia mundial en términos de PBI corriente (USD 17 947 mil millones). No obstante, China le sigue en segundo lugar con un PBI en términos corrientes de USD 10 866 mil millones; de acuerdo con el Banco Mundial. En ese sentido, considerando que sus intereses nacionales no son convergentes, la competencia que las teorías de relaciones internacionales predecirían está ocurriendo, un indicio en esta dirección es la frase dicha por el Presidente Obama dentro de su Discurso del Estado de la Unión de 2016 en la que plantea que, "con el TPP, China no establece las reglas en la región; lo hacemos nosotros [los norteamericanos]" (The White House, 2016) (traducción propia).

En definitiva, competir por modelar el régimen económico internacional es la única alternativa viable que tienen; puesto que una confrontación directa que podría ser derivada de la teoría del realismo clásico no sería posible por el contexto de interdependencia compleja que caracteriza su relación. Solo para tener una referencia sobre el nivel de interdependencia entre ambos países, se han considerado los flujos de comercio e inversión entre estos países. Por un lado, los productos chinos representaron el 7.7% del total de importaciones estadounidenses en 2015, estableciendo a China como el principal proveedor de bienes del mercado norteamericano; de acuerdo con la Oficina del USTR. Mientras que, por el otro lado, las exportaciones estadounidenses representaron el 8.8% del total importado por China, convirtiendo a Estados Unidos en el segundo principal país de origen de las importaciones chinas, según el Observatorio de Complejidad Económica del MIT Media Lab.

Dentro de la región del Asia-Pacífico, como ha podido ser comprobado anteriormente, existen dos potencias que podrían crear o modificar las reglas de juego del comercio. En tanto que sus intereses no convergen, como pudo reconocerse haciendo una breve comparación entre el TPP y el RCEP, es comprensible que iniciar negociaciones a nivel regional, como establecía la propuesta de construcción de un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, habría sido complicada si no se contaba con las vías identificadas dentro del APEC en 2010. Como plantean Keohane & Nye (2000),

Donde un consenso amplio es difícil o demasiado costoso, los Estados pueden buscar construir regímenes bilaterales o "minilaterales" con unos pocos socios afines. [...] Una consecuencia de tal estrategia puede ser cambiar el punto de estatus quo, por lo tanto, empeorando la situación de los que no participaron, y tal vez obligándolos a unirse a acuerdos peores que el estatus quo original (Keohane & Nye, 2000) (traducción propia).

En esta línea, la estrategia de Estados Unidos y los demás miembros actuales del TPP ha sido crear un acuerdo de altos estándares que promueva el ingreso de nuevos países. Como ha sido mencionado previamente, países

como Corea del Sur, China Taipei, Filipinas, Colombia y Costa Rica ya han expresado su interés por adherirse al acuerdo (MINCETUR, 2016). De esta forma, la vía del transpacífico se fortalece y podría prevalecer como base para la creación del FTAAP. Sin embargo, como ha sido planteado dentro de la sección anterior (Capítulo III: 2.2), la alternativa más probable de convergencia entre el TPP y el RCEP sería la negociación de un acuerdo 'paraguas' que incorpore disposiciones de ambos acuerdos. De darse ese caso, probablemente cada país despliegue nuevamente su poder y liderazgo en ciertas materias para intentar que este régimen compartido por todos los países de la región beneficie a sus propios intereses.

Cabe señalar también que el gobierno norteamericano ha reconocido que el TPP es un elemento central de su estrategia para posicionarse como una potencia del Pacífico (The White House, 2015). Es decir, el TPP no solo es visto como una herramienta que permite modificar el régimen internacional a favor de Estados Unidos, sino que también incide en su imagen internacional. Como reconocen Williams et. al. (2016), el TPP es una dura prueba en las que Estados Unidos debe demostrar su condición de líder regional; pues, si el TPP no es aprobado por el Congreso, toda la estrategia de reequilibrio hacia el Asia-Pacífico y su posición de liderazgo en la región podría ser cuestionada.

3.2. El Tratado de Asociación Transpacífico como herramienta de la política exterior peruana

Teniendo como base el análisis realizado en el punto anterior (Capítulo III: 3.1.), se evaluará ahora la contribución del TPP a la visión y los objetivos estratégicos del Ministerio de Relaciones Exteriores. Para ello, sobre la base de los enfoques teóricos considerados (Capítulo II: 2.2.) y las reflexiones realizadas en el punto anterior al respecto, se dividirá el análisis en dos partes. En primer lugar, se analizará hasta qué punto el Perú ha logrado mediante el TPP impulsar sus intereses y consagrarlos dentro del nuevo régimen económico internacional representado por el TPP; esta parte será

denominada como *herramienta de gobernanza*. Mientras que, en segundo lugar, dentro de *herramienta de posicionamiento internacional*, se examinarán las posibles implicancias que tendría la entrada en vigor del TPP para la imagen internacional del Perú y su influencia dentro de la subregión latinoamericana

3.2.1. Herramienta de gobernanza

Como sostuvimos en el punto anterior (Capítulo III: 3.1), el TPP puede considerarse como una herramienta del gobierno estadounidense para promover sus objetivos de política exterior, especialmente para forjar un nuevo régimen económico dentro de la región del Asia-Pacífico. Sin embargo, en cuanto a este objetivo, Estados Unidos compite con China, que aparece como segunda potencia. La mejor demostración de esta situación es la inclusión del TPP y el RCEP como vías hacia el Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, siendo este último acuerdo el régimen económico finalmente aceptado por todos los miembros de la región.

Para empezar, se determinará el nivel de poder del Perú en base a los mismos indicadores utilizados para medir el poder estadounidense y chino. Considerando los datos presentados en la tabla 7 sobre las capacidades de poder de los 12 miembros del TPP, es fácil observar que el Perú se encuentra entre los países con menor poder militar y económico, solo superando a Nueva Zelanda y Brunei. Es decir, no se encontraría en condiciones para modificar el régimen internacional a favor de sus intereses nacionales por sí solo.

Tabla 7: Capacidades de poder de los miembros del TPP

País	Gasto militar (USD miles)	PBI 2015 (USD miles de millones corrientes)
Estados Unidos	596024	17947
Japón	40885	4123
Australia	23588	1340
Canadá	15031	1551
Singapur	9417	293
México	7738	1144
Chile	4615	240
Vietnam	4571	194
Malasia	4549	296
Perú	3040	192
Nueva Zelanda	2061	174
Brunei	424	15

Fuente: Elaboración propia basada en Banco Mundial (2016), SIPRI (2015)

Sin embargo, es necesario tomar en cuenta la reflexión del ilustre diplomático peruano, Carlos García Bedoya (2013), al respecto:

Por más pequeño o modesto que aparentemente sea un país, si sabe manejar debidamente sus intereses internacionales, automáticamente potencia su poder, lo enriquece, y ello es precisamente lo que hemos intentado hacer (García C. , 2013).

Siguiendo su propuesta, se empezará por analizar el interés central del Estado consignado dentro de la visión del Ministerio de Relaciones Exteriores:

El Perú es una potencia regional emergente, cuya política exterior, sustentada en los valores democráticos y en el Derecho Internacional, lo ha convertido en un actor influyente de América Latina, con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico, en el tratamiento de los principales temas de la Agenda Internacional (MRE, 2015).

Dentro de esta visión, se hace alusión expresa al interés peruano de proyectarse a la región de la Cuenca del Pacífico, el cual estaría alineado con el interés norteamericano de revitalizar la región del transpacífico a fin de evitar que se trace una línea en el medio del Pacífico, como fue formulado dentro de la evolución histórica del TPP (Capítulo III: 1.2.). En especial, si se considera que, a pesar de haber sido incluido como una vía para el FTAAP, el RCEP no incluye dentro de sus principios y objetivos rectores ninguna alusión a esta área de libre comercio y restringe, por lo menos para las

negociaciones, la participación a los países que tienen un acuerdo comercial con el ASEAN. Incluso, en 2010 que la propuesta de construir un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico obtuvo un nuevo impulso, el Secretario Ejecutivo del Consejo Empresarial China-ASEAN, Xu Ningning, declaró no haber visto ningún entusiasmo especial por el FTAAP ante todo el trabajo pendiente que tienen los países del sudeste asiático (People's Daily, 2010). Es decir, podría considerarse que persiste el riesgo de que se fomente la integración netamente asiática en detrimento de las iniciativas transpacíficas como el APEC.

Por esta razón, para el caso norteamericano, Bergsten (2009) reconoce que el TPP permitiría integrar a los Estados Unidos con los países de la Cuenca del Pacífico reduciendo, de este modo, el riesgo económico y de política exterior de un bloque exclusivamente asiático. Sin embargo, este riesgo no es solo estadounidense, sino que es compartido por los países del Pacífico americano. Por eso, como señala Aquino (2016), el objetivo de establecer el Asia-Pacífico como centro de atención estuvo presente desde las negociaciones del TPSEP que incluían a Chile, y fue planteada como una iniciativa que abarcaba a países de ambos lados del Pacífico y se encontraba abierta al ingreso de nuevos miembros de toda la región.

Para el caso específico del Perú, su interés nacional de proyectarse a la región del Asia-Pacífico podría verse fuertemente obstaculizado por una integración exclusivamente asiática. Este riesgo, aunado con su limitada capacidad de modificar el régimen internacional por sí solo, hacen necesaria la participación del Perú en iniciativas regionales que tengan como foco de atención al transpacífico e incluyan a países con suficiente poder para tener influencia en el régimen económico regional. En ese sentido, la decisión de ingresar a las negociaciones del TPP resulta una alternativa idónea que contribuiría con los objetivos estratégicos del Perú en la medida en que pone énfasis en la región del Asia-Pacífico y cuenta con la presencia de países con un alto nivel de poder como Estados Unidos y Japón.

Por otra parte, recogiendo la premisa central de la teoría de estructura de poder dentro de áreas temáticas sobre el cambio en los regímenes internacionales, es necesario considerar que, en algunos casos, el nivel de poder e influencia depende del tema específico que se intenta impulsar. Como plantea Hamanaka (2014), el liderazgo depende fuertemente de los temas en la agenda internacional. Por esta razón, los Estados compiten para influir en el régimen buscando establecer una agenda que los beneficie y les permita preservar su posición de liderazgo. Siguiendo este argumento, puede pensarse que potencias como Estados Unidos y Japón, a pesar de su alto poder militar y económico, no liderarán en todos los temas negociados debido a existen temas que por sus intereses y condiciones socioeconómicas no son lo suficientemente relevantes o cercanos.

Un tema que encaja dentro de esta caracterización es el referido a pequeñas y medianas empresas, que fue incluido dentro del TPP a propuesta del Perú⁵⁰. Debido a las condiciones de mayor desarrollo económico e industrial, podría considerarse que este tema no representa una prioridad para países como Estados Unidos y Japón. Sin embargo, para el Perú es de gran importancia que el acuerdo sea claro y accesible para las PYMEs de modo que puedan beneficiarse plenamente del mismo (MINCETUR, 2016). Como se indica dentro del informe técnico del MINCETUR (2016), el TPP es el primer acuerdo comercial que tiene un capítulo dedicado a este tema, lo cual es sumamente importante porque ahora las PYMEs se encuentran dentro de la agenda internacional y se asegura un cierto nivel de liderazgo del Perú en relación con este tema. En otras palabras, haber aprovechado la oportunidad de introducir el tema de las PYMEs dentro de la agenda internacional le otorga al Perú cierto poder dentro de este tema y le asegura una posición de liderazgo en

⁵⁰ Este tema ha sido seleccionado por su enorme importancia para el Perú; no obstante, no es el único en el cual el país ha logrado, a través de la negociación, que se incluyan disposiciones de interés.

futuras negociaciones comerciales que utilicen como referente el TPP, cómo será el caso del FTAAP.

Definitivamente, si el TPP lograra expandirse a toda la región del Asia-Pacífico y establecerse como el FTAAP, como plantea la primera ruta de convergencia desarrollada anteriormente (Capítulo III: 2.2.2.), el Perú habría logrado impulsar indirectamente la creación de un nuevo régimen económico cuyo campo de acción es el transpacífico e incluir dentro de la agenda internacional un tema de interés como el de PYMEs. No obstante, si se siguiera la segunda ruta y se decidiera negociar un acuerdo ‘paraguas’, el Perú deberá continuar impulsando estos intereses nacionales hasta consagrarlos finalmente en el FTAAP. De antemano, no es posible saber cuál ruta beneficiaría más al país, la primera necesariamente implicaría menores costos, ya que no se requeriría de una nueva negociación; sin embargo, los términos obtenidos de una nueva negociación con todos los países de la región podrían terminar siendo más beneficiosos y exceder los costos generados. En ambos casos, solo será necesario tener claros los intereses nacionales del Perú y lo avanzado dentro del TPP, de forma que sirvan de referencia para las próximas acciones que se decidan tomar.

3.2.2. Herramienta de posicionamiento internacional

Para evaluar el aporte integral de la entrada en vigor del TPP, es imprescindible reconocer que la visión del MRE se encuentra estrechamente relacionada con la imagen internacional del Perú. Es así que, además de analizar su potencial como herramienta de gobernanza, se ha examinado su contribución al objetivo estratégico de “posicionar al Perú a nivel regional y global, como potencia regional emergente en los ámbitos bilateral y multilateral” (MRE, 2015).

En primer lugar, debe comenzarse destacando que, al haber suscrito el TPP en febrero de 2016, el Perú se encuentra dentro del acuerdo internacional más avanzado que existe en el mundo (Aquino, 2016). En especial porque, frente

a unas negociaciones multilaterales fuertemente entrampadas, este acuerdo ha logrado avanzar en temas no abordados en la OMC a través de la negociación con un grupo de países afines y con una perspectiva similar respecto al comercio internacional. Como ha sido reiterado en diversas ocasiones, el TPP fue concebido desde sus inicios como un acuerdo de calidad y altos estándares que no solo incluya los temas tradicionales del comercio internacional, sino que también abarque temas de 'siguiente generación'. Por lo tanto, como reconoce Del Prado (2016), no haber ingresado a las negociaciones de este acuerdo hubiera representado una desventaja en la medida en que formar parte del mismo le otorga al país una 'señal' que permite vincularlo con otros países con los que comparte su manera de pensar el desarrollo y el crecimiento.

Esta 'señal' obtenida por ser miembro del TPP refuerza una imagen internacional del Perú alineada con la visión del MRE, puesto que existe coherencia entre las diferentes decisiones de política exterior adoptadas a lo largo del tiempo. En el tema específico de proyectarse a la Cuenca del Pacífico, existen tres hitos que pueden considerarse las señales fundamentales que consolidan la imagen del país al respecto. El primer hito clave es el ingreso al Foro APEC en 1998, dentro del cual se encuentran representadas las principales economías de la región. Posteriormente, al constituir oficialmente la Alianza del Pacífico, los miembros decidieron definir este mecanismo de forma explícita como "un espacio de concertación y convergencia, así como un mecanismo de diálogo político y de proyección hacia la región del Asia-Pacífico" (Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, 2012). Es decir, nuevamente fue demostrado el interés del Perú por participar de iniciativas multilaterales que tengan como foco principal de atención a la región del Asia-Pacífico. Por último, el tercer hito considerado correspondería necesariamente con el TPP en el sentido en que refuerza también la imagen de un Perú interesado en estrechar sus relaciones con los países de la región.

Más aún, es clave considerar que estos tres hitos sólo son los fundamentales, puesto que existen muchos otros elementos de vocación que demuestran el compromiso peruano con la región del Asia-Pacífico. Entre algunos de los elementos que podrían ser mencionados se encuentra el ascenso de nivel de la relación bilateral con Corea, en 2012, y China, en 2013 (MRE, 2015), el interés por negociar tratados de libre comercio, teniendo 5 vigentes hasta el momento⁵¹, y la política de apertura de embajadas y consulados que ha permitido que el Perú tenga presencia en 12 países de la región de forma permanente (MRE, s.f.). Definitivamente, participar dentro de estos tres mecanismos, los cuales se encuentran siendo complementados por los elementos de vocación identificados, asegura que el Perú cuente con las 'señales' correctas y le proporciona un rol distinto dentro de la región de América Latina (Del Prado, 2016).

Asimismo, puede añadirse también que existen dos mecanismos adicionales a través de los cuales el TPP contribuye a consolidar la imagen e influencia del Perú dentro de la subregión de América Latina. El primer mecanismo que debe ser mencionado es el poder blando derivado de adoptar políticas de liberalización comercial. Nye (2004) incluye dentro de su definición de poder blando a la atracción generada por políticas. Es decir, mientras que otros países coincidan, estén de acuerdo, o, en general, perciban las políticas peruanas como atractivas, su poder blando aumentará. Como reconoce el autor, el nivel de atracción generado por las políticas dependerá de que éstas sean vistas como legítimas y provistas de autoridad moral. Por lo tanto, puede plantearse que la influencia subregional del Perú se incrementará en la medida en que existan otros países en la región que tengan una visión semejante y/o quieran adoptar políticas similares, como podría considerarse que es el caso de Colombia y Costa Rica⁵².

⁵¹ En la actualidad, Perú tiene cinco acuerdos comerciales en vigor con Singapur (2008), China (2009), Corea del Sur (2011), Tailandia (2011) y Japón (2011).

⁵² Como fue indicado anteriormente, ambos países latinoamericanos han expresado su interés por adherirse al TPP. Además, Colombia pertenece a la Alianza del Pacífico, lo cual

Adicionalmente, el acceso privilegiado y otros beneficios exclusivos para los miembros del TPP representarían un segundo mecanismo de posicionamiento internacional. Partiendo de los conceptos de creación y desviación del comercio desarrollados por Viner (2014), es clave destacar que el cambio en los flujos comerciales generado por el nuevo acuerdo representaría una amenaza importante para algunos países de la subregión que buscan seguir un camino de apertura comercial similar al peruano. Además de los países latinoamericanos interesados en ingresar al TPP mencionados anteriormente, podría considerarse que algunos cambios políticos recientes, dentro de la subregión de América Latina, podrían generar nuevas oportunidades de posicionamiento. Por ejemplo, algunos países del MERCOSUR como Uruguay ya han manifestado su interés en establecer mayores vínculos con los países de la Cuenca del Pacífico⁵³. En ese sentido, el Perú, en su condición de miembro del TPP y del Foro APEC, podría aprovechar el contexto para posicionarse como un socio estratégico de estos países latinoamericanos que buscan incorporarse al acuerdo y/o insertarse dentro de las redes de comercio de la región del Asia-Pacífico, y, así, consolidar su imagen e influencia en América Latina; tal como establece el objetivo estratégico del MRE antes mencionado.

demuestra que posee una perspectiva similar a la peruana para temas económicos y comerciales.

⁵³ Aun cuando las normas internas del MERCOSUR prohíben tener acuerdos bilaterales, dentro de la Visita de Estado del Presidente Tabaré Vázquez a China, los líderes de ambos países acordaron iniciar negociaciones para alcanzar tentativamente un tratado de libre comercio en 2018 (Baldomir & Correa, 2016). Este hecho demuestra claramente el creciente interés uruguayo por profundizar relaciones con países asiáticos.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

1. Conclusiones

El proceso de proliferación de acuerdos comerciales regionales permitió que las investigaciones empezaran a reconocer que estos tratados tienen implicancias que superan el ámbito económico. Específicamente, la señalización y el poder de negociación son dos ganancias que la literatura académica clasifica como ‘no tradicionales’ y se vinculan estrechamente con la esfera político-estratégica de las relaciones internacionales. Sin embargo, en el caso particular del Tratado de Asociación Transpacífico, sus implicancias político-estratégicas han sido estudiadas teniendo como eje central de análisis a los Estados Unidos, y dándole poco énfasis a los países del Pacífico Sudamericano como el Perú.

El TPP, suscrito en febrero de 2016, conforma el bloque más dinámico a nivel mundial y es el único acuerdo mega-regional del cual el Perú es parte. Los objetivos que motivaron su ingreso, además de abordar intereses netamente económicos, incorporan otro tipo de intereses que se encuentran más relacionados con el ámbito de acción de la política exterior. En ese sentido, la presente tesina ha buscado aportar a las labores del MRE y debate académico sobre el tema a través del análisis de la contribución del TPP a la consecución del primer objetivo estratégico definido por el Ministerio de Relaciones Exteriores de “posicionar al Perú a nivel regional y global, como potencia regional emergente en los ámbitos bilaterales y multilaterales” (MRE, 2015) desde una perspectiva de relaciones internacionales.

Las negociaciones del TPP pueden considerarse como un proceso progresivo, donde el acuerdo y las partes han variado a lo largo de los años. Inicialmente, Chile, Nueva Zelanda, Singapur y, poco después, Brunei negociaron el Acuerdo Estratégico de Asociación Económica (TPSEP), el cual fue concluido 2005 sin haber logrado incorporar los capítulos de servicios financieros e inversiones. Por este motivo, en 2008, se reabrieron las

negociaciones buscando alcanzar un acuerdo en los capítulos faltantes. Sin embargo, en esta oportunidad, Estados Unidos, Australia, Perú y Vietnam expresaron su intención de ingresar a las negociaciones.

Tras algunos contratiempos generados por el cambio de mando en Estados Unidos, las negociaciones fueron retomadas en 2010, siendo esta vez el acuerdo denominado Tratado de Asociación Transpacífico. Las negociaciones buscaron en todo momento asegurar altos estándares, incluir temas de 'siguiente generación' y mantener la mesa de negociación abierta a futuras adhesiones. Es así que, en 2012, Canadá y México se adhirieron al acuerdo y, en 2013, lo hizo Japón. No obstante, los ingresos tardíos, la ambiciosa agenda de negociación y algunas sensibilidades particulares generaron que las negociaciones se prolongaran al punto de hacer innecesarias las rondas de negociación. A finales de 2013, las rondas fueron reemplazadas por 'reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos' porque las decisiones que faltaban tomarse solo podían ser hechas por funcionarios de mayor jerarquía. Mediante esta mecánica, las negociaciones continuaron y, enfrentando fuerte presión política de parte de los líderes, lograron ser concluidas en octubre de 2015.

Desde antes de haber sido concluido, el TPP fue establecido, junto con el RCEP, como una de las vías para la construcción del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP) dentro del Foro APEC. Esta área se originó como una propuesta del Consejo Consultivo Empresarial (ABAC) para acelerar el proceso de integración económica regional que, posteriormente, fue adoptada por los líderes del APEC como una meta de largo plazo. Sin embargo, a partir de 2009, esta iniciativa ha adquirido mayor relevancia dentro del foro, reconociéndose que es necesario empezar a adoptar acciones concretas que lleven hacia esta meta y llegándose a ciertos consensos sobre las características básicas del acuerdo.

El reconocimiento de vías hace necesario un proceso de convergencia que asegure que los acuerdos identificados efectivamente permitirán la

construcción del FTAAP. Por ello, la literatura sobre el tema plantea dos alternativas de convergencia. La primera establece que una de las dos vías se impondrá y logrará expandirse a todos los países de la región del Asia-Pacífico; lo cual resultaría complicado considerando que la estructura actual de intereses dentro de la región ha generado que iniciativas como el TPP no incluyan a China. Por el otro lado, la segunda opción es la negociación de un acuerdo 'paraguas' o híbrido que, reconociendo las sensibilidades de todas las partes, recoja elementos de ambos acuerdos hasta conseguir un acuerdo aceptable por todas las economías de la región.

Para el gobierno estadounidense, el TPP definitivamente es un instrumento que le permite promover sus metas de política exterior. Dentro de la región del Asia-Pacífico, su posición de liderazgo se encuentra siendo contrarrestada por el ascenso de China; cuyo poder en términos de capacidades militares y económicas mantiene un cercano segundo lugar. Ante esta situación de competencia, el TPP resulta una herramienta indispensable que permitiría a los Estados Unidos escribir las nuevas reglas de juego del comercio mundial y, de esta forma, establecer un régimen económico internacional favorable a sus intereses. Además, el TPP también cumple una función de posicionamiento que incide directamente en la imagen internacional de los Estados Unidos en la medida en que asegura que sus vínculos con la región se mantengan y demuestra que continúa ejerciendo su posición de liderazgo.

Para el caso del Perú, la teoría neoliberal de relaciones internacionales establece que su bajo nivel de poder le impediría modificar el régimen internacional por sí solo. A pesar de ello, el interés de política exterior de proyectarse a la Cuenca del Pacífico compatibiliza con el interés norteamericano de revitalizar la región del transpacífico, reduciendo incluso el riesgo de que iniciativas exclusivamente asiáticas obstaculicen los esfuerzos de proyección peruanos. Asimismo, el haber logrado insertar el tema de las PYMEs dentro de la agenda internacional, a través de la inclusión de un capítulo al respecto dentro del TPP, le otorga al Perú una posición de liderazgo

para futuras negociaciones que decidan incluir este capítulo; como podría ser el caso de una posible negociación 'paraguas' para la creación del FTAAP. En esta línea, puede concluirse que el TPP resultaría una efectiva herramienta de gobernanza en el sentido en que permite construir un régimen internacional con énfasis en el transpacífico y otorga un lugar a las PYMEs dentro de la agenda internacional.

Además, el TPP le otorga al Perú las señales correctas que permiten que sea reconocido a nivel internacional como un país que comparte una visión de crecimiento y desarrollo basada en la apertura comercial. La decisión de participar en las negociaciones del TPP mantiene coherencia con otras políticas vinculadas con la región del Asia-Pacífico, como el ingreso al APEC y el establecimiento de la Alianza del Pacífico como una plataforma con miras al Asia-Pacífico, lo cual demuestra el interés peruano con estrechar relaciones con los países de la región. Más aún, ser parte del TPP permite que el país mejore su imagen e incremente su influencia dentro de la subregión latinoamericana. Por lo tanto, puede concluirse que el TPP resultaría también una adecuada herramienta de posicionamiento internacional por promover la imagen de un país comprometido con la Cuenca del Pacífico a la vez que resulta un aliado estratégico para otros países latinoamericanos con los que comparte intereses.

En ese sentido, de todo lo antes expuesto, se desprende que el TPP efectivamente puede ser considerado una herramienta de política exterior que contribuye con la visión y el primer objetivo estratégico del MRE al procurar beneficios tanto de gobernanza como de posicionamiento internacional.

2. Recomendaciones

Habiendo identificado el rol que desempeñaría el TPP, a su entrada en vigor, como herramienta de política exterior que contribuye a los objetivos del MRE, es necesario ahora plantear ciertas sugerencias relacionadas al tema:

- A. Seguir de cerca los avances y decisiones adoptadas dentro del APEC relacionados a la construcción del Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico, poniendo particular interés en las repercusiones que estos podrían tener en el proceso de convergencia de vías. En especial porque, como explica Hooker (2015), se espera que en a fines de 2016 se presenten los resultados del 'Estudio estratégico colectivo en materias relacionadas a la realización del FTAAP' que establecerá los próximos pasos para la consecución de esta meta.
- B. Proteger las señales adquiridas con la suscripción del TPP a través de la adopción de acciones de política exterior coherentes que refuercen la imagen del Perú como un país que apuesta por la apertura comercial y tiene gran interés de vincularse más estrechamente con los países de la Cuenca del Pacífico. Como reconoce García Belaunde (2015) con relación al posicionamiento obtenido con la Alianza del Pacífico:

Somos una nación emergente, con señas unívocas a la que se identifica claramente a nivel internacional. Ese es un patrimonio adquirido. Preservarlo y acrecentarlo debe ser el norte de la política exterior y de la diplomacia del Perú. En ello radicará su modernidad.
- C. Desarrollar acciones que demuestren la predisposición peruana para actuar como aliado estratégico de los países latinoamericanos que busquen estrechar relaciones con los países de la región del Asia-Pacífico y/o adherirse al TPP.
- D. Evaluar las posibles repercusiones que tendría la participación del Perú dentro del TPP en la relación bilateral con importantes socios estratégicos como China. Para ello, sería conveniente analizar las sensibilidades que tiene ese país para considerar como estas serán manejadas a nivel bilateral.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico. (6 de Junio de 2012). Antofagasta. Recuperado el 29 de Octubre de 2016, de alianzapacifico.net/?wpdmdl=4464
- APEC. (1993). APEC Leaders Economic Vision Statement. Seattle. Recuperado el 19 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/~media/Files/LeadersDeclarations/1993/1993_LeadersDeclaration.pdf
- APEC. (1994). APEC Economic Leaders' Declaration of Common Resolve. Bogor. Recuperado el 19 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/~media/Files/LeadersDeclarations/1994/1994_LeadersDeclaration.pdf
- APEC. (2004). 2004 Leader's Declaration. *12th APEC Economic Leaders' Meeting*. Santiago de Chile. Recuperado el 7 de Octubre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2004/2004_aelm.aspx
- APEC. (2006). 2006 Leaders' Declaration. *14th APEC Economic Leaders' Meeting*. Ha Noi. Recuperado el 19 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2006/2006_aelm.aspx
- APEC. (2007). 2007 Leaders' Declaration. *15th APEC Economic Leaders' Meeting*. Sidney. Recuperado el 22 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2007/2007_aelm.aspx
- APEC. (2008). 2008 Leaders' Declaration. *16th APEC Economic Leaders' Meeting*. Lima. Recuperado el 22 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2008/2008_aelm.aspx
- APEC. (2009). 2009 Leaders' Declaration. *17th APEC Economic Leaders' Meeting*. Singapur. Recuperado el 22 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2009/2009_aelm.aspx
- APEC. (2010). 2010 Leaders' Declaration. *18th APEC Economic Leaders' Meeting*. Yokohama. Recuperado el 27 de Setiembre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/Annual/2010/2010_amm.aspx

- APEC. (2010). *Pathways to FTAAP. 18th APEC Economic Leaders' Meeting*. Yokohama. Recuperado el 7 de Octubre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm/pathways-to-ftaap.aspx
- APEC. (2014). *2014 Leaders' Declaration. 22nd APEC Economic Leaders' Meeting*. Beijing. Recuperado el 7 de Octubre de 2016, de www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2014/2014_aelm.aspx
- APEC. (2014). *Annex A - The Beijing Roadmap for APEC's Contribution to the Realization of the FTAAP. 22nd APEC Economic Leaders' Meeting*. Beijing.
- Aquino, C. (19 de Octubre de 2016). El TPP como herramienta de política exterior. (C. Tello, Entrevistador)
- Augustine, A. (2015). *La Autoridad de Promoción del Comercio (TPA por sus siglas en inglés): una ley vital para el comercio*. BBVA Research.
- Baldomir, L., & Correa, J. (19 de Octubre de 2016). Uruguay y China fijaron fecha para un TLC, el 2018. *El País*. Recuperado el 8 de Noviembre de 2016, de www.elpais.com.uy/informacion/uruguay-china-fijaron-fecha-tlc.html
- Baldwin, R. (2006). *Multilateralising Regionalism: Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade*. Massachusetts: National Bureau of Economic Research. Recuperado el 13 de Octubre de 2016, de www.nber.org/papers/w12545.pdf
- Baldwin, R. (2012). *Global Supply Chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going*. Ginebra: Centre for Trade and Economic Integration. Recuperado el 3 de Noviembre de 2016, de graduateinstitute.ch/files/live/sites/iheid/files/sites/ctei/shared/CTEI/working_papers/CTEI-2012-13.pdf
- Baldwin, R., & Kawai, M. (2013). *Multilateralizing Asian Regionalism*. Tokio: Asian Development Bank Institute. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de www.adb.org/sites/default/files/publication/156286/adbi-wp431.pdf
- Banco Mundial. (11 de Octubre de 2016). *Gross domestic product 2015*. Recuperado el 24 de Octubre de 2016, de GDP_ranking:databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf
- Banco Mundial. (2016). *Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de

www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2016a/Global-Economic-Prospects-January-2016-Implications-Trans-Pacific-Partnership-Agreement.pdf

Barfield, C. (s.f.). *The Politics of Trade in the United States and in the Obama Administration: Implications for Asian Regionalism*. Sussex: Centre for the Analysis of Regional Integration. Recuperado el 22 de Agosto de 2016, de www.sussex.ac.uk/caris/documents/7.doc

Barfield, C., & Levy, P. (2009). *Tales of the South Pacific: President Obama and the Transpacific Partnership*. Washington D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research. Recuperado el 21 de Setiembre de 2016, de www.researchgate.net/publication/242084742_Tales_of_the_South_Pacific_President_Obama_and_the_Transpacific_Partnership

BCRP. (s.f.). *Glosario de términos económicos*. Recuperado el 12 de Octubre de 2016, de Banco Central de Reserva del Perú: www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/i.html

Bergsten, C. F. (16 de Noviembre de 2009). Obama Embraces Trans-Pacific Partnership. *Peterson Perspectives: Interviews on Current Topics*. (S. Weisman, Entrevistador) Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de piie.com/experts/peterson-perspectives/obama-embraces-trans-pacific-partnership

BID. (2015). *El Mega-Regionalismo*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de BID: Mejorando vidas: www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=786

Bouzas, R., & Zelicovich, J. (2014). La Organización Mundial del Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo. *Estudios de Economía Aplicada*, 32(3), 936-994. Recuperado el 1 de Noviembre de 2016, de www.revista-eea.net/documentos/32313.pdf

Calmes, J. (5 de Octubre de 2015). Trans-Pacific Partnership Is Reached, but Faces Scrutiny in Congress. *The New York Time*, págs. www.nytimes.com/2015/10/06/business/trans-pacific-partnership-trade-deal-is-reached.html.

Capítulo 27: Disposiciones administrativas e institucionales. (2015). *Tratado de Asociación Transpacífico*. Recuperado el 5 de Octubre de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Acuerdo/ES/27_Disposiciones_Administrativas_e_Institucionales.pdf

Capítulo 30: Disposiciones Finales. (2015). *Tratado de Asociación Transpacífico*. Recuperado el 5 de Octubre de 2016, de

www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Acuerdo/ES/30_Disposiciones_Finales.pdf

- CEPAL. (2013). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1190/S2013758_es.pdf?sequence=1
- Comisión Europea. (2005). *Normas de Origen del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad Europea*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/comercio/certif_origen/Guia_usuario-Normas_de_Origen_SGP_UE.pdf
- Del Prado, J. (17 de Octubre de 2016). El TPP como herramienta de política exterior. (C. Tello, Entrevistador)
- Draper, P., Lacey, S., & Ramkolowan, Y. (2014). *Mega-Regional Trade Agreements: Implications for the African, Caribbean, and Pacific countries*. Bruselas: European Centre for International Political Economy.
- Elms, D. (Enero de 2015). *The Origins and Evolution of the Trans-Pacific Partnership (TPP) Trade Negotiations*. Asian Trade Centre. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de static1.squarespace.com/static/5393d501e4b0643446abd228/t/553863b5e4b05d21beba47de/1429758901304/TPP+Origins+Working+Paper.pdf
- Elms, D., & Lim, C. (21 de Febrero de 2012). *The Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP) Negotiations: Overview and Prospects*. Singapur: S. Rajaratnam School of International Studies. Recuperado el 19 de Agosto de 2016, de Nanyang Technological University: dr.ntu.edu.sg/bitstream/handle/10220/7604/WP232.pdf
- Fergusson, I., & Beth, R. (2015). *Trade Promotion Authority (TPA): Frequently Asked Questions*. Congressional Search Service. Recuperado el 2 de Setiembre de 2016, de fas.org/sgp/crs/misc/R43491.pdf
- Fergusson, I., McMinimy, M., & Williams, B. (20 de Marzo de 2015). *The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress*. Congressional Research Service. Recuperado el 17 de Agosto de 2016, de Congressional Research Service: www.fas.org/sgp/crs/row/R42694.pdf

- Fernández, R., & Portes, J. (1998). Returns to Regionalism: An Analysis of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements. *The World Bank Economic Review*, 12(2), 197-220. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de www.jstor.org/stable/3990089
- Gao, H. (Diciembre de 2011). *From the P4 to the TPP: Transplantation or Transformation?* Singapore Management University. Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de Social Science Research Network: papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2263165
- García, C. (2013). *Política Exterior Peruana: Teoría y práctica* (Tercera ed.). Lima: Fondo Editorial Fundación Academia Diplomática del Perú.
- García, J. (2015). Política exterior y diplomacia peruana: pasado, presente y futuro. En F. Novak, & J. García, *La política exterior peruana en el siglo XXI: Agenda y propuestas* (págs. 39-49). Lima: Instituto de Estudios Internacionales. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de www.kas.de/wf/doc/kas_43895-1522-4-30.pdf?160113152925
- GATS. (1995). Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats.pdf
- GATT. (1947). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf
- Gould, D. (1992). Free Trade Agreements and the Credibility of Trade Reforms. *Federal Reserve Bank of Dallas Economic Review*, 17-27.
- Guiding Principles and Objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Partnership. (2012). Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/Documents/guiding-principles-rcep.pdf
- Herreros, S. (2 de Agosto de 2011). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana. *Puentes: Análisis e Información sobre Comercio y Desarrollo Sostenible para América Latina*, 12(3). Recuperado el 16 de Agosto de 2016, de International Centre for Trade and Sustainable Development: www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/el-acuerdo-estrat%C3%A9gico-transpac%C3%ADfico-de-asociaci%C3%B3n-econ%C3%B3mica-una
- Hooker, S. (2015). Las relaciones del Perú con Asia. Posibilidades en APEC y el TPP. En F. Novak, & J. García, *La política exterior peruana: pasado, presente y futuro* (págs. 191-203). Lima: Instituto de Estudios

Internacionales. Recuperado el 7 de Noviembre de 2016, de www.kas.de/wf/doc/kas_43895-1522-4-30.pdf?160113152925

Keohane, R. (1984). *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

Keohane, R., & Nye, J. (2000). Introduction. En J. Nye, & J. Donahue, *Governance in a Globalizing World: Visions of Governance for the 21st Century* (págs. 1-41). Washington D.C.: Brookings Institutions Press.

Keohane, R., & Nye, J. (2012). *Power and Interdependence* (Cuarta ed.). Illinois: Pearson.

Krasner, S. (1983). *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press.

Krugman, P. (1989). *Is bilateralism bad?* Massachusetts: National Bureau of Economic Research. Recuperado el 12 de Octubre de 2016, de www.nber.org/papers/w2972.pdf

Krugman, P. (1991). *The Move Toward Free Trade Zones*. Recuperado el 12 de Octubre de 2016, de www.kansascityfed.org/publicat/sympos/1991/s91krugm.pdf

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2007). *Economía Internacional: Teoría y política* (Séptima ed.). Madrid: Pearson.

Leal-Arcas, R. (2011). Proliferation of Regional Trade Agreements: Complementing or Supplanting Multilateralism? *Chicago Journal of International Law*, 11(2), 597-629.

Lewis, M. (2013). The TPP and the RCEP (ASEAN+6) as potential paths towards deeper Asian economic integration. *Asian Journal of World Trade Organizations and International Health Law and Policy*, 8(359), 359-378. Recuperado el 28 de Setiembre de 2016, de papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2385517

Magalhaes, J. C. (1988). *The Pure Concept of Diplomacy*. Nueva York: Greenwood Press.

Mercurio, B. (2014). The Trans-Pacific Partnership: Suddenly a 'Game Changer'. *The World Economy*, 1558-1574.

MINCETUR. (2010). *Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). Informe de la primera ronda de negociación*. Melbourne. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/1ra_Ronda_info_rme.pdf

- MINCETUR. (2011). *Declaración de Líderes del Acuerdo de Asociación Transpacífico*. Honolulu. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Declaraciones_lideres/01_2011_11_12_TPPJoint_Leaders_Statement_HonoluluESP.pdf
- MINCETUR. (2013). *Declaración de Líderes del Acuerdo de Asociación Transpacífico*. Bali. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Declaraciones_lideres/03_2013_10_08_TPPJoint_Leaders_Statement_BaliESP.pdf
- MINCETUR. (2014). *Declaración de Líderes del Acuerdo de Asociación Transpacífico*. Beijing. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Declaraciones_lideres/04_2014_11_10_TPPJoint_Leaders_Statement_BeijingESP.pdf
- MINCETUR. (2016). *Declaración Ministerial del Tratado de Asociación Transpacífico*. Auckland. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/declaracion_ministerial_tpp_04_02_2016_n_.pdf
- MINCETUR. (2016). *Tratado de Asociación Transpacífico*. Lima. Recuperado el 5 de Octubre de 2016, de www.congreso.gob.pe/proyectosdeley/
- MINCETUR. (s.f.). *Sobre APEC*. Recuperado el 2016 de Setiembre de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=156&Itemid=174
- MINCETUR. (s.f.). *TPP. Sobre la negociación*. Recuperado el 26 de Agosto de 2016, de www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&id=189&layout=blog&Itemid=208
- Mingst, K. (2003). *Essentials of International Relations* (Segunda ed.). Nueva York: W. W. Norton & Company.
- MIT Media Lab. (s.f.). *Imports*. Recuperado el 24 de Octubre de 2016, de [The Observatory of Economic Complexity: atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn/#Imports](http://TheObservatoryofEconomicComplexity:atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn/#Imports)
- Morgenthau, H. (1997). *Politics Among Nations*. (K. Thompson, Ed.) Beijing: Pekin University Press.
- MRE. (2015). *Plan Estratégico Sectorial Multianual. Sector Relaciones Exteriores. PESEM 2015-2021*. Lima: MRE. Recuperado el 24 de Agosto de 2016, de transparencia.rree.gob.pe/index.php/2-

planeamiento-y-organizacion/22-planes-y-politicas/222-documentos-de-planificacion/plan-estrategico-sectorial-multianual-pesem/ano-2016/8105-plan-estrategico-sectorial-multianual-del-sector-relaciones-exteriores-pesem-

- MRE. (s.f.). *Directorio de Misiones en el Exterior*. Recuperado el 6 de Noviembre de 2016, de www.rree.gob.pe/elministerio/Paginas/Directorio_de_Misiones_en_el_Exterior.aspx
- Nye, J. (2004). *Soft Power: The Means to Success in World Politics*. Nueva York: PublicAffairs.
- Nye, J. (2009). Get Smart: Combinig Hard and Soft Power. *Foreign Affairs*, 88(4), 160-163.
- OMC. (2001). Declaración Ministerial. *Conferencia Ministerial*. Doha. Recuperado el 3 de Noviembre de 2016, de www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.pdf
- OMC. (s.f.). *Acuerdos Comerciales Regionales*. Recuperado el 1 de Noviembre de 2016, de Temas Comerciales: www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_s.htm
- OMC. (s.f.). *Cláusula de Habilitación para los países en desarrollo (mercancías)*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de Disposiciones sobre trato especial y diferenciado: www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/dev_special_differential_provisions_s.htm
- OMC. (s.f.). *Cómo están organizadas la negociaciones: Principios*. Recuperado el 31 de Agosto de 2016, de Organización Mundial del Comercio: www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/work_organ_i_s.htm
- OMC. (s.f.). *Información técnica sobre las normas de origen*. Recuperado el 2 de Noviembre de 2016, de Temas comerciales: www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- OMC. (s.f.). *La Ronda de Doha*. Recuperado el 3 de Noviembre de 2016, de Temas comerciales: www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm#declaration
- OMC. (s.f.). *Los principios del sistema de comercio*. Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de Entender la OMC: Información básica: www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm#mfbox
- Pearson, F., & Rochester, J. M. (2000). *Relaciones internacionales: Situación global en el siglo XXI* (Cuarta ed.). Bogotá: McGraw-Hill.

- People's Daily. (15 de Abril de 2010). APEC members step up efforts on integration. *People's Daily*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de en.people.cn/90001/90778/90862/6951634.html
- Perroni, C., & Whalley, J. (1994). *The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?* Massachusetts: National Bureau of Economic Research. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de www.nber.org/papers/w4626.pdf
- Petri, P., & Abdul-Raheem, A. (Octubre de 2014). *Can RCEP and the TPP be pathways to FTAAP?* Pacific Economic Cooperation Council. Recuperado el 17 de Agosto de 2016, de Social Science Research Network: papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2513893
- Petri, P., & Plummer, M. (2016). *The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates*. Washington D.C.: Peterson Institute for International Economics. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de piie.com/publications/wp/wp16-2.pdf
- Petri, P., Plummer, M., & Zhai, F. (2011). *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment*. Honolulu: East-West Center. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.usitc.gov/research_and_analysis/documents/petri-plummer-zhai%20EWC%20TPP%20WP%20oct11.pdf
- Petri, P., Plummer, M., & Zhai, F. (2014). The TPP, China and FTAAP. En G. Tang, & P. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (págs. 78-89). Honolulu: East-West Center.
- Ramírez, J. (2015). APEC y el proyecto de la Free Trade Area of the Asia-Pacific. Entre el regionalismo abierto y el comercio regulado. *México y la cuenca del pacífico*, 4(10), 13-20. Recuperado el 7 de Octubre de 2016, de www.scielo.org.mx/pdf/mcp/v4n10/2007-5308-mcp-4-10-00013.pdf
- Rizal, Y. (2014). Integración regional en Asia Oriental: retos y perspectivas del RCEP. *Puentes: Análisis y noticias sobre el comercio y desarrollo sostenible*, 15(6), 13-17. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de www.ictsd.org/sites/default/files/review/puentes15-6%20Acuerdos%20megarregionales.pdf
- Rodrik, D. (2000). Governance of Economic Globalization. En J. Nye, & J. Donahue, *Governance in a Globalizing World: Visions of Governance for the 21st Century* (págs. 347-365). Washington D.C.: Brookings Institution Press.

- Rosales, O., & Herreros, S. (2014). Acuerdos comerciales megarregionales: qué está en juego para América Latina? *Puentes: Análisis e Información sobre Comercio y Desarrollo Sostenible para América Latina*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/acuerdos-comerciales-megarregionales-%C2%BFqu%C3%A9-est%C3%A1-en-juego-para-am%C3%A9rica
- Rosales, O., Herreros, S., Frohmann, A., & García-Millán, T. (2013). *Las negociaciones megarregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35911/LCL3710_es.pdf
- Sánchez, A. (29 de Marzo de 2016). Balance de la Política Exterior del Gobierno, 2011-2016. *Charla Magistral de la Ministra de Relaciones Exteriores, Ana María Sánchez De Rios, inaugurando el año lectivo de la Academia Diplomática del Perú*. Lima. Recuperado el 6 de Noviembre de 2016, de www.adp.edu.pe/images/PDF/2016/ClaseMagistral.pdf
- Sasae, K. (2013). Game Changer: Japan and the Trans-Pacific Partnership Agreement. *Game Changer: Japan and the Trans-Pacific Partnership Agreement*. Washington D.C.: American Enterprise Institute.
- Schott, J. (2014). Asia-Pacific Economic Integration: Projecting the Path Forward. En G. Tang, & P. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (págs. 246-253). Honolulu: East-West Center.
- Scollay, R. (2004). *Preliminary Assessment of the Proposal for a Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP)*. PECC Trade Forum. Recuperado el 18 de Setiembre de 2016, de www.apec.org.au/docs/koreapapers2/sx-rs-paper.pdf
- Scollay, R. (2011). Trans Pacific Partnership: Challenges and Potential. *The International Economy*(15), 5-16. Recuperado el 20 de Agosto de 2016, de [The International Economy: www.jstage.jst.go.jp/article/internationaleconomy/2011/15/2011_5/_pdf](http://www.jstage.jst.go.jp/article/internationaleconomy/2011/15/2011_5/_pdf)
- Scollay, R. (2014). The TPP and RCEP: Prospects for Convergence. En G. Tang, & P. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (págs. 235-245). Honolulu: East-West Center.
- Secretaría de Relaciones Exteriores de México. (9 de Junio de 2016). *Principio de Reciprocidad Internacional*. Recuperado el 13 de Octubre de 2016,

de Secretaría de Relaciones Exteriores de México:
www.gob.mx/sre/acciones-y-programas/principio-de-reciprocidad-internacional

- Sharma, P. (2010). *International Trade Governance: Re-considering the Alternatives*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2016, de www.princeton.edu/~pcglobal/conferences/GLF/sharma_glf.doc
- SICE. (17 de Agosto de 2016). *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (P4)*. Obtenido de Foreign Trade Information System: www.sice.oas.org/TPD/CHL_Asia/CHL_Asia_e.asp
- Sinclair, M. (5 de Julio de 2011). Is TPP shrouded in secrecy? *New Zealand Foreign Affairs & Trade*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-concluded-but-not-in-force/tpp/tpp-talk/tpp-talk-5-july-2011/
- SIPRI. (2015). *SIPRI Military Expenditure*. Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de SIPRI Databases: www.sipri.org/databases/milex
- The White House. (14 de Noviembre de 2009). Remarks by President Barack Obama at Suntory Hall. *The White House Office of the Press Secretary*. Recuperado el 24 de Agosto de 2016, de www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-barack-obama-suntory-hall
- The White House. (2015). *National Security Strategy*. Recuperado el 23 de Octubre de 2016, de www.whitehouse.gov/sites/default/files/docs/2015_national_security_strategy.pdf
- The White House. (13 de Enero de 2016). Remarks of President Barack Obama - State of the Union Address As Delivered. *The White House Office of the Press Secretary*. Recuperado el 24 de Octubre de 2016, de www.whitehouse.gov/the-press-office/2016/01/12/remarks-president-barack-obama-%E2%80%93-prepared-delivery-state-union-address
- Urata, S. (2014). A Stages Approach to Regional Economic Integration. En G. Tang, & P. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (págs. 119-130). Honolulu: East-West Center.
- USTR. (Setiembre de 2008). Schwab Statement on launch of the U.S. Negotiations to join the Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement. *Office of the USTR*. Recuperado el 19 de Agosto de 2016, de Office of the USTR: <https://ustr.gov/schwab-statement-launch-us>

negotiations-join-trans-pacific-strategic-economic-partnership-agreement

- USTR. (4 de Febrero de 2008). United States to Join Sectoral Negotiations with Four Asia-Pacific Countries. Will Explore Participation in Broader Strategic Partnership Agreement. *USTR News*. Recuperado el 19 de Agosto de 2016, de USTR News: www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/USjoins_inv_serv_e.pdf
- USTR. (12 de Noviembre de 2011). Outlines of TPP. *Office of the USTR*. Recuperado el 30 de Agosto de 2016, de ustr.gov/tpp/outlines-of-TPP
- USTR. (s.f.). *U.S. - China Trade Facts*. Recuperado el 24 de Octubre de 2016, de The People's Republic of China: ustr.gov/countries-regions/china-mongolia-taiwan/peoples-republic-china
- Velásquez, M. (2015). *Implicancias económico-comerciales del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) para el Perú y los retos de la Alianza del Pacífico frente a este acuerdo megarregional*. Lima: Academia Diplomática del Perú Javier Pérez de Cuéllar.
- Viner, J. (2014). *The Customs Union Issue*. (P. Oslington, Ed.) Nueva York: Oxford University Press.
- WEF. (2014). *Mega-Regional Trade Agreements: Game-Changers or Costly Distractions for the World Trading System?* Recuperado el 3 de Noviembre de 2016, de www3.weforum.org/docs/GAC/2014/WEF_GAC_TradeFDI_MegaRegionalTradeAgreements_Report_2014.pdf
- Wesley, M. (2001). APEC's Mid-Life Crisis? The Rise and Fall of Early Voluntary Sectoral Liberalization. *Pacific Affairs*, 74(2), 185-204. Recuperado el 18 de Setiembre de 2016, de www.jstor.org/stable/2672077
- Whalley, J. (1998). Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? En J. Frankel, *The Regionalization of the World Economy* (págs. 63-90). University of Chicago Press. Recuperado el 5 de Noviembre de 2016, de www.nber.org/chapters/c7820
- Wignaraja, G. (2014). The Regional Comprehensive Economic Partnership: An Initial Assessment. En T. Guoqiang, & P. Petri, *New Directions in Asia-Pacific Economic Integration* (págs. 93-105). Honolulu: East-West Center.
- Williams, B., Dolven, B., Fergusson, I., Manyin, M., Martin, M., & Morrison, W. (2016). *The Trans-Pacific Partnership: Strategic Implications*.

Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuellar”
Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales
Tesina Claudia Cecilia Tello Rios

Congressional Research Service. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de www.fas.org/sgp/crs/row/R44361.pdf

ANEXOS

Anexo N° 1: Guía de entrevista en profundidad

Datos Generales

1. Nombre Completo
2. Cargo actual
3. Cargo que se encontraba desempeñando durante las negociaciones del TPP

Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)

4. ¿Considera que el TPP, en el corto tiempo que ha transcurrido desde su suscripción, ha logrado convertirse en un referente internacional?
5. ¿Cuál cree que es la importancia que el Perú haya participado en las negociaciones de este acuerdo desde una fase temprana?
6. ¿Considera que haber ingresado a las negociaciones le ha otorgado protagonismo y/o influencia a nivel regional o sub-regional (a nivel de América Latina)?

[PARA FUNCIONARIOS QUE NO SON DE LA DIRECCIÓN DE APEC]

7. ¿Cuál cree que es el rol del TPP considerando que el APEC tiene el mismo campo de acción (región del Asia-Pacífico)?

[PARA FUNCIONARIOS DE LA DIRECCIÓN DE APEC]

8. ¿Cree que el TPP complementa la labor del APEC de mantener vigente la región del Asia-Pacífico, en un contexto en el cual se encuentran desarrolladas iniciativas de integración únicamente asiáticas?

Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP)

9. En su opinión, tomando en cuenta el acuerdo final alcanzado y sus posibles consecuencias para el Perú, ¿sería conveniente que el TPP sirva como base para la construcción del FTAAP?
10. ¿Qué tan probable cree que es que el TPP realmente cumpla su objetivo de ser base para la construcción del FTAAP?

[PARA NEGOCIADORES DEL TPP]

11. ¿Hasta qué punto considera que las negociaciones, y específicamente el acuerdo final, han tomado en cuenta el interés de los actuales miembros de fomentar el ingreso de nuevos países al acuerdo?
12. ¿Hasta qué punto considera que el Perú debería fomentar la meta de largo plazo de construir un FTAAP, considerando los potenciales efectos sobre nuestras relaciones bilaterales con países como Estados Unidos y China?

Anexo N° 2: Principios básicos del realismo político

A continuación, se explican brevemente cada uno de los seis principios básicos planteados por Morgenthau (1997):

a) La política es gobernada por leyes objetivas emanadas de la misma naturaleza humana⁵⁴.

Al reconocer la existencia de leyes objetivas, el realismo político asume que estas podrán ser incorporadas dentro de una teoría racional a través del estudio de las acciones de política exterior adoptadas a lo largo de la historia y sus consecuencias visibles.

b) El concepto de interés definido en términos de poder guía al realismo político dentro del escenario político internacional.

La definición de interés en términos de poder permite distinguir la política de otros ámbitos como el económico, ético y religioso. Además, permite establecer una medida que establece orden dentro de la esfera política.

c) A pesar de considerar el concepto de interés definido en términos de poder como una categoría objetiva y universalmente válida, el realismo no establece una definición fija sobre el mismo.

El concepto de interés es la esencia de la política, lo cual le ha permitido perdurar y mantenerse inalterado independientemente del tiempo y el lugar. Sin embargo, el significado específico otorgado al mismo y el tipo de interés que finalmente será promovido dependerá del contexto histórico y cultural dentro del cual se formula la política exterior del Estado. Esta misma distinción aplica también al concepto de poder sobre la base del cual se establece el interés nacional.

⁵⁴ La contraposición de fuerzas inherente a la naturaleza humana de la cual provienen las leyes que gobiernan la política es la que termina estableciendo el carácter anárquico del sistema internacional.

d) Los principios morales universales no pueden ser aplicados a las acciones de los Estados en abstracto.

El realismo político reconoce la tensión ineludible entre el ámbito moral de la acción política y los requerimientos necesarios para asegurar que esta sea efectiva. No obstante, considera que la aplicación de los principios morales al análisis de las acciones políticas del Estado debe ser evaluada tomando en cuenta las circunstancias concretas de tiempo y lugar, puesto que el Estado no puede justificar la ineffectividad de sus acciones en base a argumentos de carácter moral.

e) Las aspiraciones morales particulares de un Estado no pueden ser universalizadas y tratadas como leyes que gobiernan el universo.

La teoría realista admite que la mayoría de Estados en algún momento se han encontrado tentados de disfrazar sus aspiraciones y acciones particulares con valores morales universales. Sin embargo, al igual que el realismo político distingue los hechos de las opiniones, también busca discernir entre estas apuestas particulares y los verdaderos principios morales universales.

f) El realismo político distingue la esfera política de otras como la económica y la legal

La aproximación distintiva de la escuela realista es el modo en que los asuntos políticos son tratados dentro de una esfera autónoma definida en términos de poder.

Anexo N° 3: Evolución histórica del TPP

Tabla 8: Línea de tiempo de la evolución histórica del TPP

Año		Descripción
1990s	ANTECEDENTES	◦ Discusiones informales entre Australia, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelanda y Singapur sobre un posible acuerdo
2002		◦ Inicio de las negociaciones del <i>Pacific Three Closer Economic Partnership</i> (P3-CEP) entre Chile, Nueva Zelanda y Singapur ⁵⁵
2005		◦ Adhesión de Brunei a las negociaciones ◦ Anuncio oficial de la conclusión del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPSEP)
2006		◦ Entrada en vigor del TPSEP, sin considerar los capítulos de servicios financieros e inversiones
2008	DEL TPSEP AL TPP	◦ Reapertura de las negociaciones para los capítulos restantes ◦ Ingreso de Estados Unidos y, posteriormente, Australia, Perú y Vietnam a las negociaciones del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)
2009		◦ Confirmación del Presidente Obama sobre la participación estadounidense en el TPP
2010	PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TPP	◦ Apertura oficial de las rondas de negociación: 15 – 19 marzo Melbourne, Australia (Ronda 1) 14 – 18 junio San Francisco, Estados Unidos (Ronda 2) 02 – 09 octubre Bandar Seri Begawan, Brunei (Ronda 3) 05 – 10 diciembre Auckland, Nueva Zelanda (Ronda 4) ◦ Adhesión de Malasia a las negociaciones durante la ronda 3 ◦ Rechazo a la primera solicitud de adhesión de Canadá
2011		◦ Formalización de las reuniones paralelas con stakeholders ◦ Rondas de negociación empiezan a concentrarse en temas sustantivos: 13 – 18 febrero Santiago, Chile (Ronda 5) 24 marzo – 1 abril Singapur, Singapur (Ronda 6) 15 – 24 junio Ho Chi Minh, Vietnam (Ronda 7) 06 – 15 setiembre Chicago, Estados Unidos (Ronda 8) 19 – 28 octubre Lima, Perú (Ronda 9) 05 – 09 diciembre Kuala Lumpur, Malasia (Ronda 10) ◦ Reuniones de Ministros de Comercio: 11 mayo Montana, Estados Unidos 10 noviembre Honolulu, Estados Unidos ◦ Reunión de Líderes: 12 noviembre Honolulu, Estados Unidos

⁵⁵ Brunei participa de esta primera reunión como un miembro observador

Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuellar”
 Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales
 Tesina Claudia Cecilia Tello Rios

	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Publicación de los ‘Lineamiento Generales del TPP’ durante la Reunión de Ministros de Comercio el 10 de noviembre en Honolulu, Estados Unidos.
2012	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Tercer año de rondas de negociación: <ul style="list-style-type: none"> 01 – 13 marzo Melbourne, Australia (Ronda 11) 08 – 18 mayo Dallas, Estados Unidos (Ronda 12) 30 junio – 10 julio San Diego, Estados Unidos (Ronda 13) 06 – 15 setiembre Virginia, Estados Unidos (Ronda 14) 03 – 12 diciembre Auckland, Nueva Zelanda (Ronda 15) ◦ Ingreso de Canadá y México a las negociaciones ◦ Reuniones de Ministros de Comercio: <ul style="list-style-type: none"> 05 junio Kazán, Rusia 09 setiembre Vladivostok, Rusia ◦ Reunión de Líderes: <ul style="list-style-type: none"> 03 setiembre Vladivostok, Rusia
2013	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Conclusión de las rondas de negociación: <ul style="list-style-type: none"> 03 – 14 marzo Singapur, Singapur (Ronda 16) 15 – 24 mayo Lima, Perú (Ronda 17) 14 – 25 julio Kota Kinabalu, Malasia (Ronda 18) 22 – 31 agosto Bandar Seri Begawan, Brunei (Ronda 19) ◦ Ingreso de Japón a las negociaciones ◦ Reemplazo de las rondas de negociación por reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos: <ul style="list-style-type: none"> 13 – 26 noviembre Utah, Estados Unidos ◦ Reuniones de Ministros de Comercio: <ul style="list-style-type: none"> 20 abril Subaraya, Indonesia 22 y 23 agosto Bandar Seri Begawan, Brunei 08 octubre Bali, Indonesia 07 – 10 diciembre Singapur, Singapur ◦ Reunión de Líderes: <ul style="list-style-type: none"> 08 octubre Bali, Indonesia
2014	<ul style="list-style-type: none"> ◦ Reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos: <ul style="list-style-type: none"> 17 – 21 febrero Singapur, Singapur 12 – 18 mayo Ho Chi Minh, Vietnam 03 – 12 julio Ottawa, Canadá 01 – 10 setiembre Hanói, Vietnam 19 – 24 octubre Canberra, Australia 25 – 30 octubre Sídney, Australia 07 – 12 diciembre Washington D.C., Estados Unidos ◦ Reuniones de Ministros de Comercio: <ul style="list-style-type: none"> 21 – 25 febrero Singapur, Singapur 19 – 20 mayo Singapur, Singapur

Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuellar”
 Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales
 Tesina Claudia Cecilia Tello Rios

		<p>25 – 27 octubre Sídney, Australia</p> <p>10 noviembre Beijing, China</p> <p>◦ Reunión de Líderes:</p> <p>10 noviembre Beijing, China</p>
2015		<p>◦ Últimas reuniones de Jefes Negociadores y algunos Grupos Técnicos:</p> <p>23 enero – 1 febrero Nueva York</p> <p>09 – 15 marzo Hawái, Estados Unidos</p> <p>21 – 26 abril Maryland, Estados Unidos</p> <p>14 – 28 mayo Guam, Estados Unidos</p> <p>23 – 31 julio Maui, Estados Unidos</p> <p>23 setiembre – 5 octubre Atlanta, Estados Unidos</p> <p>◦ Reuniones de Ministros de Comercio:</p> <p>29 – 31 julio Maui, Estados Unidos</p> <p>01 – 05 octubre Atlanta, Estados Unidos</p> <p>◦ Estados Unidos obtiene la Autoridad de Promoción del Comercio (TPA)</p> <p>◦ Conclusión de las negociaciones del TPP en la Reunión de Ministros de Comercio el 5 de octubre en Atlanta, Estados Unidos</p> <p>◦ Reunión de Líderes:</p> <p>18 noviembre Manila, Filipina</p>
2016		<p>◦ Última reunión de Ministros de Comercio:</p> <p>04 febrero Auckland, Nueva Zelanda</p> <p>◦ Suscripción del TPP en la Reunión de Ministros de Comercio el 4 de febrero en Auckland, Nueva Zelanda</p>

Fuente: Elaboración propia basada en Elms (2015); Fergusson, McMinimy & Williams (2015); MINCETUR (2016); Petri & Abdul-Raheem (2014) y SICE (s.f)

Anexo N° 4: Autoridad de Promoción del Comercio

1. Información general

La Autoridad de Promoción del Comercio (TPA), también conocida como ‘vía rápida’ o ‘*fast-track*’, es una ley a través de la cual el Congreso norteamericano faculta al Ejecutivo para negociar, por un plazo determinado, acuerdos internacionales que podrán ser considerados mediante un procedimiento legislativo agilizado. Dentro de este procedimiento, el Congreso solo tiene la posibilidad de aprobar, o desaprobar, el acuerdo en su totalidad sin poder realizar modificaciones; siempre que se hayan cumplido con una serie de requisitos sobre el contenido y el proceso de negociación del acuerdo (Fergusson & Beth, 2015). En forma general, estos requisitos han sido resumidos en los siguientes puntos:

- i. El acuerdo comercial debe ser negociado durante el período en el cual la TPA se encuentra vigente
- ii. El acuerdo debe cumplir con los objetivos trazados dentro del TPA⁵⁶
- iii. Las negociaciones deben haber sido conducidas cumpliendo con las notificaciones y consultas requeridas al Congreso y otros grupos de la sociedad civil
- iv. El Presidente debe cumplir con entregar un proyecto de ley de implementación para el acuerdo, en caso el mismo requiera de modificaciones a la ley local

Cabe destacar que, en relación con el cuarto punto, la TPA establece que el Congreso es el encargado de implementar cualquier modificación a la ley local derivada del nuevo acuerdo.

⁵⁶ Los objetivos establecidos con la renovación del TPA en 2005 se concentran en cuatro áreas: transparencia, empleo, protección del trabajo y del medio ambiente, y manipulación de divisas (Augustine, 2015).

2. Implicancias dentro del proceso de negociación del TPP

Como ha sido explicado previamente, el Ejecutivo estadounidense empezó a negociar el TPP cuando la TPA había expirado, por lo que no era necesario que cumpliera con sus requisitos. No obstante, a pesar de ello, el gobierno norteamericano decidió conducir las negociaciones como si estuviera vigente esta ley. Es decir, se realizaron algunas modificaciones procedimentales para cumplir con todas exigencias resumidas en los puntos previos.

En primer lugar, luego de confirmar su participación dentro de las negociaciones del TPP, el nuevo USTR, Ron Kirk, notificó formalmente al Congreso sobre la intención de la Administración del Presidente Obama de empezar a negociar un acuerdo con los demás países del TPP en diciembre de 2009. De esta forma, se cumplía anticipadamente con las notificaciones y consultas resumidos dentro tercer punto (Fergusson & Beth, 2015).

Más aún, se estableció que debía transcurrir un período de 90 días antes que cualquier nuevo miembro participara de las negociaciones. Así, se contaba con un plazo suficiente para que el Congreso y el público en general pudiera comentar sobre el posible nuevo participante (Elms, 2015).

No obstante, es necesario señalar que la decisión de negociar como si se tuviera la TPA no fue suficiente. De acuerdo con Fergusson & Beth (2015), la ausencia de la TPA generó demoras dentro del proceso de negociación en la medida en que algunos miembros no se encontraban dispuestos a aceptar compromisos en temas sensibles sin tener la seguridad que, posteriormente, el Congreso estadounidense no podría realizar modificaciones sobre el acuerdo.

Por este motivo, tras múltiples esfuerzos, el 29 de junio de 2015, el Presidente Obama firmó la ley de la TPA, luego de haber sido aprobada en el Congreso. Con esta ley vigente, el gobierno norteamericano dio un primer paso fundamental a favor del TPP dentro de sus procedimientos internos.

Anexo N° 5: Acciones informativas del MINCETUR

Tabla 9: Entidades convocadas que interactuaron en la negociación del TPP

Tipos de entidades	
Ministerios	Agricultura y Riego; Ambiente; Comercio Exterior y Turismo; Cultura; Defensa; Desarrollo e Inclusión Social; Economía y Finanzas; Educación; Energía y Minas Interior; Justicia y Derechos Humanos; Mujer y Poblaciones Vulnerables; Producción; Relaciones Exteriores; Salud (incluyendo DIGEMID y DIGESA); Trabajo y Promoción del Empleo; Transportes y Comunicaciones; Vivienda, Construcción y Saneamiento
Organismos reguladores	BCRP, INDECOPI, SBS, SMV, SUNAT, OSCE, OSIPTEL
Gremios empresariales	ADEX, COMEX, CONFIEP, CCL, SIN, SNMPE, SNP
Asociaciones de productores	ADIL, AGALEP, APA, ASOPORCI, CPF, IPEH, IPPN
Gremios farmacéuticos	ADIFAN, ALAFARPE
Gremios sectoriales	AAP, AGAP, CANATUR, CONVEAGRO, ASBANC, APESEG, PREVEX
Sindicatos	CATP, CGTP, CTP, CUT
Universidades	PUCP, UNMSM, UPC, UP, USIL
ONGs	ASPEC, RedGE, SPDA

Fuente: elaboración propia en basada en MINCETUR (s.f.)

Anexo N° 6: Hoja de ruta de Beijing para la contribución de APEC a la realización del FTAAP

En los últimos 25 años, las economías de APEC han hecho grandes avances en la búsqueda de comercio e inversión libres y abiertos. El rol del APEC en la facilitación del crecimiento económico regional y la cooperación ha resultado esencial en los esfuerzos para alcanzar mayor prosperidad y estabilidad común, y ha contribuido a la reputación de la región como motor de crecimiento económico mundial. A medida que el panorama económico mundial ha evolucionado, las cadenas de suministro y de valor globales han emergido, y las empresas han aprovechado una producción de bienes y servicios distribuida y más eficiente y redes globales de inversionistas y exportadores.

Los esfuerzos de integración económica en la región de Asia-Pacífico han entrado en una etapa crítica, y ahora se enfrentan a oportunidades y desafíos. La proliferación de ACRs/TLCs ha creado un impulso liberalizador favorable que complementa el sistema multilateral de comercio incorporado en la OMC; sin embargo, también ha resultado en un efecto "plato de fideos", planteando complejos nuevos retos a la integración económica regional y a los negocios.

En 2006, las economías APEC acordaron examinar la perspectiva a largo plazo de un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP). En 2010, los líderes del APEC emitieron "Vías al FTAA", e instruyeron al APEC a tomar medidas concretas para la realización del FTAAP, como un instrumento importante para impulsar la agenda de integración económica regional del APEC, que debe ser perseguida como un acuerdo de libre comercio integral desarrollando y construyendo sobre los proyectos regionales en curso como el ASEAN+3, el ASEAN+6, y el Tratado de Asociación Transpacífico. En este sentido, se espera que APEC haga un aporte importante y significativo como incubadora del FTAAP. Proporcionando liderazgo e insumo intelectuales al proceso de desarrollo de la integración económica regional, APEC podría desempeñar un papel importante en impulsar la visión del FTAAP adelante.

En los últimos años, APEC ha discutido un amplio rango de temas relevantes para la perspectiva del FTAAP, conducido trabajo analítico relacionado con el FTAAP, abordado una serie de temas de comercio e inversiones de siguiente generación, y emprendido iniciativas sectoriales. APEC también ha llevado a cabo programas de fortalecimiento de capacidades para ayudar a las economías en participar en negociaciones comerciales en temas particulares, ha intercambiado información sobre el estatus de las negociaciones de acuerdos regionales y acuerdos de libre comercio en la región de las Reuniones de Altos Funcionarios,

y lideró otros trabajos que podrían ser utilizados para contribuir a la eventual realización del FTAAP.

Hoy, hemos alcanzado un punto crítico en la evolución económica global, y las economías de APEC están comprometidas en hacer una contribución trasladando la visión del FTAAP a pasos concretos, y dando inicio y avanzando el proceso de manera integral y sistemática hacia la eventual realización del FTAAP. El establecimiento de una Hoja de Ruta para la Contribución de APEC a la Realización del FTAAP representa un importante paso concreto hacia una mayor integración económica regional.

En este sentido, nosotros, los líderes de APEC, compartimos las siguientes visiones comunes:

- El sistema de comercio multilateral basado en reglas seguirá siendo un principio clave de APEC. El FTAAP debe ser perseguido apoyando y complementando el sistema multilateral de comercio.
- El FTAAP debe hacer más que alcanzar la liberalización en sentido estrecho, debe ser integral, de alta calidad e incorporar y abordar temas de comercio e inversiones de “siguiente generación”.
- Lograr los Objetivos de Bogor para 2020 continuará siendo el objetivo central de APEC, y el progreso hacia los Objetivos de Bogor avanzará sustancialmente y ayudará a determinar la contribución de APEC a la eventual realización del FTAAP. Este trabajo no sustituirá los Objetivos de Bogor pero servirá como una importante fuerza impulsora para consolidar y acelerar el progreso hacia la liberalización del comercio y las inversiones.
- El FTAAP será realizado fuera de APEC, en paralelo con el proceso del APEC. APEC debe mantener sus principios no vinculantes, de cooperación voluntaria en sus contribuciones a la realización del FTAAP. APEC promoverá mayor liberalización del comercio y las inversiones y reformas unilaterales, continuará desempeñando un rol como incubadora del FTAAP y proveyendo liderazgo e insumos intelectuales para su realización.
- El FTAA deberá buscar minimizar cualquier efecto negativo resultante de la proliferación de acuerdos comerciales regionales y bilaterales, y será perseguido construyendo y desarrollando sobre las arquitecturas regionales actuales. Deben hacerse grandes esfuerzos para concluir las posibles vías hacia el FTAAP, incluyendo el TPP y el RCEP.

- Para apoyar a las economías APEC interesadas a participar en los proyectos regionales en curso y prepararse para la realización del FTAAP, APEC deberá continuar proveyendo actividades efectivas de cooperación económica y técnica que ayuden a las economías en desarrollo, incluyendo en reforma estructural, recursos humanos, desarrollo de PYME e integración.

Teniendo en cuenta lo anterior, acordamos emprender las siguientes acciones mientras perseguimos la conclusión de las iniciativas consideradas como potenciales vías del FTAAP:

- Lanzar un estudio estratégico colectivo en temas relacionados con la realización del FTAAP teniendo como base y actualizando los estudios existentes y trabajos anteriores, proveyendo un análisis de los potenciales beneficios económicos y sociales y costos, realizando una evaluación de los ACRs/TLCs vigentes en la región, analizando las varias vías hacia el FTAAP, midiendo el impacto del fenómeno del “plato de fideos” en las economías, identificando barreras al comercio y las inversiones, identificando desafíos que las economías podrían enfrentar en la realización del FTAAP, y considerando cualquier recomendación basada en los resultados del estudio. El Grupo de Amigos del Presidente del CTI sobre Reforzamiento de la REI y Avance del FTAAP, dirigido por economías miembros, organizarán y liderarán un grupo de trabajo para llevar a cabo el estudio y buscarán contribuciones de economías APEC interesadas, la Unidad de Soporte de Políticas APEC, ABAC, PECC y Centro de Estudios APEC. El vínculo con el segundo período de revisión de los Objetivos de Bogor será reforzado mientras se realiza este estudio. El CTI y SOM revisará el progreso anualmente, finalizará el reporte, junto con cualquier recomendación, alcanzada por consenso, y las presentará a los Ministros y Líderes a finales de 2016.
- Incrementar la transparencia de los ACRs/TLCs existentes y recientemente concluidos, avanzando el trabajo bajo el Mecanismo de Intercambio de Información APEC sobre ACRs/TLCs. Esto apoyará la cooperación en la realización del FTAAP, y alentará a las economías a organizar diálogos de soporte de políticas y otras actividades de intercambio de información bajo este mecanismo. Mayor transparencia de los ACRs/TLCs existentes y mejor comprensión entre nuestras economías de las posibles vías, contribuirá a construir el apoyo de stakeholders y conducirá a la realización de un FTAAP realmente beneficioso. Este mecanismo complementará el Mecanismo de Transparencia de la OMC para Acuerdos Comerciales Regionales, las economías continuarán participando en la mayor medida posible en el Mecanismo de

Academia Diplomática del Perú “Javier Pérez de Cuellar”
Maestría en Diplomacia y Relaciones Internacionales
Tesina Claudia Cecilia Tello Rios

Transparencia de la OMC. El CTI revisará la efectividad de este mecanismo bienal y presentará cualquier resultado en la MRT, AMM y AELM.

- Continuar las actividades de fortalecimiento de capacidades en busca del FTAAP bajo el Marco de Plan de Acción de la 2da Iniciativa de Necesidades de Fortalecimiento de Capacidades (CBNI). Encomiamos altamente la exitosa implementación de la 1era CBNI en 2012-2014 y alentamos a más economías a diseñar y conducir programas de fortalecimiento de capacidades para sectores específicos como economías líderes. Los resultados del programa de fortalecimiento de capacidades conducido bajo la 2da CBNI serán revisados periódicamente con el objetivo de fortalecer las capacidades de las economías de participar en los proyectos regionales en curso y realizar el FTAAP.
- Acelerar los esfuerzos de liberalización y facilitación del comercio “en la frontera”, mejorar el ambiente de negocios “detrás de la frontera”, y mejorar la conectividad regional “a través de las fronteras”. Esto incluye avanzar iniciativas en áreas como inversión, servicios, comercio electrónico, reglas de origen, cadenas globales de valor, conectividad de las cadenas de suministro, cooperación de aduanas, bienes y servicios ambientales, buenas prácticas regulatorias, al igual que temas de siguiente generación que el FTAAP debe contener. APEC continuará apoyando y promoviendo la cooperación en estas áreas para asegurarse que las economías miembros puedan beneficiarse efectivamente de estas iniciativas en su contribución continua con la realización del FTAAP.
- Fortalecer el compromiso con el sector empresarial a través del Consejo Consultivo Empresarial de APEC (ABAC) y otras rutas directas. Intensificaremos esfuerzos para fortalecer los diálogos del sector público-privado de APEC sobre la promoción del crecimiento económico regional, integración y un ambiente de negocios mejorado. El aporte del ABAC en materias que se espera que impacten el crecimiento económico de la región y el desarrollo de largo plazo serán utilizados para avanzar el trabajo hacia la realización del FTAAP.

Perseguiremos el FTTAP con un enfoque consensuado paso a paso, y afirmaremos nuestro compromiso con la eventual realización del FTAAP tan pronto como sea posible construyendo sobre los proyectos regionales en curso, lo que contribuirá significativamente al crecimiento sostenible y la prosperidad general de la región del Asia-Pacífico. Somos firmes en apoyar la integración económica regional e incrementar el comercio e inversión global, incluso a través de esta Hoja de Ruta. Estamos determinados en demostrar el liderazgo y compromiso del APEC en dar forma al futuro de la región Asociación sólida del Asia-Pacífico (APEC, 2014) (traducción propia).