Pharos
ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE LA ACADEMIA NACIONAL DE ECONOMÍA

Autores: Ignacio Bartesaghi, Carmen Estrades y Marcel Vaillant

Nuevos acuerdos comerciales en el Pacífico:

Oportunidades y amenazas para Uruguay

dECON
Facultad de Ciencias Sociales
UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA

Academia Nacional de Economía

Pharos

ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE LA ACADEMIA NACIONAL DE ECONOMÍA

Nuevos acuerdos comerciales en el Pacífico:

Oportunidades y amenazas para Uruguay[1]

Empresas patrocinadoras:

Deloitte. SCHANDY TRES CRUCES UniónCapital AFAP

[1] Los puntos de vista y las opiniones expresadas en esta publicación, son responsabilidad de los autores y no necesariamente reflejan una posición de las instituciones patrocinadoras.

Nuevos Acuerdos Comerciales en el Pacífico:
Oportunidades y amenazas para Uruguay

Ignacio Bartesaghi[2], Carmen Estrades[3] y Marcel Vaillant[4]

Montevideo, 2016
Pharos | Academia Nacional de Economía | dECON – Facultad de Ciencias Sociales – UdelaR

Diseño: Paula Lorenzo
Impreso por:

[2] Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay. ibartesa@ucu.edu.uy
[3] Profesora Adjunta Comercio Internacional, dECON. UdelaR. Email: carmen.estrades@gmail.com
[4] Profesor Titular Comercio Internacional, dECON. UdelaR. Email: marcel@decon.edu.uy

Academia Nacional de Economía

Pharos
ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE LA ACADEMIA NACIONAL DE ECONOMÍA

Pharos es un Centro de análisis y propuestas en materia económica y social perteneciente a la Academia Nacional de Economía.

Objetivo de Pharos
Realizar propuestas de política pública con una mirada de desarrollo de largo plazo, con un abordaje técnico sobre temas relevantes para el país.

Financiamiento
Pharos se financia con el aporte de las empresas patrocinadoras.

Destinatarios de las propuestas
Sistema político.
Comunidad en el sentido amplio.

Consejo asesor
El consejo asesor está integrado por representantes de la Academia Nacional de Economía y por referentes del empresariado uruguayo.

Autores

Ignacio Bartesaghi

Doctor en Relaciones Internacionales (2014, Universidad Nacional de la Plata), Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay y Coordinador del Observatorio América Latina - Asia Pacífico de la ALADI, CAF y la CEPAL. Es profesor de la Universidad Católica del Uruguay y de la Universidad de la República y profesor invitado de varias universidades del exterior. Registra un importante número de artículos, libros y capítulos de libros en el campo de su especialidad. Sus líneas de investigación abarcan la integración económica y el comercio internacional con énfasis en Asia Pacífico. Integra el Sistema Nacional de Investigadores.

Carmen Estrades

Doctora en Economía (2012, Université Bordeaux), y Profesora Adjunta del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Trabajó en el International Food Policy Research Institute y como consultora para diversos organismos internacionales, entre ellos el Banco Mundial, la Fondation FARM y la CEPAL. Sus líneas de investigación abarcan temas de comercio internacional, política comercial y agrícola, utilizando modelos de equilibrio general computable y de equilibrio parcial. Forma parte del Sistema Nacional de Investigadores, nivel I.

Marcel Vaillant

Doctor en Economía (2000, Antwerpen, University), Profesor Titular Comercio Internacional del Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Fue profesor invitado en varias Universidades de América Latina. En el año 2014 en su año sabático ganó la Catedra Simón Bolivar en la Universidad Paris III (Sorbonne Nouvelle) donde dictó un curso sobre Cadenas Globales de Valor. Registra una amplia lista de publicaciones (artículos de revista, libros y capítulos de libro) en el campo de su especialidad. Miembro de varias redes y asociaciones internacionales (RED MERCOSUR, LATN, RED EULALIA, LACEA, Virtual Institute UNCTAD; JOLATE, Arnoldshain Seminar, REDLAS). Ha sido consultor de varios organismos multilaterales. Investigador nivel III del Sistema Nacional de Investigadores.

Las opiniones vertidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen a las empresas patrocinadoras.

Índice

Introducción 9

I. Estrategia de negociación comercial en la nueva realidad internacional: Caso TPP y AP (Ignacio Bartesaghi, Carmen Estrades y Marcel Vaillant). 17

1. Antiguas ideas y nuevos principios generales 17

2. Acuerdos del Pacífico y alternativas para Uruguay 22

2.1 TPP 22

2.1.1 Características generales del acuerdo 22

2.2 Alternativas: Alianza del Pacífico y estrategia bilateral 35

3. Evaluación de impactos 51

3.1 Evaluación general 51

3.2 Simulación de escenarios de negociación con países de la región Asia-Pacífico 54

3.3 Sectores y CEU. Análisis bajo los distintos escenarios 58

4. Acceso al mercado en bienes 62

4.1 Características de la liberalización en bienes en el TPP 62

4.2 ¿Qué productos de interés exportador son discriminados en qué mercados? 66

II. Acuerdos Comerciales Preferenciales de Asia Pacífico en relación a América Latina: el caso del TPP (Ignacio Bartesaghi). 74

1. Antecedentes: acuerdos comerciales en Asia Pacífico 74

2. TPP 83

2.1 Miembros del TPP 83

2.2 Proceso de negociación 86

2.3 Principales capítulos de negociación 88

2.4 Proceso de puesta en vigencia del acuerdo 112

3. La Alianza del Pacífico 121

3.1 Aspectos introductorios 121

3.2 Caracterización del acuerdo y la política de sus miembros 123

3.3 Tratados principales 128

III. Análisis de impacto del TPP y la AP. Un análisis de equilibrio general computable (Carmen Estrades). 133

1. Introducción 133
2. Antecedentes 135
3. Metodología 140
   3.1 Modelo CGE 140
   3.2 Calibración y escenarios de simulación 142
4. Resultados 148
   4.1 Impacto del TPP 148
   4.2 Impacto de la Alianza del Pacífico 154
   4.3 Impacto conjunto de TPP y AP 157
   4.4 Impacto sobre Uruguay 159
   4.5 Análisis de sensibilidad 163
5. Conclusiones 166

IV. Acceso al mercado en bienes en el TPP: efectos en la inserción exportadora de Uruguay (Marcel Vaillant). 169

1. Introducción 169
2. Liberalización en bienes en el TPP 171
3. Complementariedad y Rivalidad 181
   3.1 Comparación de acuerdos TPP+1 vis a vis MERCOSUR+2 181
   3.2 Patrón de especialización 184
   3.3 Canasta exportadora de interés para Uruguay (CEU) 188
4. Acceso al mercado en el TPP efectos sobre la CEU 190
   4.1 CEU y el proteccionismo residual 190
   4.2 Liberalización plurilateral y el bilateralismo que se mantiene 193

Anexo A Estadístico 197

Referencias Bibliográficas 203

a) Capítulo I 203
b) Capítulo II 204
c) Capítulo III 205
d) Capítulo IV 207

Introducción

Los procesos de acuerdos comerciales de países del Pacífico representan para Uruguay un riesgo de pérdida de exportaciones si permanece ajeno a estos, aunque también significan una oportunidad para mejorar su inserción comercial y ampliar la capacidad exportadora, lo que se detalla en este libro realizado para el programa "Pharos" de la Academia Nacional de Economía.

El trabajo consideró los resultados sobre impactos y acceso al mercado en los casos de "Trans - Pacific Partnership" (TPP) y la "Alianza del Pacífico" (AP).

El informe concluye que si Uruguay no toma en cuenta esos procesos para tener algún tipo de acercamiento, el país sufrirá reducción de acceso a mercados, lo que además se complementará con una menor capacidad de atracción de inversión extranjera.

En base al análisis en profundidad de estos procesos, se arriba a una lista de tres recomendaciones centrales:

i. la primera es sobre la necesidad de Uruguay de lograr acuerdos comerciales con algunos países del Pacífico, profundizando algunos en curso con gobiernos de la región, y con el inicio de integración al bloque de la AP, así como el inicio de tratativas por acuerdos de preferencias comerciales con otros asiáticos.
ii. la segunda es sobre la necesidad de priorizar acceso a colocación de productos agropecuarios;

iii. y la tercera sobre la conveniencia de recuperar capacidad de manejo de la política comercial para alinear a los intereses nacionales del país.

El "Acuerdo Transpacífico" –Trans-Pacific Partnership (TPP)- y la "Alianza del Pacífico" (AP) son procesos de la economía internacional que impactan sobre el país y generan una demanda de respuesta para compensar efectos negativos, así como para desarrollar oportunidades.

En ese sentido, hay varios caminos de acción posibles y por eso es fundamental tener definidos los objetivos para que en función de los escenarios posibles, se puedan adoptar las decisiones correctas.

Los objetivos de la inserción internacional de una economía pequeña como Uruguay son simples y se vinculan con fortalecer su estructura económica para permitir un crecimiento competitivo, con desarrollo de la productividad, lo que permita ubicar al país en una senda de crecimiento sostenido.

Esto implica incrementar el grado de internacionalización de la economía tanto a través de un mejor acceso al mercado internacional, como por la profundización de la movilidad de los factores de producción.

Uruguay ha venido desarrollando políticas unilaterales en la dirección de la apertura, pero no ha logrado contar con un conjunto de acuerdos preferenciales recíprocos. Y estos son el complemento necesario para consolidar estas políticas.

El objeto del presente estudio, fue el análisis de estos nuevos procesos de integración preferencial plurilateral, junto con las amenazas, desafíos y oportunidades que plantean. Los resultados se presentan en un libro de cuatro capítulos.

Tres de ellos analizan asuntos específicos, mientras que el cuarto integra todos los resultados, con el objetivo de aportar a la discusión sobre una nueva estrategia de negociación comercial para Uruguay.

Los procesos de integración en mega acuerdos que armonizan, profundizan y amplían un conjunto de acuerdos comerciales preexistentes son una característica de la época.

Tanto el TPP como la AP constituyen ejemplos contemporáneos de lo que se denomina la multilateralización del regionalismo. Pese a ser un acuerdo de nueva generación, con temas de agenda que no avanzaron a nivel multilateral (OMC-+) y otras que ni se han tratado (OMC-X), las características plurilaterales del acuerdo han requerido una mayor flexibilidad que los bilaterales que lo precedieron. A los efectos de posibilitar el acuerdo, las reglas no se endurecieron, sino que se han flexibilizado.

Los resultados obtenidos al aplicar un modelo de equilibrio general computable (EGC) muestran que la mayoría de los países que no integran el TPP se ven perjudicados por la concreción del mismo, principalmente por la caída de las exportaciones hacia los países integrantes de ese gran bloque.

La afectación es por desvío de comercio convencionales y Uruguay se encuentra en los países que se pueden perjudicar.

La finalización del TPP y la AP podría suponer una caída en las exportaciones uruguayas de bienes agrícolas y alimentos de 0,29% en términos reales, y una caída del PBI real del 0,045% en relación a un escenario que no contemple ese acuerdo. La caída de bienestar de Uruguay está asociada a una pérdida de mercado para sus exportaciones, especialmente hacia México, Colombia, Estados Unidos y Japón; y concentrada en productos de exportaciones tradicionales como son los

lácteos, carne y alimentos y en algunos productos manufacturados como químicos y autopartes.

Utilizando ese modelo (EGC) se evaluaron diferentes estrategias alternativas de Uruguay para compensar la exclusión de los procesos de integración en el Pacífico (TPP y AP). Ingresar al TPP no solo compensa las pérdidas sino que permite una expansión importante de la economía en relación al escenario base de exclusión. Le sigue en orden de impacto integrarse a la AP y en tercer término tener un acuerdo bilateral con Japón.

Estas últimas estrategias (AP y Japón) dan resultados muy similares, y el orden de impacto puede cambiar en función del criterio utilizado para evaluarlo (comercio, producto o bienestar y período de tiempo).

Las simulaciones realizadas plantean que al año 2040 el producto per cápita dentro con el TPP+AP es 1% mayor al que se alcanzaría quedando afuera de ambos acuerdos. Las exportaciones son 8% mayor con Uruguay participando en el TPP/AP en relación al escenario base (sin acuerdos). Utilizar la estrategia AP u Japón reduce el costo de quedarse afuera, pero implica un resultado menor en relación a integrarse al TPP. Cualquiera de los dos caminos constituye un paso en la misma dirección.

Los impactos sectoriales son más intensos. En particular los impactos potenciales en los productos agrícolas son mayores donde se destacan los casos del sector arrocero, cárnico y lácteo. En el sector lácteo se produciría una gran expansión en las exportaciones (más de 600 millones de USD) con un acuerdo bilateral con Japón. Eso es consistente con el hecho de que se trata de uno de los países con la política comercial más proteccionista en este sector.

Por último, en el trabajo se realiza un estudio más detallado del acceso al mercado en bienes. Los temas comerciales, además de los impactos

agregados y sectoriales, afectan productos concretos que requieren un análisis más desagregado. Se aplica este enfoque al estudio del TPP y se observa el fenómeno de la existencia de un proteccionismo residual.

Se trata de un conjunto de productos que ha sido resistente a ser liberalizado aún en los múltiples acuerdos preferenciales pre-existentes. Basado en un estudio comparado de la especialización, empleando las medidas de complementariedad y rivalidad comercial, se definió una canasta de productos exportados por Uruguay factibles de ser muy afectados por la suscripción del TPP. En los países del TPP que son complementarios comercialmente de Uruguay, se enfrentaran problemas en relación a los países rivales comerciales que tendrán una preferencia comercial de acceso al mercado en la canasta de productos que el país exporta con ventaja. El estudio verifica que el proteccionismo residual está estrechamente asociado a la canasta de productos exportados que tiene relevancia para Uruguay.

A los efectos de identificar dónde estarán los mayores impactos se combinó la velocidad y el tipo de liberalización del comercio a nivel de productos y mercados. Esto permitió identificar díadas productos-mercados en donde Uruguay puede enfrentar problemas de acceso (por ejemplo en productos pecuarios carne y lácteos) y para eso se requiere una política comercial de "control de daños" para el corto plazo. Esta política puede utilizar los acuerdos preferenciales vigentes con algunos miembros del TPP y la AP (Chile; Perú, Colombia y México) con los TLC dentro de la ALADI, Japón y Estados Unidos con el SGP).

En conclusión, el análisis del TPP ofrece un conjunto de resultados a partir de los cuales se derivan recomendaciones de política. Primero no se trata de un acuerdo eminente a pesar de que la negociación ya terminó el período para ser internalizado en los países es de más de dos años.

Además existen incertidumbres que aún en este plazo se pueda cumplir. El segundo aspecto positivo es que el acuerdo plurilateral tiene un grado de flexibilidad mayor que los bilaterales que le precedieron en particular los que se firmaron con Estados Unidos. Los países participan todos, cuentan con una red de acuerdos bilaterales entre ellos que son la base sobre la que se construyó el acuerdo bilateral. Los análisis de impacto dan el tipo de resultados convencionales en este tipo de estudio.

Las magnitudes sirven para orientarse en relación al ordenamiento de los efectos en los diferentes escenarios. En particular se identificaron otros acuerdos (AP y acuerdo bilateral con Japón) que son posibles de suscribir en el corto plazo y que tienen impactos menores pero que van en la misma dirección. Los resultados a nivel sectorial son mayores en particular en los productos agropecuarios que acceden a mercados muy protegidos.

Respecto a la caracterización de la evolución del programa de liberalización en bienes en el TPP, se concluyó que a pesar de los acuerdos comerciales pre existentes subsiste un proteccionismo residual que aún emplea muchos tipos de instrumentos no arancelarios. Este proteccionismo residual está concentrado en productos agrícolas en especial aquellos en los que Uruguay está especializado.

La amenaza que enfrenta el Uruguay es que se produzca una liberalización mayor en mercados que son complementarios de las exportaciones del país (Perú, México, Japón, Vietnam) con países que son rivales comerciales (Australia y Nueva Zelandia entre otros). La potencial reducción en el acceso al mercado se ve amplificada con la menor capacidad de atracción de inversión extranjera en estos sectores. Este problema, que Uruguay ya lo viene sufriendo desde hace un tiempo, se agudizaría con estos nuevos acuerdos.

La primera recomendación es que una estrategia de mediano plazo para Uruguay que busque acercarse a los procesos de Asia Pacífico requiere necesariamente profundizar y ampliar los acuerdos comerciales con algunos de los países participantes del TPP.

Uruguay debería seguir la línea de acercamiento a través de la profundización de acuerdos comerciales preferenciales existentes con los países de la AP (Chile, Perú, Colombia y México), a la vez de iniciar paralelamente un proceso de ingreso a la AP.

En relación al TPP, lo posible en el corto plazo es seleccionar una lista corta de países (Vietnam, Japón, Malasia, Singapur) con los cuales suscribir acuerdos comerciales preferenciales bilaterales.

La segunda recomendación que se deriva de los resultados sobre impactos y acceso al mercado, es que se debería priorizar la mejora en el acceso al mercado para la canasta de productos agropecuarios exportados por Uruguay. Se trata de mercados muy protegidos donde los países rivales ampliarán su acceso en los próximos años.

Esto se expresa tanto en la selección y diseño de los acuerdos existentes a profundizar en particular con los países del Pacífico de América Latina (Perú, Colombia y México) y los nuevos acuerdos a suscribir con países del Sudeste Asiático (Japón, Vietnam, Malasia).

La tercera recomendación que es un requisito para poder desarrollar las otras dos, y se trata de la necesidad de recuperar la capacidad de acción sobre la política comercial para alinearla con los intereses nacionales del país.

I. Estrategia de negociación comercial en la nueva realidad internacional: Caso TPP y AP.

Ignacio Bartesaghi, Carmen Estrades y Marcel Vaillant

1. Antiguas ideas y nuevos principios generales

El caso del TPP (Trans Pacific Partnership Agreement) plantea nuevamente el interés sobre la cambiante realidad internacional. Es una oportunidad para revisar los principios de la inserción internacional del país y el desarrollo de una estrategia negociadora de acuerdo a la nueva realidad. El contexto es que las reglas que rigen las relaciones económicas entre las jurisdicciones nacionales, en particular el comercio y la movilidad de factores, están en un proceso de transformación.

Es necesario revisar antiguas ideas que demandan una actualización. La primera se refiere al concepto referido al proceso de globalización. El periodista económico norteamericano Tomas Friedman utilizó la metáfora de "el mundo es plano" para darle significado a la idea que la reducción generalizada en las barreras en las relaciones económicas, por la acción combinada del cambio tecnológico y la liberalización de los mercados, implica una nivelación creciente del campo de juego. Esta dinámica generaría una ampliación de las oportunidades para los países en desarrollo. En contraposición a esta visión Ghemawat (2011) plantea una perspectiva distinta. Este autor señala que se transita una época de semi globalización donde se han desencadenado intensos procesos de integración global pero de forma parcial: tanto por los participantes de esta dinámica como por los ámbitos que se cubren con las nuevas

disciplinas internacionales y la profundidad que alcanza la integración global. Hay múltiples formas de participar pero también es perfectamente posible estar fuera del proceso. En esta perspectiva, dos procesos combinados están en desarrollo de liberalización e integración de los mercados, de forma paralela a una mayor regulación adaptada a un contexto global de mayor circulación internacional de los bienes, servicios y algunos factores de producción.

Del punto de vista productivo, los cambios tecnológicos han posibilitado la profundización de la internacionalización de la actividad económica en conjunto con un proceso creciente de fragmentación de la producción a escala de la economía internacional. Estos procesos han generado nuevas fuentes de ganancias del comercio asociado a un crecimiento generalizado en el comercio de bienes y servicios intermedios, lo que se manifiesta en la construcción de cadenas globales de valor. El comercio y la inversión extranjera directa, evolucionan de ser dinámicas sustitutas a ser fenómenos complementarios y mutuamente determinados. El acceso al mercado incentiva la inversión y ésta permite el acceso.

Las nuevas reglas de las cuales el TPP es un ejemplo, procuran generar las disciplinas que permitan el desarrollo de esta dinámica de interacción retroalimentada entre comercio e inversión. Tal como lo plantea Baldwin (2012) es un juego en donde los países desarrollados ofrecen sus fábricas y mercados a cambio de reformas en los países en desarrollo que les den las condiciones de garantía para la relocalización de la producción.

Uruguay es una economía pequeña que viene impulsando un proceso gradual pero permanente de apertura comercial desde hace más de tres décadas. Este proceso estuvo apoyado en un conjunto de políticas unilaterales que se han mantenido y perfeccionado en este largo período.

Estas políticas a nivel unilateral le permitirían potencialmente alinearse de forma poco traumática a las nuevas disciplinas internacionales de los acuerdos de nuevo tipo. Sin embargo, no es este el rumbo que se adoptó en lo que refiere a acuerdos comerciales preferenciales. Esto se hizo solamente en algunos casos puntuales que ejemplifican el potencial disponible, como por ejemplo el acuerdo de inversiones con Estados Unidos y la profundización de los acuerdos de libre comercio que se tienen con algunos países de la ALADI (Chile y México).

La performance de la integración regional con los países del MERCOSUR dejó a Uruguay con un conjunto de acuerdos comerciales preferenciales muy reducido. Los hechos han demostrado que la negociación conjunta en el MERCOSUR más que favorecer los intereses de Uruguay lo han perjudicado. No ha sido fácil alinear los intereses de los países para construir una política comercial común en el MERCOSUR. Desde hace más de dos décadas los países buscaron disciplinarse a firmar acuerdos comerciales con no miembros del bloque de forma conjunta. Esta restricción no sirvió para ampliar el poder de negociación de Uruguay, lo que hizo fue subordinarlo a intereses comerciales de los países grandes de la sub región (en particular Brasil). El estado de situación actual es la prueba de este fenómeno.

Este desenlace era previsible. Si no lo fue entre los años 1991 y 1994 cuando se cristalizó la idea de construir una Unión Aduanera y un Mercado Común, claramente hace ya más de una década que el problema se manifestó. Sin embargo, no se reaccionó de forma oportuna. Hoy Uruguay necesita de forma urgente mejorar el acceso al mercado internacional de la canasta de productos con ventaja comparativa que tiene (agroalimentarios y materias primas de origen agropecuario). Esta canasta coincide con lo que se denomina el corazón del proteccionismo que caracteriza la política comercial de economías desarrolladas y en

desarrollo. Su mejora requiere un esfuerzo direccionado de acceso al mercado para levantar estas trabas. Se trata de una prioridad evidente de la política comercial del país. Pero además es necesario desarrollar y encontrar nuevas oportunidades en la inserción de los servicios globales en donde el país expresa un gran potencial y es un tipo de especialización comercial totalmente complementaria de la anterior. Por último, no se puede resignar el objetivo de encontrar acuerdos que permitan un catch up tecnológico y un proceso de transformación de la matriz productiva, a través de la integración a las cadenas globales de valor.

Para atender estos objetivos es necesario construir una canasta de políticas de inserción internacional que empleen distintos instrumentos para atender diferentes objetivos.

Durante mucho tiempo los negociadores uruguayos en materia comercial, repetían la fórmula: "…vamos a pagar con moneda brasilera (acceso al mercado en manufactura en este país) una mejora en acceso al mercado de nuestros productos agropecuarios en Europa". Visto en perspectiva esta regla no funcionó. La negociación conjunta en el MERCOSUR le ha quitado a Uruguay la principal característica de la cual debe sacar provecho una economía pequeña que es la flexibilidad de adaptación y la capacidad de cambio. La negociación conjunta no potenció estas características sino que la erosionó. Los acuerdos comerciales siempre combinan amenazas con oportunidades, aspectos defensivos y ofensivos. La pequeñez del mercado doméstico hace que los incentivos para abastecerlo sean reducidos y por lo tanto también la magnitud de las potenciales sensibilidades domésticas. Del punto de vista ofensivo, las posibilidades de cambiar las condiciones en los mercados de destino son pequeñas y en consecuencia las sensibilidades de los otros países también lo serán, reduciendo de esta forma las resistencias a firmar acuerdos con economías pequeñas.

La idea de que las economías pequeñas no puedan negociar acuerdos dada su escasa relevancia económica está ampliamente desmentida por la realidad de la economía internacional, en donde decenas de economías pequeñas son actores protagónicos del proceso de suscripción de acuerdos. Sacar provecho de la flexibilidad requiere tener un trabajo permanente de monitoreo respecto a los escenarios más probables y poder orientarse en función de estas expectativas. Para Uruguay toda orientación de política de inserción internacional que implique erosionar esta capacidad debería estar desterrada del menú de opciones que se pueden tomar. No sirve estar en el estribo de ningún país, dado que las condiciones internacionales cambian de forma abrupta y muchas veces de manera impredecible.

La política de apertura comercial no tiene que contradecir los mecanismos de protección social que le de sustentabilidad a la liberalización comercial. Una distribución del ingreso equitativa y/o la reducción en los niveles de pobreza en un contexto de igualdad de oportunidades de los ciudadanos son los objetivos sociales fundamentales. Es necesario tener claro que las políticas de inserción internacional pueden estar alineadas con estos objetivos o estresar la capacidad de poder cumplirlos. El diseño institucional que le da credibilidad a estas políticas compensatorias es fundamental. La evidencia comparada muestra que las economías más abiertas de forma sostenida registran niveles de gasto público alto en relación al producto, asociados a mecanismos de seguridad social extendidos y profundos. Este hecho da por tierra con una falsa oposición entre liberalización, integración de mercados y papel del Estado en la regulación de la actividad económica.

2. Acuerdos del Pacífico y alternativas para Uruguay[5]

2.1 TPP

2.1.1 Características generales del acuerdo

El TPP es un acuerdo comercial de última generación que busca entre otros objetivos alcanzar una zona de libre comercio en bienes y servicios entre sus doce miembros. Se lo conoce como mega acuerdo debido a su importancia en términos económicos, ya que involucra a las principales potencias mundiales e incorpora normas que por su profundidad y alcance tiene implicancias en el sistema multilateral, procesos de integración y acuerdos bilaterales. Cabe precisar que la conformación del TPP no es un hecho aislado, sino que responde a la estrategia desplegada por varios Estados en el marco de la APEC (Asia Pacific Economic Forum), la que derivó en la conformación de una red de acuerdos bilaterales, plurilaterales y más recientemente mega acuerdos o negociaciones como el propio TPP y el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) impulsado por China.

El acuerdo involucra a diferentes economías, en cuanto a tamaño, nivel de desarrollo y ubicación geográfica, abarcando el 11% de la población mundial (cerca de 800 millones de personas), 37,5% del PIB, 23% de las exportaciones mundiales, 27% de las importaciones, 32% de las entradas de IED y 42% de las salidas, lo que confirma la importancia del acuerdo alcanzado.

[5] Esta subsección resume los resultados del capítulo II.

Los doce miembros del TPP son Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, economías que muestran profundas asimetrías en términos de PIB, PIB per cápita, población, importancia del comercio exterior y territorio. Estados Unidos es con distancia la potencia más relevante del grupo, seguido por Japón y Canadá. Es interesante observar que los participantes del TPP integran diferentes procesos de integración regional, lo que confirma las implicancias de este acuerdo en los otros ámbitos más allá del multilateral. Este hecho es relevante si se tiene en cuenta la evolución de las estrategias comerciales de sus miembros tanto individualmente (Estados Unidos), como en los diferentes procesos de integración de los que forman parte. Asimismo, será un tema clave en cuanto a la aplicación del acuerdo que debió contemplar la posibilidad de que los Estados miembros sigan respetando las concesiones concedidas en los numerosos acuerdos comerciales que ya ha suscrito cada parte y lo que será un desafío para la administración de las disposiciones comprendidas en el TPP.

En los hechos, los diferentes miembros del TPP integran además de la OMC (Organización Mundial del Comercio), algunos de estos procesos de integración: ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración), NAFTA (North American Free Trade Agreement), ASEAN (Association of Southeast Asian Nations) y la AP (Alianza del Pacífico). Además, participan de otras megas negociaciones como es el caso de Estados Unidos en el acuerdo Transatlántico y de varias economías que integran el RCEP (Australia, Nueva Zelanda, Vietnam, Malasia, Singapur, Brunéi y Japón). Debe tenerse en cuenta que muchos de los integrantes del TPP poseen negociaciones bilaterales en curso con diferentes países a nivel internacional. Es por eso que cualquier análisis de este acuerdo debe

contemplar los impactos en todos los escenarios de negociación en un contexto en que todos los países negocian acuerdos comerciales.

Las economías que integran el TPP también muestran similitudes y diferencias en otros indicadores de competitividad y performance logística, lo que podría adelantar los desafíos pero también los eventuales impactos positivos de integrarse a un esquema preferencial que incluye a varios socios que poseen los mayores niveles de competitividad internacional. El arancel promedio aplicado por los países del TPP es relativamente bajo, ascendiendo al 4,2%, duplicando el arancel agrícola al de los productos no agrícolas, lo que se encuentra relacionado con el nivel de protección de algunos de los países participantes del acuerdo, caso de Canadá, Japón, México y Vietnam.

Cuadro 2.1. Acuerdos comerciales firmados entre los miembros del TPP

Países TPP	Australia	Brunéi	Canadá	Chile	EEUU	Japón	Malasia	México	N. Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam
Australia	N/C	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Brunéi	No	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	No	No	N/C	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí	N/C	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EEUU	Sí	No	Sí	Sí	N/C	No	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Malasia	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí
México	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	N/C	No	Sí	No	No
Nueva Zelanda	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí
Perú	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	No
Singapur	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	N/C	Sí
Vietnam	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C

Fuente: elaboración propia en base a la OMC.

Más allá de las diferencias estructurales comentadas, los miembros del TPP también muestran ciertas similitudes, especialmente en lo que tiene que ver con el nivel de apertura de sus miembros, el número de acuerdos que han negociado en los últimos años, los cuales incorporan normas OMC Plus. Se trata de economías que muestran estrategias claras en sus políticas de desarrollo. Además, para el éxito de las negociaciones y especialmente el nivel pretendido, es clave que gran parte de los integrantes ya poseen acuerdos comerciales vigentes entre sí y en su gran mayoría con Estados Unidos (Australia, Canadá, Chile, México, Perú, Singapur).[6] De todas formas, esta realidad no impidió que en el transcurso de las negociaciones se planteen algunas dificultades, especialmente en el capítulo de propiedad intelectual o inversiones, pero incluso en acceso a mercados, ya que si bien y como puede observarse en el cuadro 2.1 existen relaciones comerciales ya vigentes entre muchos de los miembros, aún quedaban por completar algunos vínculos de sumo impacto económico, como el de Estados Unidos con Japón o el de México con varias economías asiáticas.

2.1.2 Principales capítulos de negociación

Las negociaciones del TPP se inician formalmente en marzo de 2010 en la ciudad de Melbourne, Australia y culminan en Atlanta, Estados Unidos en octubre de 2015 (se firmó en Nueva Zelanda en febrero de 2016). Las negociaciones llevaron cinco años y contaron con el liderazgo negociador de Estados Unidos. El texto del TPP comprende un total de

[6] Estados Unidos cuenta con un acuerdo vigente con Vietnam de normalización de relaciones comerciales que tiene otro alcance si se lo compara con un tratado de libre comercio.

30 capítulos y más de 900 páginas y sus idiomas oficiales son el inglés, español y francés. Seguidamente se listan los capítulos que fueron incorporados en la negociación.

Cuadro 2.2. Contenido del acuerdo por capítulo

Capítulos del acuerdo	
01. Disposiciones iniciales	16. Competencia
02. Comercio de bienes (acceso a mercado y agricultura)	17. Empresas del Estado y monopolios designados
03. Reglas de origen y procedimientos relativos al origen	18. Propiedad Intelectual
04. Textiles	19. Asuntos Laborales
05. Administración Aduanera y Facilitación de Comercio	20. Medio Ambiente
06. Defensa comercial	21. Cooperación
07. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	22. Competitividad
08. Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)	23. Desarrollo
09. Inversiones	24. Pequeñas y Medianas Empresas
10. Comercio Transfronterizo de Servicios	25. Coherencia regulatoria
11. Servicios Financieros	26. Transparencia y Anticorrupción
12. Entrada Temporal de Personas de Negocios	27. Administración y Disposiciones Institucionales
13. Telecomunicaciones	28. Solución de Diferencias
14. Comercio Electrónico	29. Excepciones
15. Contratación Pública	30. Disposiciones Finales

Fuente: textos del acuerdo TPP.

Seguidamente se presentan las principales características generales del acuerdo:

i. El TPP es un acuerdo de última generación en cuanto a la incorporación de normas OMC Plus y OMC X, que contempla los principios generales del comercio internacional.

ii. De entrar en vigor, impactará en la generación de las reglas comerciales en los próximos años (ya sea en el ámbito de la

OMC como en los acuerdos subregionales y bilaterales), por lo que el mismo genera tensión en otros escenarios internacionales.

iii. Posee un componente económico, comercial y geopolítico de significación por incluir a Estados Unidos y otras potencias asiáticas como Japón, pero excluyendo a China.

iv. Pretende ser un acuerdo que sirva de plataforma regional y favorezca los encadenamientos productivos.

v. Se negoció bajo el principio del "todo único" y Nación Más Favorecida.

vi. El acuerdo prevé la adhesión de cualquier Estado o territorio aduanero que sea miembro de la APEC o cualquier otro que las partes acuerden.

vii. Las disciplinas siguieron un enfoque regional en las negociaciones.

viii. Acuerdo con importantes beneficios en acceso al mercado (beneficios para Estados Unidos, Japón, México, Nueva Zelanda y Vietnam).

ix. Se trata de un acuerdo que permitió flexibilidades incluso mayores a las presentadas por los acuerdos bilaterales firmados por algunos miembros (caso de Estados Unidos), lo que para algunos especialistas tiene que ver con su formato plurilateral.

Las características específicas son:

i. En cuanto al capítulo de acceso a mercado, se prevén períodos relativamente extensos para la apertura (más de 20

años) y se aceptaron excepciones (algunas provisorias) en determinadas políticas nacionales vinculadas con la banda de precios, los bienes usados, las licencias no automáticas en Vietnam, las restricciones a las importaciones impuestas por Malasia, entre otras.

ii. Se hace mención a la admisión temporal para algunos productos (pero no con el alcance del régimen de Admisión Temporaria conocido en Uruguay) y no se hace mención al Drawback u otros regímenes similares. No se menciona a las zonas francas, ni los depósitos aduaneros, zonas que forman parte del acuerdo y de la definición de territorio incorporada en el Anexo 1 – A de definiciones específicas. La definición de Parte implica a un Estado o Territorio Aduanero.

iii. Se habilitaron las negociaciones bilaterales, sectoriales, salvaguardias agrícolas y programas nacionales. Este fue un tema clave en las negociaciones entre Estados Unidos y Japón por el sector agrícola y automotriz. Dado que se negoció en base al principio de NMF, los resultados de dicha negociación fueron luego trasladados al resto de los miembros del TPP.

iv. El régimen de origen utiliza criterios muy diversos con requisitos propios en textiles, máquinas y herramientas, y vehículos (para el cálculo del valor regional). Se prevé la acumulación de origen, se incorpora el de minimis y se establece la auto certificación (se prevé un período de transición para aquellos países que poseen la certificación por entidades).

v. El capítulo de inversiones contempla los principios básicos en cuanto al Trato Nacional, libre movilidad de utilidades e indemnización, entre otros. En inversiones se adopta el criterio de listas negativas con la posibilidad de incorporar medidas disconformes. En cuanto a la resolución de las diferencias en el capítulo de inversiones se sigue el procedimiento habitual de los acuerdos de inversión de última generación, pero con la incorporación de un sistema que presenta algunas originalidades en el margen de acción de los gobiernos a la hora de activar el sistema de solución de diferencias (medidas vinculadas con el cuidado de la salud y requisitos formales del reclamo).

vi. En servicios se presentaron ofertas en base a una lista negativa con espacio para medidas disconformes.

vii. El TPP no exige el desmantelamiento de los monopolios en el capítulo de las telecomunicaciones y los habilita expresamente en el capítulo de empresas públicas y monopolios designados. Sí regula algunas prácticas seguidas por las empresas públicas para evitar la competencia desleal.

viii. En compras gubernamentales se utilizan las listas positivas, lo que permite definir qué entidades del gobierno central o locales y qué bienes o servicios ingresarán en el régimen de contratación pública. Se definen umbrales, excepciones, pero no márgenes de preferencia nacional. Algunos países como Estados Unidos y México no presentaron entidades subcentrales.

ix. El capítulo de propiedad intelectual terminó con un nivel de ambición muy inferior al planteado inicialmente, con plazos

ya manejados en otros acuerdos internacionales y con el margen necesario para determinadas políticas vinculadas con emergencias sanitarias.

x. El TPP negoció disposiciones muy modernas en el capítulo de normas técnicas y normas sanitarias y fito sanitarias.

xi. Se avanzó en un importante número de capítulos con disposiciones OMC X, como cooperación, PYMES, coherencia regulatoria, competitividad, transparencia y anticorrupción, pero con un bajo nivel de normas vinculantes.

xii. Los capítulos de normas medioambientales y laborales hacen referencia a normas multilaterales y a la obligación de cumplimiento de normas nacionales.

Cuadro 2.3. Análisis de las ofertas en acceso a los mercados presentadas por los miembros del TPP

País	Plazo máximo de desgravación	Cuota	Salvaguardia agrícola y aranceles diferenciales	Negociaciones sectoriales	Programas Nacionales	Oferta conjunta o bilateral	Nivel de complejidad en política comercial
Australia	4 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Brunéi	11 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Canadá	12 Años	Sí	No	Sí	No	Bilateral	Medio
Chile	8 años	No	No	No	No	Bilateral	Bajo
Japón	21 años	Sí	Sí	Sí	No	Bilateral	Alto
Malasia	16 años	Sí	No	No	No	Conjunta	Medio
México	16 años	Sí	No	No	No	Bilateral	Medio
Nueva Zelandia	7 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Perú	16 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Singapur	Desgrvación inmediata	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Estados Unidos	20 años	Sí	Sí	Sí	Sí	Bilateral	Alto
Vietnam	21 años	Sí	No	No	No	Conjunta	Medio

Fuente: elaboración propia en base a las ofertas extraídas del sitio web de la DIRECON.
http://www.direcon.gob.cl/tpp/capitulos-del-acuerdo/

2.1.3 Proceso de puesta en vigencia del acuerdo

Frente a un tratado complejo desde el punto de vista de la cobertura y profundidad de los capítulos negociados, el proceso de incorporación del acuerdo puede suponer en algunos casos la apertura de una nueva negociación, pero ya no con las partes sino con los principales actores nacionales (sindicatos, partidos políticos, sector empresarial, ONGs, entre otros). El mecanismo definido para la puesta en práctica del TPP adelanta las posibles dificultades que pueden presentarse en este sentido, debido a la importancia que se le otorga a Estados Unidos.

Seguidamente se enumeran algunas características:

i. Se espera la incorporación de todos los miembros en un período máximo de dos años, momento a partir del cual se aplican diferentes mecanismos de incorporación.

ii. El TPA favoreció el cierre del acuerdo pero no necesariamente su incorporación (el Congreso de Estados Unidos no puede modificar el texto, solo aprobarlo o rechazarlo).

iii. Hay objeciones en el Congreso estadounidense para aprobar el acuerdo en esta administración. Los candidatos a la presidencia de Estados Unidos con mayores posibilidades se han mostrado contrarios al TPP.

iv. Estados Unidos debe incorporar el acuerdo junto con otros miembros para que entre en vigencia. Esto es debido a la doble condición de número de miembros y PIB total definida en el tratado.

v. Los sistemas de incorporación difieren según el país (no todos necesitan la aprobación del Congreso, Parlamento o Asamblea).

vi. Algunas economías como Canadá, Australia, México y Japón, esperarán la evolución del proceso de incorporación en Estados Unidos.

vii. En algunos casos hay fuertes presiones de los lobbies nacionales.

viii. Se espera que otras economías incorporen sin mayores problemas el acuerdo (Brunéi, Singapur, Vietnam, Malasia, Nueva Zelanda, Chile y Perú).

2.1.4 Uruguay y el TPP

En términos generales podría indicarse que Uruguay no presentaría mayores dificultades en avanzar en negociaciones en el marco del TPP, acuerdo que como ya fue señalado permite el margen necesario para contemplar las especificidades de gran parte de las políticas públicas y comerciales de mayor sensibilidad para el país. Naturalmente, esto no implica que el ingreso a una negociación de estas características suponga la pérdida de cierto margen de acción en términos de políticas públicas nacionales, impulsando ciertas reformas y adecuaciones que puedan afectar a algunos sectores en particular.

Cuadro 2.4. Desafíos y ventajas para Uruguay

Algunos posibles desafíos	Ventajas
Régimen de admisión temporaria (difuso).	Acceso a los mercados en bienes.
	Acceso a los mercados en servicios.
Certificación de origen por entidades.	Beneficios por la acumulación de origen.
	Facilitación de comercio.
	Cooperación y desarrollo de capacidades.
Propiedad intelectual (posibles impactos por convenios internacionales no firmados y cambios en la normativa nacional).	Nuevas disciplinas (entrada temporal para personas de negocios, comercio electrónico, política de competencia, normas laborales, comercio y medioambiente, competitividad y facilitación de negocios, desarrollo, PYMES etc.).
Disposiciones de las empresas públicas.	Normas sanitarias y fito sanitarias.
	Obstáculos técnicos al comercio.
Telecomunicaciones (restricciones por algunas regulaciones internas).	Inversiones (resolución de conflictos para el caso de las medidas nacionales por el consumo de tabaco).
Articulación con el MERCOSUR.	Productos de tecnología de la información.

Fuente: elaboración propia en base al texto del TPP.

Debido a que la política comercial de Uruguay está marcada por el MERCOSUR, el avance del país en las nuevas disciplinas del comercio internacional incluidas en el TPP es realmente escaso. De forma regional y bilateral, el país ha logrado avanzar progresivamente en la firma de nuevos capítulos más allá de los bienes. Este es el caso de los acuerdos con Chile y México, países con los que se ha negociado disciplinas en servicios[7], inversiones, compras públicas y propiedad intelectual. Además, en servicios Uruguay se mostró interesado en formar parte de las negociaciones del TISA (Trade in Services Agreement) y muestra intereses

[7] Las negociaciones con Chile fueron en conjunto con el MERCOSUR. Más allá de los magros avances en términos de las rondas de negociación, Uruguay negoció servicios en el MERCOSUR (Protocolo de Montevideo).

ofensivos si se repasa la última oferta presentada en el marco de la Ronda Doha de la OMC.

La necesidad imperiosa de aumentar la experiencia en las negociaciones internacionales por parte de Uruguay, llevaría a continuar con la lógica negociadora recién presentada. El país debe seguir impulsando de forma bilateral la profundización de los acuerdos vigentes, focalizándose en la negociación de los capítulos que son incorporados en los tratados de última generación como el TPP. El camino mencionado podría seguirse con Chile (la relación más avanzada en ese sentido), con México donde aún existe margen para profundizar el acuerdo (incluso en acceso a mercados), Perú y Colombia, países con los cuales se negoció una zona de libre comercio en bienes, existiendo la posibilidad de negociar un importante número de otros capítulos. Todos los países mencionados poseen acuerdos bilaterales con Estados Unidos y la Unión Europea, además han cerrado acuerdos con algunas economías asiáticas e integran el TPP (también la APEC) con excepción de Colombia.

Por otra parte, existen importantes beneficios de acceso al mercado en algunas economías asiáticas que integran el TPP, caso de Japón y Vietnam y ciertas facilidades en el cierre de un potencial acuerdo con Singapur y Malasia por su política comercial poco restrictiva (en esta categoría también se ubica Brunéi). Ahora bien, dado que Uruguay no posee acuerdos comerciales marco o conjuntos con el MERCOSUR con países asiáticos que sean miembros del TPP, en este caso podrían surgir restricciones para avanzar en el capítulo de acceso a los mercados si se pretende hacerlo de forma bilateral (unión aduanera, NMF y Decisión Nº32/00).

2.2 Alternativas: Alianza del Pacífico y estrategia bilateral

2.2.1 Alianza del Pacífico (AP)

La AP es un acuerdo de integración de interés para los objetivos del estudio por varias razones, pero especialmente cabe destacar tres de ellas:

la importancia expresa que dicho bloque le otorga a la región de Asia Pacífico,

la política comercial de los miembros en cuanto a su activa participación en las negociaciones comerciales (incluso integrando tres de sus miembros el TPP) y,

la reciente firma del Protocolo Comercial (ya vigente).

Al respeto de este último protocolo, si bien incluye capítulos habitualmente incorporados en los tratados de libre comercio, se trata de un acuerdo de menor profundidad que el TPP tanto en las normas OMC Plus como OMC X. Seguidamente se plantean algunas de las principales características del acuerdo, considerando las disposiciones establecidas en determinados capítulos de referencia:

Los miembros decidieron conformar una zona de libre comercio de acuerdo al artículo XXIV del GATT y V del GATS. En acceso a mercados se definió una liberalización automática para el 92% de los aranceles, restando un 8% que se liberará de forma progresiva. Se plantean excepciones al Trato Nacional y restricciones a las importaciones por parte de los cuatro miembros.

Se prohíbe la aplicación de subsidios a la exportación entre los miembros.

Se dispuso la acumulación de origen, un de minimis del 10% con restricciones para los textiles y vestimenta y los productos agrícolas. Se definió la certificación por entidades y se permite el certificado electrónico.

En el capítulo de facilitación de comercio se incluyen dos temas ya incorporados en las declaraciones de las cumbres, como la figura del Operador Económico Autorizado y la Ventanilla Única para lo cual se crean Grupos de Trabajo para su implementación progresiva. En el caso de la Ventanilla Única se comenzará con el certificado sanitario, luego el certificado de origen incorporando progresivamente las ofertas y demandas presentadas por los miembros.

En compras gubernamentales, México no presentó listas positivas de las entidades subcentrales, comprometiéndose a presentar las mismas en un período de 3 años una vez entre en vigencia el Protocolo (tampoco presentó entidades en el TPP al igual que Estados Unidos). Se establecen excepciones provisorias en los umbrales y definiciones de los productos incluidos en base a listas negativas y positivas.

Además de los capítulos tradicionales relacionados con las zonas de libre comercio (acceso en bienes, régimen de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias), el Protocolo Comercial coincide con el TPP en la incorporación de los siguientes capítulos: contratación pública, servicios, inversión, servicios financieros, comercio electrónico, telecomunicaciones y facilitación de comercio.

El Protocolo Comercial no negoció disposiciones en los siguientes capítulos: entrada temporal de personas de negocios, competencia, empresas del Estado, propiedad intelectual, asuntos laborales, medio ambiente, PYMES, transparencia y anticorrupción. Cabe precisar que los mismos sí fueron incluidos en el TPP.

El Protocolo de la Alianza incorporó un capítulo de servicios marítimos que no fue incorporado en el TPP.

Las disposiciones negociadas en el marco del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico coinciden en algunos capítulos tradicionales con las disposiciones comprometidas en el TPP (compras públicas, servicios e inversiones), presentándose algunas diferencias puntuales en acceso a mercados, régimen de origen y facilitación de comercio.

En suma, es clara la mayor cobertura del TPP en términos normativos, especialmente en algunas disciplinas de última generación.

Respecto a la importancia del acuerdo analizado, debe tenerse en cuenta la incorporación de Colombia (no integra la APEC ni el TPP) y el posible ingreso de Costa Rica y Panamá, dos países que no suscribieron el TPP y no integran la APEC. Asimismo, la profundidad del acuerdo en algunas de sus disposiciones -como por ejemplo la acumulación de origen- adquiere especial importancia en momentos en que la vigencia del TPP está cargada de incertidumbre y como se comentó anteriormente es un proceso ciertamente complejo.

Si bien las disposiciones del acuerdo aprobado en el marco de la Alianza son menos profundas y abarcativas que las incluidas en el TPP, debe tenerse en cuenta que superan ampliamente las negociadas por Uruguay en el marco del MERCOSUR.

2.2.2 Estrategia bilateral en Asia Pacífico

Si bien como se adelantó anteriormente el TPP involucra a miembros muy diversos, algunos de sus integrantes muestran similitudes

en su política comercial, aspecto que podría ser de interés para un país como Uruguay, el que se encuentra desplegando una política de inserción que podría mostrar coincidencias con la seguida por algunos miembros del TPP. Los miembros del TPP de la región de Asia Pacífico en los que se identifican mayores potencialidades en base a la complementariedad comercial son Japón y Vietnam, países que muestran un nivel de protección muy elevado especialmente en los bienes en los que Uruguay es más competitivo. Es por esta razón que con dichas economías existirían beneficios de acceso sustanciales de negociarse un acuerdo comercial.

Por otro lado, Singapur y Malasia se identifican como dos economías muy abiertas y poco restrictivas en cuanto a su política comercial, que además cuentan con acuerdos comerciales vigentes con varias economías latinoamericanas, los que incorporan disciplinas de última generación. En este caso se trataría de negociaciones que enfrentarían un grado de dificultad menor en las negociaciones para el acceso al mercado de los productos agrícolas. Además de la necesidad de avanzar en las negociaciones para el futuro ingreso a la Alianza del Pacífico, para Uruguay sería de suma importancia la negociación con otros Estados asiáticos miembros del TPP. Seguidamente se detalla someramente las principales características comerciales de dichos países.

Japón

Japón es miembro originario de la OMC y de la APEC. Cuenta con acuerdos vigentes con la ASEAN y bilateralmente con Brunéi, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam (con el resto de los miembros de la ASEAN cuenta con un acuerdo que abarca solo

mercancías), India, Suiza y Australia. En el caso de América Latina posee acuerdos con México, Chile y Perú. A su vez, otorga preferencias en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias a 137 países y siete territorios. El último acuerdo negociado por Japón fue con Mongolia que aún no se encuentra vigente. Lleva adelante negociaciones con China y República de Corea, Canadá, la Unión Europea, Colombia y el Consejo de Cooperación del Golfo. Se trata de un país muy activo en la firma de acuerdos de inversión y convenios tributarios.

En cuanto a la política comercial, cabe destacar que el país asiático protege fundamentalmente los productos agropecuarios, en particular los productos cárnicos, pesca y productos de la pesca, productos lácteos, arroz, productos de molinería, entre otros.

En términos arancelarios el país aplica derechos ad valorem al 93,3% de las líneas arancelarias, de las cuales 40,4% se encuentran liberadas (Japón consolidó el 98,3% de sus aranceles). El restante 6,7% está compuesto por derechos no ad valorem, como específicos, alternativos, derechos compuestos, diferenciales y móviles. Cabe resaltar que este tipo de derechos los aplica principalmente a grasas y aceites, calzado, productos de la industria alimentaria, productos minerales, productos del reino vegetal y animal, animales vivos y materias textiles y prendas de vestir. Los niveles arancelarios promedio de Japón ascienden al 4,2%, compuesto por 14,3% para los productos agrícolas y 2,5% para los no agrícolas. A su vez cuenta con crestas arancelarias y contingentes arancelarios (173 líneas a 9 dígitos).

En cuanto a las disciplinas comerciales incluidas en sus acuerdos tomando como referencia el último tratado firmado con Australia previo al TPP, se destaca además de los capítulos tradicionales relacionados al comercio de bienes y servicios (normas técnicas, origen, normas sanitarias

y fitosanitarias, procedimientos aduaneros etc.) los siguientes: suministro de alimentos, recursos minerales y energéticos, servicios financieros y de telecomunicaciones (además del capítulo de servicios tradicional), movimiento de personas, comercio electrónico, inversiones, política de la competencia y defensa del consumidor, propiedad intelectual, compras públicas y cooperación. Cabe destacar que el acuerdo no incluye ni normas laborales, medio ambientales ni tampoco un capítulo específico sobre facilitación de comercio.

En el caso de los acuerdos suscritos entre Japón y los países de América Latina, si bien existen diferencias en la cobertura, se trata en todos los casos de acuerdos profundos en términos de las disciplinas negociadas, lo que confirma la importancia que tendría para Uruguay negociar con dicho país con el objetivo de avanzar en la implementación de disciplinas de última generación. Además, así como ocurre con los acuerdos negociados por la Unión Europea, Japón ha impulsado la categoría de acuerdos denominados de Asociación Económica, los que prestan especial énfasis a la cooperación.

En los tres acuerdos cerrados con países latinoamericanos Japón se mostró reticente a la apertura en el sector agrícola, donde otorgó un nivel bajo de preferencias en términos de líneas arancelarias incluidas en los cronogramas de desgravación y definió un importante número de excepciones. Considerando las líneas arancelarias preferenciales incluidas en los acuerdos de Japón con los países latinoamericanos, se observa que se otorgaron preferencias en el 40,4% del total, enfrentando un arancel promedio de 13% en el caso de México, 49% y un arancel promedio del 12,1% en el de Chile y 41,6% y un nivel arancelario del 12,8% en el de Perú, lo que confirma los niveles de protección que todavía persisten en las negociaciones japonesas (en el TPP Japón otorgó concesiones que

mejoran las preferencias bilaterales, lo que se debe a la negociación bilateral que enfrentó con Estados Unidos).[8]

Cuadro 2.5. Acuerdos de Japón con América Latina

Capítulos	México	Chile	Perú
Bienes*	X	X	X
Servicios	X	X	X
Contratación Pública	X	X	X
Inversión	X	X	
Medio ambiente	X		
Servicios financieros	X	X	
Entrada temporal de personas (negocios)	X	X	X
Política de la competencia	X	X	X
Cooperación	X		X
Propiedad intelectual		X	X
Medidas de salvaguardia bilateral	X		
Telecomunicaciones			X
Mejora del entorno de negocios		X	X
Solución de controversias	X	X	X

* En esta categoría se inlcuyen los capítulos de origen, procedimientos aduaneros, normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. En el caso del acuerdo con Chile también las medidas de Salvaguardia Bilateral.

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

En lo que refiere a la política comercial, además de las subvenciones y ayudas aplicadas por Japón a los productos agrícolas y pesca (se trata de ayudas internas porque el país notificó no aplicar subvenciones a las exportaciones), como fue señalado anteriormente, el país aplica una política comercial muy restrictiva en algunos sectores y posee un complejo

[8] Examen de política comercial de Japón informe de la Secretaría correspondiente al año 2015. En: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S006.aspx

sistema de normas técnicas industriales y agrícolas que involucran a varias instituciones públicas.

Japón cuenta con una política específica en agricultura con intervención directa en la producción de arroz y el sector lácteo, además de contar con programas de ayuda específicos para dichos sectores. La política interna es complementada con una política comercial muy restrictiva con aranceles que alcanzan el 300% para algunos bienes agrícolas, además de que cerca del 20% de los productos agrícolas están sujetos a aranceles no ad – valorem y enfrentan contingentes arancelarios. Para estos bienes posee la posibilidad de aplicar la Salvaguardia Especial para más de 120 líneas arancelarias.

Si bien ha mostrado bajas tasas de crecimiento en los últimos años, se trata de un gran mercado con 127 millones de habitantes y elevados niveles de ingreso (supera un PIB per cápita de US$ 30.000). Las importaciones de Japón treparon a los US$ 822.251 millones, mientras que las exportaciones a los US$ 683.846 millones en 2014. En cuanto a las importaciones de productos agrícolas de interés para Uruguay se destacan: carne porcina, maíz, pescado congelado, filetes de pescado, demás preparaciones de carne, crustáceos, trigo, habas de soja, carne bovina refrigerada, crustáceos preparados, preparaciones y conservas de pescado, despojos comestibles, carne bovina congelada, queso y requesón, moluscos, preparaciones alimenticias no comprendidas en otra parte, preparaciones para animales y tortas y demás residuos sólidos de soja (importaciones a nivel de cuatro dígitos que superaron importaciones por más US$ 1.000 millones en 2014).[9]

[9] Datos extraídos de Trade Map.

Vietnam

Vietnam ingresó a la OMC en 1997 y forma parte de la APEC y de la ASEAN. En ninguno de esos procesos fue miembro fundador.

Se trata de una economía que ha avanzado en la firma de acuerdos comerciales principalmente con la ASEAN, si bien posee algunas relaciones bilaterales de importancia como el tratado con Estados Unidos firmado en el año 2000 (el que presenta sus particularidades y no se trata de un acuerdo de última generación). Junto con la ASEAN posee acuerdos con China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda. Asimismo, posee un acuerdo bilateral con Japón y con Chile (único país de América Latina que cuenta con un acuerdo con este país). Además de su participación y la reciente culminación de las negociaciones en el marco del TPP, Vietnam negocia tratados de libre comercio con la Unión Europea y Hong Kong a través de la ASEAN, la unión aduanera formada por Rusia, Belarus y Kazakstán, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA), con la Unión Europea y con Corea del Sur de forma bilateral.

Vietnam es uno de los miembros del TPP con un mayor nivel de proteccionismo, tanto si se lo mide por el nivel arancelario como por las medidas no arancelarias y restricciones a las importaciones aplicadas. Es más, se trata del país que planteó el mayor número de excepciones en varios capítulos del TPP. El último acuerdo comercial suscrito por Vietnam fue con Chile, donde presentó una oferta de acceso que alcanzó el 73%, un nivel de cobertura que está por debajo de lo habitualmente negociado en este tipo de convenios. A su vez, el acuerdo postergó las

negociaciones en comercio de servicios, servicios financieros e inversiones, los que serían negociados pasados determinados años desde la puesta en vigencia del acuerdo (las negociaciones del TPP cubren ampliamente dicha debilidad bilateral).

Cabe precisar que el país sí negoció disposiciones en servicios, propiedad intelectual e inversiones en el caso de la APEC y la ASEAN, pero no había avanzado hasta la firma del TPP con países latinoamericanos en estos capítulos.

En cuanto a su política comercial, Vietnam posee un arancel promedio relativamente elevado cercano al 9,5% compuesto por 16,2% en el caso de los bienes agrícolas y 8,3% no agrícolas. El país aplica de forma regular medidas de defensa comercial, aranceles especiales de importación, impone prohibiciones a las importaciones para un número importante de productos, cuenta con un régimen de licencias a la importación, entre otras restricciones que son fundamentalmente aplicadas al sector agrícola de interés para Uruguay.

De todas formas se trata de un mercado de interés con una población de 90 millones de habitantes, con una economía que si bien posee bajos niveles de ingreso ha crecido al 6% anual en los últimos años. Su comercio exterior superó los US$ 300.000 millones en 2014 y capta crecientes niveles de inversión extranjera directa. En cuanto a las importaciones de Vietnam de productos agrícolas de interés para Uruguay se destacan: tartas y demás sólidos de soja, maíz, habas de soja, trigo, leche en polvo, crustáceos, preparaciones alimenticias no comprendidas en otra parte, harina en polvo, preparaciones de animales, extracto de malta, pescado congelado, animales vivos, malta, residuos de la industria de

almidón, productos de panadería y carne y despojos de ave (importaciones a nivel de cuatro dígitos que superaron importaciones por más de US$ 100 millones en 2014).[10]

Singapur

Singapur es miembro de la OMC e integra además la APEC y la ASEAN. Se trata de un país que ha sido muy activo en la firma de acuerdos comerciales bilaterales transformándose en el país que ha suscrito un mayor número de tratados en la región de Asia Pacífico (regionales y extra regionales). Se destacan los acuerdos vigentes con: Japón, EFTA, India, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Panamá, Perú, China, Consejo de Cooperación del Golfo, Costa Rica y Taiwán. Asimismo, cabe resaltar los acuerdos plurilaterales que ha suscrito con la ASEAN (India, China, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y Japón), así como el P4 que lo vincula con Chile, Brunéi y Nueva Zelanda (antecedente directo del TPP). Previo al TPP, Singapur negociaba acuerdos bilaterales con Canadá y México (dichos países se sumaron a las negociaciones del TPP), Pakistán, Egipto, Ucrania, Unión Europea, Hong Kong, Turquía y el RCEP. El último acuerdo suscrito por Singapur fue con Taiwán en el año 2014.

[10] Datos extraídos de Trade Map.

Cuadro 2.6. Acuerdos de Singapur con países de América Latina

TLCs de Singapur con países de A. Latina	Servicios	Inversión	Compras Gubernamentales	Propiedad Intelectual
1. TLC Costa Rica - Singapur	●Trato Nacional a los proveedores de servicios. ●Trato de la Nación Más Favorecida. ●No se podrá imponer medidas que limiten el número de proveedores de servicios, el valor total de las transacciones y de operaciones de servicios, el número de empleados de un sector, el tipo de persona jurídica. ●Liberalización comercial en sectores claves que interesan a empresas de Singapur: servicios de construcción, educación privada, servicios de hotelería, restaurantes.	●Protección y medidas no discriminatorias a inversiones de Singapur en Costa Rica. ●En caso de disputas, los inversores de Singapur tendrán acceso a arbitraje internacional.	●Se establece la lista de adquisiciones disponibles. ●Costa Rica cede los servicios de consultoría de puertos y aeropuertos.	●Mantener regímenes de propiedad intelectual transparentes. ●Cooperación en administración, tecnología, intercambio de información sobre implementación de sistemas de propiedad intelectual, promoción de conciencia sobre beneficios de Derechos de Propiedad Intelectual.
2. TLC Panamá - Singapur	●Trato Nacional. ●Trato de la Nación más favorecida. ●No se podrá imponer medidas que limiten el número de proveedores de servicios, el valor total de las transacciones y de operaciones de servicios, el número e empleados de un sector. ●Transferencias y pagos de forma libre. ●Cooperación al intercambio de conocimientos y experiencias en industrias claves.	●Trato Nacional ●Trato de la Nación más favorecida ●Trato justo y equitativo y protección y seguridad plenas ●Transferencias de inversiones libres y sin demora	●Se establecen: a) Las listas de contratación de cada parte b) Tope del valor de la contratación pública ●Los datos y valores se subdividen entre: a) Entidades de Gobierno a nivel central b)Otras entidades gubernamentales	●No se negocia en el TLC ●Se hace mención al Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio.
3. TLC Perú - Singapur	●Trato Nacional. ●Trato de la Nación Más Favorecida. ●No se podrá imponer medidas que limiten el número de proveedores de servicios, el valor total de transacciones y de operaciones de servicios, el número de empleados de un sector. ●Transferencias y pagos de forma libre y sin demora. ●En caso de amenazas financieras se podrá aplicar restricciones.	●Trato Nacional. ●Trato de la Nación Más Favorecida. ●Trato justo y equitativo y protección y seguridad plenas. ●Trato no discriminatorio. ●Inversiones que tomen en cuenta el medio ambiente. ●No expropiación. ●Transferencias libres y sin demora. ●En caso de amenzadas financieras se podrá aplicar restricciones.	●Trato Nacional y no discriminación. ●Se publicará sin demora cualquier ley referente a contratación pública por cada Parte. ●Todos los reglamentos se aplicarán de forma justa y equitativa.	●No se encuentra ninguna disposición referente a propiedad intelectual.

Fuente: elaboración propia en base a SICE y Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

Respecto a los tratados bilaterales con los países de América Latina, en términos de los capítulos negociados, en todos los casos se trata de acuerdos que incorporan los nuevos temas del comercio internacional, lo que confirma que dicho país despliega una política comercial abierta y negocia tratados de última generación. A su vez, Singapur posee reglamentaciones en propiedad intelectual, inversiones y servicios, disposiciones negociadas en la OMC, la APEC y la ASEAN.

En cuanto a su política comercial, se trata de un país muy abierto con un arancel promedio del 0,2%, que no suele activar políticas de defensa comercial, posee escasas prohibiciones y restricciones a las importaciones y no aplica licencias no automáticas (salvo para el caso del arroz).

Si bien es una economía pequeña en términos de población (5,4 millones), alcanzó un PIB superior a los US$ 300 mil millones en 2014 y uno de los más elevados PIB per cápita a nivel mundial (supera los US$ 54.000), su comercio exterior en bienes superó los US$ 770 mil millones en 2014. Singapur es un importante polo logístico y un gran mercado de consumo de bienes y servicios. En cuanto a los bienes, cabe destacar las importaciones de carne, leche y productos lácteos, vino, otras preparaciones alimenticias, aceites, arroz, productos de panadería, preparaciones de pescado, animales vivos, pescados y crustáceos, cerveza, las demás preparaciones de carne, plantas y hortalizas, extracto de malta y frutas entre otros de interés para Uruguay (importaciones a nivel de cuatro dígitos que superaron importaciones por más de US$ 100 millones en 2014).[11]

[11] Datos extraídos de Trade Map.

Malasia

Malasia es socio fundador de la OMC, la APEC y la ASEAN. Se trata de un país muy activo en la firma de acuerdos comerciales, ocupando los primeros lugares del ranking en Asia Pacífico.

Además de integrar la zona de libre comercio de la ASEAN y los acuerdos de este bloque con China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda, cuenta con acuerdos bilaterales con Japón, Australia, Chile, India, Nueva Zelanda y Pakistán. En cuanto a las negociaciones en curso, integra las que la ASEAN lleva adelante con la Unión Europea y Hong Kong, negocia bilateralmente con la Unión Europea y el EFTA y previo al TPP ya negociaba un acuerdo bilateral con Estados Unidos. Malasia es además parte de las negociaciones del RCEP. El último tratado bilateral firmado por Malasia fue con Australia en 2013. En cuanto a América Latina, el país ya poseía un acuerdo comercial con Chile que posee características distintas a los negociados por Singapur con la región, tanto en el alcance como en la cobertura.

Malasia incorpora a sus negociaciones disciplinas en propiedad intelectual, inversiones y servicios, las que comprometió en el marco de la OMC, APEC y la ASEAN. Su política comercial así como la oferta presentada en el TPP, indicarían que es otro de los países de la ASEAN (junto con Brunéi y Singapur) con mayores niveles de apertura.

Respecto a su política comercial existen diferencias con Singapur tanto en el nivel arancelario promedio (en este caso es del 6%, compuesto por 8,9% agrícola y 5,2% no agrícola) como en algunas de sus políticas. En los hechos aplica regularmente medidas defensa comercial, posee aranceles diferenciales para productos del plástico y caucho, material de transporte y manufacturas de piedra, cuenta con prohibiciones a las

exportaciones en algunos bienes y aplica licencias no automáticas a la importación en varios rubros.

Cuadro 2.7. Acuerdo Chile – Malasia

TLCs de Malasia con países de A. Latina	Disposiciones Generales
1. TLC Chile - Malasia	●Se destaca prácticamente el comercio de bienes, basado en cláusulas de acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros y barreras técnicas al comercio. ●En la sección de cooperación las Partes se comprometen a cooperar en las temáticas de inversiones y propiedad intelectual, entre otras.

Fuente: elaboración propia en base a SICE y Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

Se trata de una economía de menor desarrollo que Singapur pero en crecimiento y captando elevados flujos de inversión extranjera especialmente de China, Japón y Corea del Sur. La población de Malasia supera los 30 millones, su PIB alcanzó los US$ 330 mil millones en 2014 y su PIB per cápita US$ 11.049 en el mismo año. Su comercio exterior en bienes superó los US$ 440 mil millones en 2014, importando productos de interés para Uruguay como maíz, aceites, otras preparaciones alimenticias, preparaciones en base a soja, carne, leche y productos lácteos, arroz, extracto de malta, trigo, hortalizas, soja, grasas y aceites animales, pescados y crustáceos, frutas, pastas alimenticias y productos de panadería (importaciones a nivel de cuatro dígitos que superaron importaciones por más de US$ 100 millones en 2014).[12]

Los dos países mencionados firman acuerdos comerciales de distinta profundidad en cuanto a su cobertura y alcance, pero en los dos

[12] Datos extraídos de Trade Map.

casos incorporan disciplinas de última generación como las incluidas en el TPP y la Alianza del Pacífico. Son economías complementarias con Uruguay demandando productos en los que Uruguay posee elevados niveles de competitividad y exportando bienes que Uruguay adquiere de otras economías. Se trata de países con mercados internos crecientes en población e ingreso per cápita, y que importan cuantiosas sumas en alimentos procesados.

Además debe tenerse en consideración que tanto Singapur, Malasia como Vietnam integran la ASEAN, proceso de integración que desde el año 2015 implementó una comunidad económica que progresivamente armonizará todas las disposiciones de comercio exterior entre sus 10 miembros (ventanillas únicas), lo que implicará que el ingreso de los productos por Malasia, Singapur o Vietnam habiliten su comercialización (o al menos con trámites simplificados) en los otros miembros del proceso de integración, que cabe recordar implica un mercado que supera los 600 millones de personas y ha crecido a una tasa promedio superior al 5% en los últimos años.

3. Evaluación de impactos

3.1 Evaluación general[13]

La conformación de acuerdos de integración regionales, además de tener efectos sobre las economías participantes, puede tener un impacto sobre las economías que no integran el acuerdo. La magnitud del impacto dependerá de las relaciones comerciales que tengan los países no participantes con las economías que integran el acuerdo, y del tamaño de éstas. En el caso de los mega acuerdos comerciales, como el TPP, el impacto esperado sobre las economías que no son parte es mayor. Asimismo, existe un costo de oportunidad asociado a la no participación en los acuerdos en proceso de negociación, especialmente para economías pequeñas como Uruguay. Las potenciales ganancias por parte de los países latinoamericanos asociadas a la negociación con países asiáticos, que aún presentan niveles de protección elevados en productos agrícolas y alimentos, son muy elevadas, y pueden ser incluso más altas en caso que se incremente la inversión extranjera directa en la región (Bouet et al. 2012; ADB, 2012).

La simulación de la concreción de dos acuerdos comerciales en la región Asia-Pacífico, desarrollada en mayor detalle en el capítulo 3, encuentra que los acuerdos tienen efectos significativos sobre el comercio mundial de bienes y servicios. El comercio mundial podría aumentar un 2,1% respecto a un escenario mundial sin acuerdos, y el mayor incremento se daría en el comercio de bienes agrícolas (incremento anual de 2,9% en términos reales). Este incremento se ve reforzado con la reducción de

[13] Esta subsección resume los resultados del capítulo III.

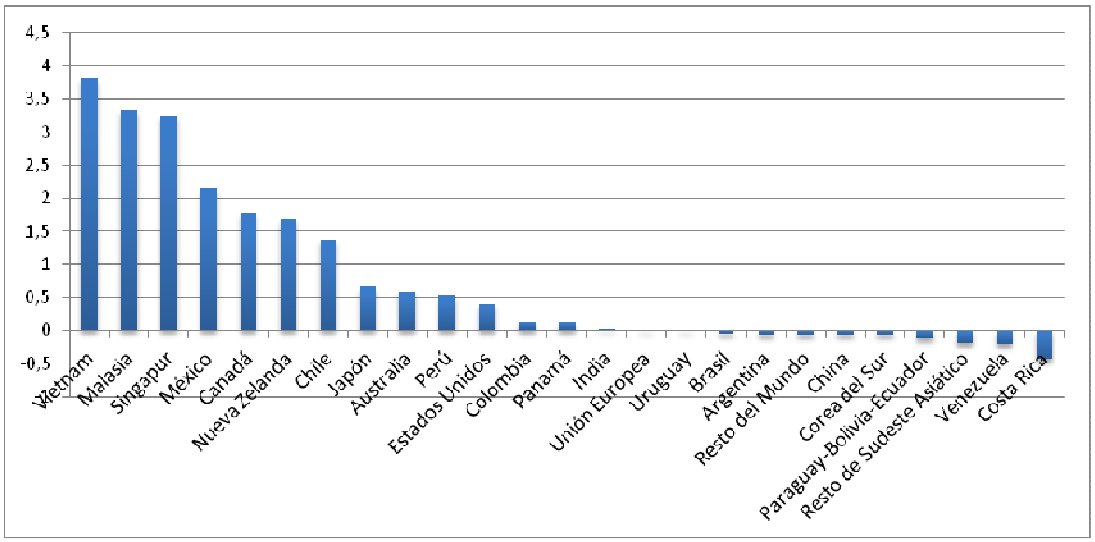
barreras no arancelarias al comercio de bienes, lo cual, en conjunto con una reducción a las barreras al comercio de servicios, reporta mayores beneficios para las economías participantes que la sola desgravación arancelaria al comercio de bienes. Estos resultados se encuentran en línea con la literatura que evalúa los impactos del TPP usando modelos de EGC (Ciuriak and Xiao, 2014; Petri et al. 2012; 2014). En algunos casos, como con la reducción de barreras no arancelarias no discriminatorias, o la liberalización del comercio de servicios, puede generarse un efecto derrame positivo sobre economías no participantes del acuerdo (Petri y Plummer, 2016).

A pesar de esto, la mayoría de países no integrantes de los acuerdos se ve perjudicada por la concreción de los mismos, principalmente por la caída de las exportaciones hacia los países integrantes del TPP. Uruguay se encuentra dentro de ellos. De acuerdo con los resultados del modelo de EGC, la finalización del TPP y la AP podría suponer una caída en las exportaciones uruguayas de bienes agrícolas y alimentos de 0,29% en términos reales, y una caída del PBI real del 0,045%, ambos con respecto al escenario base sin TPP y AP al final del período (2040).

El gráfico 3.1 muestra el impacto sobre el bienestar de los países y regiones incluidos en el modelo de EGC a partir de la conformación del TPP y de la AP, en porcentaje con respecto al escenario base sin TPP y AP. Las economías que participan en ambos acuerdos (México, Perú y Chile) aumentan sus ganancias a partir de la conformación de ambos acuerdos, con respecto a la situación en la que únicamente se concreta uno de los acuerdos. México se encuentra dentro de los países que más ganan en términos de bienestar, junto con Vietnam, Malasia y Singapur. Estos países son los que captan más mercados con la conformación de los acuerdos, y eso impacta sobre su bienestar en forma significativa.

Uruguay se encuentra dentro de las economías que pierden bienestar a partir de la conclusión de estos acuerdos, aunque las regiones más vinculadas a ambos bloques comerciales (Costa Rica, Venezuela, países del Sudeste asiático y el bloque Paraguay-Bolivia-Ecuador) son las más perjudicadas a partir de la firma de los acuerdos. La caída de bienestar de Uruguay está asociada a una pérdida de mercado para sus exportaciones, especialmente hacia México, Colombia, Estados Unidos y Japón; y concentrada en productos de exportaciones tradicionales como son los lácteos, carne y alimentos y en algunos productos manufacturados como químicos y autopartes.

Gráfico 3.1. Impacto de TPP y AP sobre bienestar (variación equivalente). Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040.



Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

En la próxima sección, se evalúa en qué medida la participación de Uruguay en los tratados que se están conformando entre países de la región Asia-Pacífico podría contrarrestar estos efectos negativos o

beneficiar al país, lo que equivale a estimar el costo de oportunidad para el país de no participar en los acuerdos que están en proceso de conformación en la región Asia-Pacífico. Asimismo, se buscará evaluar otras opciones de negociación. En particular, se evalúa la conformación de cuatro zonas de libre comercio con países de Asia-Pacífico: Singapur, Malasia, Vietnam y Japón.

3.2 Simulación de escenarios de negociación con países de la región Asia-Pacífico

Con el fin de evaluar diferentes escenarios alternativos de negociación comercial de Uruguay con países de la región Asia-Pacífico, se aplica el modelo de equilibrio general dinámico multipaís denominado MIRAGE (Bchir et al. 2002; Decreux y Valin, 2007). El modelo incorpora información sobre aranceles aplicados, barreras al comercio del servicio, barreras no arancelarias al comercio de bienes, y flujos de inversión extranjera directa.[14]

En el marco del modelo se simulan diferentes escenarios de negociación comercial para Uruguay. En primer lugar, la participación de Uruguay en el TPP. Luego, la participación en la AP. En el primer caso, se consideran los cronogramas de desgravación arancelaria al comercio de bienes presentados por los doce países que actualmente integran el TPP, y se simula una reducción del 25% a las barreras no arancelarias al comercio de bienes entre países integrantes y del 50% al comercio de servicios. Como Uruguay no tiene un cronograma de desgravación arancelaria en el marco del TPP, se asume una reducción lineal de aranceles hasta llegar al

[14] Las principales características del modelo, así como los datos usados para el presente trabajo y la agregación por regiones y sectores se encuentran detallados en el capítulo 3.

100% de reducción en el universo arancelario al cabo de 18 años. En el caso de la Alianza del Pacífico, se simulan las mismas reducciones de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios; y una desgravación arancelaria al comercio de bienes siguiendo a los cronogramas de desgravación previstos en el Protocolo Comercial. Para simular la desgravación de aranceles por parte de Uruguay, se aplica el mismo criterio que en el escenario de participación del país en el TPP. Luego, se simulan cuatro escenarios de negociación en los que Uruguay negocia tratados de libre comercio (TLC) bilaterales con cuatro países de Asia: Singapur, Vietnam, Malasia y Japón. En el marco de los TLCs, se simula una desgravación arancelaria total sobre el universo de bienes, sumado a caídas en BNA al comercio de bienes y servicios. En los hechos, y sobre todo para las negociaciones con Japón y Vietnam, puede esperarse que la desgravación arancelaria no alcance el universo de bienes. Para analizar un escenario más factible en este sentido, se tomaron los cronogramas de desgravación de ambos países en el marco del TPP, y se asimilaron a un TLC con Uruguay.[15]

Todos los escenarios de negociación se simulan en forma conjunta con la concreción del TPP y de la AP. Los resultados se presentan como diferencia en puntos porcentuales (promedio anual) con respecto a los escenarios en los que se conforman el TPP y la AP y Uruguay no participa de ninguna negociación comercial. Es decir, se presentan las ganancias, o atenuación de pérdidas, que tendría nuestro país al participar de alguna negociación comercial en el marco de un mundo con mega acuerdos.[16]

[15] Singapur y Malasia presentan una desgravación arancelaria completa en el marco del TPP, por lo que no se simularon escenarios alternativos a los TLCs con dichos países.

[16] La fórmula implícita en estos resultados es la siguiente: $\frac{X^U_{esc}}{X^U_{base}} - \frac{X^U_{TPP/AP}}{X^U_{base}}$, donde X^U refiere a las variables de interés (PBI, Exportaciones, Importaciones, etc.) para Uruguay, y el subíndice refiere a los diferentes escenarios (esc

El gráfico 3.2 muestra el impacto de los diferentes escenarios de negociación sobre las principales variables macroeconómicas del país considerando los datos promedios del período 2018-2040. El mayor impacto sobre los flujos de comercio se consigue bajo el escenario de entrada de Uruguay al TPP. Tanto las exportaciones como las importaciones aumentan casi 6 puntos porcentuales con respecto a un escenario de TPP y AP sin Uruguay. El impacto sobre el PBI es más moderado pero aún significativo, con una diferencia promedio anual de 0,7 puntos porcentuales con respecto al escenario en el que Uruguay no participa de los acuerdos.

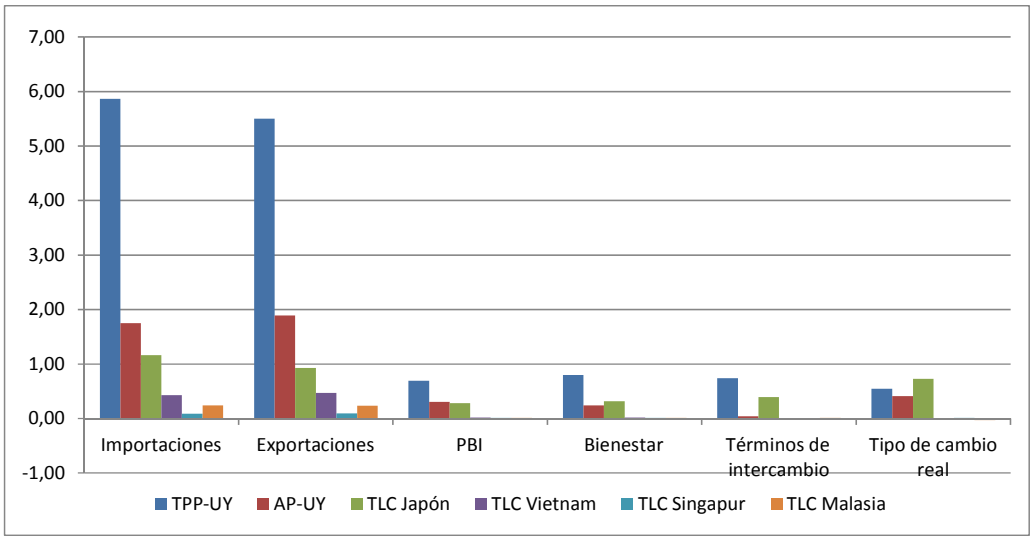
El impacto de participar en la Alianza del Pacífico es más moderado pero es también significativo, con ganancias de comercio, de PBI y de bienestar. Bajo este escenario, las exportaciones aumentan casi 2 puntos porcentuales por año, y el PBI real 0,3 puntos porcentuales. El impacto sobre el PBI real de un TLC con Japón es muy similar, y de hecho, un acuerdo con este país reporta más ganancias de bienestar que la integración a la AP. Esto se debe a dos razones: en primer lugar, porque si bien las exportaciones aumentan en menor medida, lo hacen en sectores claves para Uruguay, que tienen mayores encadenamientos en la economía y suponen mayores ganancias de bienestar. En segundo lugar, porque en ambos casos se compara el efecto con respecto a un escenario de TPP + AP, y la negociación de un TLC con Japón contrarresta en mayor medida los efectos negativos de la concreción del TPP en forma aislada.

Esto no ocurre bajo los restantes escenarios de negociaciones de tratados de libre comercio con países de Asia, porque si bien las exportaciones aumentan en todos los casos, el incremento es más

es para los escenarios de interés, TPP/AP es el escenario en el que se concretan ambos acuerdos, y base es el escenario base sin nuevos acuerdos comerciales).

moderado y el impacto sobre el PBI casi no llega a contrarrestar el impacto negativo de la creación del TPP.

Gráfico 3.2. Impacto de escenarios de negociación comercial sobre variables macroeconómicas. Resultados promedio período 2018-2040 (diferencia en puntos porcentuales con respecto a escenario TPP/AP sin Uruguay)

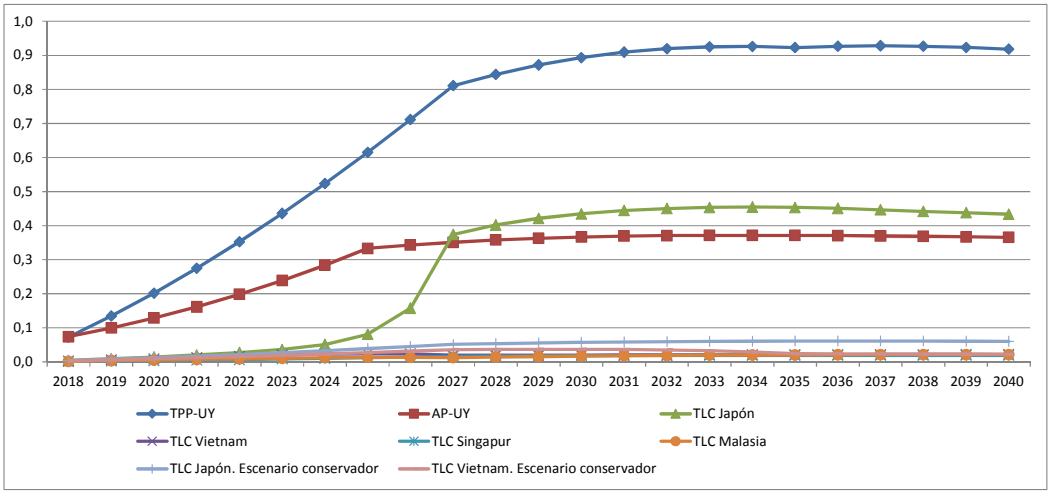


Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

El gráfico 3.3 muestra el impacto sobre el PBI año a año, e incluye escenarios de TLC conservadores con Japón y Vietnam. En primer lugar, puede verse que el impacto positivo de la participación en el TPP aumenta anualmente, a medida que los países avanzan en la liberalización al comercio de bienes y servicios. El aumento dinámico hasta el año 2030 se explica por la caída de las BNA, que se reducen hasta dicho año y se mantienen estables desde ese momento. El incremento del PBI asociado a un TLC con Japón muestra un salto en el año 2027, explicado por la reducción de aranceles en bienes en los que Japón presenta reservas en el

marco del TPP. Al simular un escenario de TLC conservador con Japón, se observa que el incremento del PBI es menos pronunciado, aunque sigue estando por encima de las ganancias asociadas a la firma de TLCs con los restantes países asiáticos.

Gráfico 3.3. Impacto de escenarios de negociación comercial sobre PBI real en el período 2018-2040 (diferencia en puntos porcentuales con respecto a escenario TPP/AP)



Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

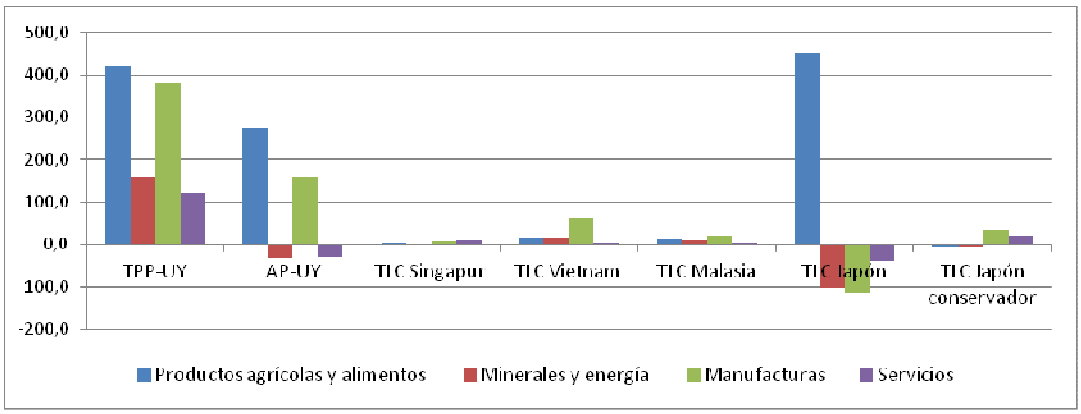
3.3 Sectores y CEU. Análisis bajo los distintos escenarios

El gráfico 3.4 muestra los impactos sectoriales en Uruguay bajo los diferentes escenarios de negociación. El incremento de las exportaciones en el marco del TPP se lleva a cabo en todos los sectores de actividad, aunque el impacto es más pronunciado para productos agrícolas y manufacturas. Bajo este escenario y para cada uno de estos sectores, el incremento de las exportaciones con respecto a un escenario de TPP + AP estaría alrededor de 400 millones de dólares. Algo similar ocurre en un

escenario de entrada de Uruguay a la AP, aunque en este caso, las exportaciones de productos minerales y de servicios caen con respecto a un escenario sin negociación. Bajo este escenario, el incremento de las exportaciones de manufacturas está por debajo del incremento de las exportaciones de bienes agrícolas; es decir que el TPP se presenta como una mejor oportunidad para los productos manufacturados que exporta Uruguay.

El sector de bienes agrícolas y alimentos incrementa sus exportaciones en forma muy significativa en el escenario de un TLC con Japón, más que en el escenario de entrada de Uruguay al TPP. Nuevamente, este resultado debe ser tomado con cautela, dado que Japón suele mantener cierto proteccionismo en los sectores claves de exportación de Uruguay (lácteos, arroz). En un escenario de TLC conservador con Japón no habría cambios significativos en las exportaciones de bienes agrícolas con respecto a un escenario sin TLC.

Gráfico 3.4. Impacto de escenarios de negociación comercial sobre exportaciones en volumen por grandes sectores. (Diferencia en millones de dólares con respecto a escenario TPP/AP. Promedio anual período 2018-2040, valores corrientes)



Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Un TLC con Vietnam tiene un impacto significativo sobre las exportaciones de manufacturas, las que aumentarían anualmente alrededor de 50 millones de dólares. Como puede verse en el cuadro 3.1., que presenta el impacto sobre las exportaciones por sector de la CEU, el incremento en las exportaciones de manufacturas a Vietnam se concentraría en textiles y cueros, aunque las exportaciones de madera, productos alimenticios, químicos y lácteos hacia dicho destino también se incrementan. Las exportaciones hacia Japón, en el escenario de un TLC total, se concentran fuertemente en el sector de lácteos, pero dado que se trata de un sector fuertemente protegido, bajo un escenario de TLC conservador dicho incremento no tiene lugar, y en su lugar se expanden las exportaciones de químicos y cueros. Los TLCs con Malasia y Singapur afectan positivamente las exportaciones de pocos sectores y con incrementos menos significativos: en el primer caso se incrementan las exportaciones de químicos, madera y carne; mientras que en el segundo caso aumentan las exportaciones de químicos y lácteos.

La participación de Uruguay en el TPP incrementa significativamente las exportaciones de arroz, carne, lácteos, químicos y cueros. El incremento de las exportaciones en estos sectores podría estar por encima de los 100 millones de dólares anuales con respecto al escenario en que Uruguay no participa de los acuerdos. La participación de Uruguay en la AP, por su lado, beneficia a los mismos sectores, con la excepción del sector de la carne.

Cuadro 3.1. Impacto de escenarios de negociación comercial sobre exportaciones sectoriales. (Diferencia en millones de dólares con respecto a escenario TPP/AP. Promedio anual 2018-2040, valores corrientes)

	TPP- UY	AP -UY	TLC Singapur	TLC Malasia	TLC Vietnam	TLC Japón	TLC conservador Japón
Aceites vegetales	**9,9**	**9,6**	0	0,3	0	-1,6	0
Arroz	**128,8**	**144,3**	-0,2	0,5	0,1	-12,4	-0,4
Cereales	0	-0,1	0	0	0	-0,2	0
Maíz	-4,1	-11,1	-0,1	1,2	0,3	-11,4	0,3
Vegetales y frutas	-0,1	-1,4	0	0,1	0	-2,5	-0,1
Oleaginosas	-0,2	-14,1	-0,4	2,4	0,7	-22,9	0,3
Otros cultivos	0	-0,1	0	0	0	-0,3	0
Forestación y madera	-17	-16,6	-0,7	**8,6**	**14,2**	-78,7	-2,6
Pesca	0	0	0	0	0	0	0
Minerales y productos minerales	-1,2	-1,5	0	0,2	0,1	-3,1	-0,1
Lácteos	**76,1**	**89**	**4,1**	1,9	**5,1**	**627,2**	-0,1
Productos cárnicos	**118,3**	0,4	-1,6	**3,1**	1	-77,6	-3,1
Productos de animales	2,7	0	0	0,1	0,6	-1,8	-0,1
Productos alimenticios	**75**	**38,1**	2	1,7	**7,2**	-29,5	0,7
Químicos	**132,5**	**65,8**	**5,3**	**9,1**	**5,9**	-43,3	**15,4**
Textiles y cueros	**136,7**	**75,5**	0,3	2,4	**48,8**	-28,4	**4**
Vehículos automotores y partes	**30,8**	**27**	-0,1	1,2	0,4	-7,9	0,4

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

En suma, los resultados para Uruguay indican que el costo de oportunidad de no participar activamente en tratados de negociación con la región Asia-Pacífico es elevado. La integración al TPP traería mayores beneficios al país, aunque la participación en la AP, o la negociación de un TLC con Japón, también podrían beneficiar al país. La negociación con países asiáticos debe ser cuidadosa, dado que el tratamiento a sectores de exportación claves para Uruguay puede traer aparejados impactos muy diferenciales.

4. Acceso al mercado en bienes

4.1 Características de la liberalización en bienes en el TPP[17]

Como ya se señaló el TPP es un acuerdo de acuerdos que tiene el objetivo de multilateralizar dentro de sus doce miembros un conjunto de acuerdos preexistentes. De un total de 132 relaciones bilaterales involucradas (66 acuerdos bilaterales recíprocos posibles) en el año 2015 estaban liberalizadas 84 relaciones bilaterales. Estas últimas se agrupan en diecinueve acuerdos bilaterales y cuatro acuerdos plurilaterales preexistentes: el NAFTA (suma seis relaciones bilaterales); el acuerdo de Brunéi-Chile-Nueva Zelanda y Singapur (doce relaciones bilaterales); ASEAN (solo cuatro miembros Brunéi, Malasia, Singapur y Vietnam, doce relaciones bilaterales); ASEAN-Australia-Nueva Zelanda (16 relaciones bilaterales). En conclusión el TPP implica la liberalización de 48 nuevas relaciones bilaterales (potencialmente 24 nuevos acuerdos tipo TLC nuevos) y la multilateralización de todas. Las relaciones nuevas que se van a liberalizar son las que se establecerán entre los países del ASEAN, Japón, Australia y Nueva Zelanda por un lado, y los tres países del NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México) más Perú.

A pesar de la cantidad de acuerdos de libre comercio entre los países participantes del TPP la liberalización clásica en el acceso al mercado en bienes sigue siendo un asunto importante para este conjunto de países. EL TPP implica una liberalización plurilateral gobernada por el

[17] Esta subsección resume los resultados del capítulo 4.

principio de NMF, sin embargo aún se mantienen muchas relaciones comerciales sobre una base bilateral. Incluso se emplean de forma intensa, en algunos de los países participantes, instrumentos de protección opacos (restricciones cuantitativas, aranceles específicos, etc). Es lo que se denomina el proteccionismo residual.

En promedio alrededor de la mitad de las posiciones arancelarias tienen niveles NMF mayor a cero, y de éstas el 70% se liberaliza el primer año. Si se restringe a los casos en que la protección tiene la modalidad de aranceles ad valorem (alrededor del 95% con NMF mayor a cero) se observa que el nivel de la protección va de 13% (Brunéi, Malasia y México) hasta 0% en el caso de Singapur.

Para incorporar otra dimensión al análisis se comparó al grupo de países del TPP+1 (agregando a Colombia) en relación al MERCOSUR+2 (Bolivia y Ecuador). Desde el punto de vista de la especialización comercial considerando el caso de Uruguay. Se tuvieron en cuenta tres tipos de indicadores. En primer lugar, si se trata de países complementarios esto es si compran lo que Uruguay vende con ventaja. En segundo lugar se buscó identificar a los países rivales que tienen una canasta de productos que exportan con ventaja y que coincide con las ventajas de Uruguay. En tercer término, para considerar las posibilidades de un catch up tecnológico se midió el grado de sofisticación de las canastas exportadoras de los países de cada bloque comercial.

Empezando por el último conjunto de indicadores sobre sofisticación se observa claramente que mientras el grupo del MERCOSUR está caracterizado por países poco sofisticados, en el TPP participan los países exportadores de gran nivel de sofisticación (Japón, Estados Unidos, Canadá, y México dentro de los países de la región). En

el MERCOSUR se destaca el caso de Brasil que se encuentra en un nivel intermedio en el ranking.

En relación a la rivalidad de las exportaciones (y la distancia en la especialización en el espacio de países) en el TPP los países rivales son: Nueva Zelanda, Estados Unidos y Canadá. En tanto en el caso del MERCOSUR la misma se establece con Argentina. La rivalidad tiene un aspecto comercial de competencia en los mercados, pero además debe ser analizada en el contexto de la internacionalización de la producción como un factor que puede atraer inversión extranjera directa cuando desde un país quiere ampliar la capacidad productiva y de acceso a nuevos mercados.

Por último, en relación a la complementariedad comercial se destacan los casos de Vietnam, Perú y Japón en el TPP, y Venezuela y Brasil en el MERCOSUR. Para especializar el análisis se buscó determinar una canasta de productos exportados por Uruguay (CEU) en donde los mercados de los países del TPP pudieran ser importantes. Para ello se utilizó un indicador de complementariedad a nivel de productos. Con este criterio se eligieron un total de 55 productos que representan el 70% de las exportaciones de Uruguay para el promedio de los años 2009-2012. La canasta exportadora de Uruguay (CEU) es representativa de la complementariedad comercial con los países del TPP cubriendo en la mayoría de los casos más del 70% del valor total del indicador. Es decir, dado el comercio existente estos son los productos en donde Uruguay enfrentaría o bien oportunidades en el caso que mejore su acceso o amenazas si las preferencias las tienen países rivales en mercados complementarios. En los 55 productos de la CEU existe un predominio de los alimentos, un quinto del valor de la canasta son suministros industriales elaborados típicamente en base a materias primas locales (lana, madera, cueros, etc.).

Luego el siguiente paso consiste en analizar las características que tiene la protección en la canasta exportadora de Uruguay (CEU) identificada en función del grado de complementariedad comercial con los países participantes del TPP. Es necesario conocer la magnitud del proteccionismo residual en la CEU en términos comparados con el resto de los productos y entre los distintos países miembros del TPP. Se observa claramente que la presencia de instrumentos proteccionista más opacos e intensos en la CEU que en el resto de los productos. Esto indica que se trata de una canasta en donde el esfuerzo negociador es mayor, y que si hubiera liberalización a favor de los miembros del TPP debería ser perjudicial para Uruguay.

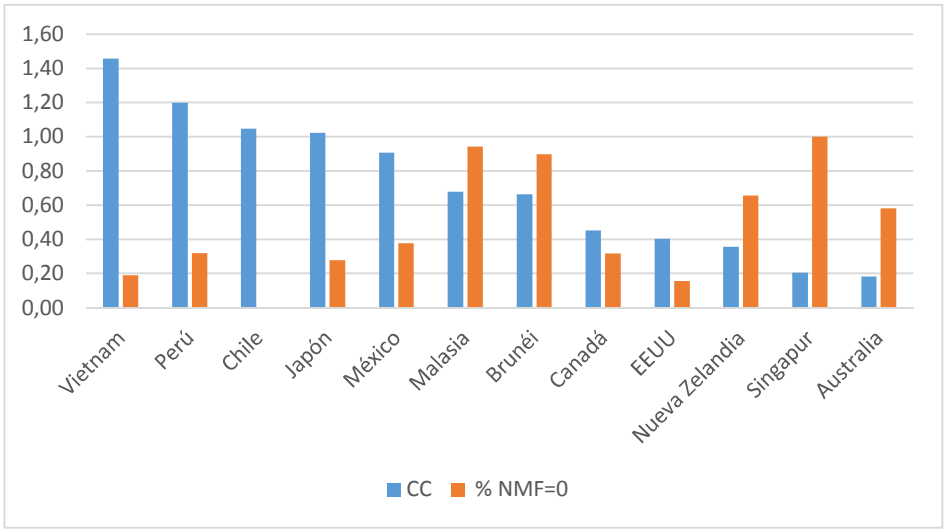
En el conjunto de los productos de la CEU con liberalización plurilateral rápida (primer año) el nivel de discriminación que tendrán en los mercados del TPP será como máximo un máximo de 14 y 13 en México y Malasia respectivamente. Hay un conjunto de productos en donde la protección tiene la forma de barreras no arancelarias y donde medir el nivel de la discriminación requiere estudios más específicos por producto. En el conjunto de los productos en donde la liberalización plurilateral es más lenta, la protección es mayor (tanto por el nivel de los aranceles ad valorem como por la intensidad en el uso de las BNA) y por lo tanto el grado de la discriminación también.

Se verifica una triple correspondencia entre ventajas comparativas propias de Uruguay, desventajas de muchos socios del TPP (lo que genera complementariedad comercial) y alta sensibilidad que se expresa en demanda de protección. Toda la liberalización que genera el TPP generará discriminación en los mercados con los cuales no se tiene libre comercio (todos menos los de América Latina) o pérdida de preferencias con países rivales en estos últimos mercados.

4.2 ¿Qué productos de interés exportador son discriminados en qué mercados?

En esta subsección final el objetivo es identificar las díadas producto-mercado en la CEU que podrían enfrentar un deterioro en las condiciones de acceso al mercado. En el gráfico 4.1 se presentan los productos identificados de la CEU y la política comercial de los países del TPP. Se observa que en aquellos países donde la complementariedad comercial es mayor (Vietnam y Japón en Asia, Perú, Chile y México en las Américas) los productos que están en libre comercio en el arancel NMF son muy pocos. Es decir que el potencial de tener un acceso discriminatorio como consecuencia del TPP es mayor para la CEU.

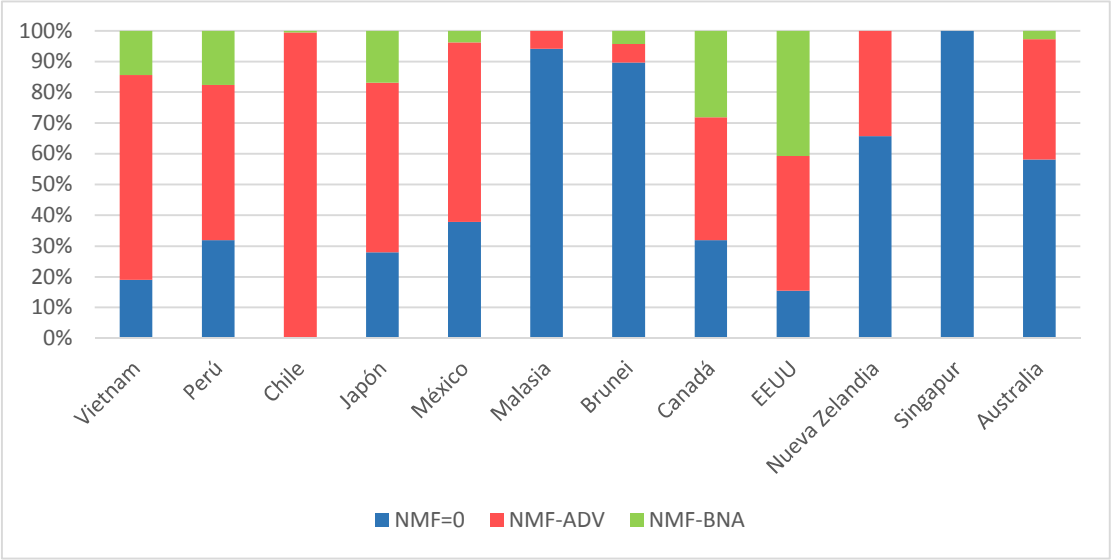
Gráfico 4.1. Complementariedad comercial y proporción de aranceles NMF=0 en la CEU por país del TPP (índice y %)



Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

En algunos países como Malasia y Brunéi los productos de la CEU acceden con un arancel NMF igual a cero pero estos no son los de mayor complementariedad. En Vietnam, Perú y Japón la frecuencia de BNA en la estructura arancelaria es alta (ver gráfico 4.2). Estados Unidos y Canadá también se destacan por el uso de este tipo de instrumentos proteccionistas opacos en una proporción mayor en el caso de la CEU.

Gráfico 4.2. Estructura de la protección NMF por tipo de instrumentos en los países del TPP en la CEU (%)-



Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

En el cuadro 4.1 se presentan los productos de la CEU que tendrán una liberalización plurilateral inmediata (primer año), donde el instrumento utilizado es un arancel ad valorem y además cumplen con la condición de tener un nivel de complementariedad significativo con los mercados analizados. Se distinguen tres estratos: alta discriminación (rojo); media discriminación (negrita); baja discriminación (verde).

Cuadro 4.1. Liberalización inmediata en mercados complementarios para CEU, arancel ad valorem NMF (%)

SA-TPP	PRODUCTO	AUS	CAN	CHL	USA	JPN	MYS	MEX	NZL	PER	VNM
20130	CARNE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.			6,0						17,0	
20230	CARNE BOVINA, CONGELADA.			6,0							
20621	DESPOJOS COMESTIBLES BOVINA,...							20,0			
30375	PESCADO CONGELADO..										18,0
30379	PESCADO CONGELADO..					3,1					18,0
40210	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS ...										3,0
40221	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS										3,0
40690	QUESOS Y REQUESÓN.							20,0			
50400	TRIPAS, VEJIGAS Y ...							10,0		9,0	
100190	TRIGO ...									9,0	5,0
100590	MAÍZ...			6,0						9,0	
100610	ARROZ...										40,0
100700	SORGO ...			6,0							
110710	MALTA (DE CEBADA U ...)			6,0				158,8		9,0	
120100	SOJA			6,0							
150200	GRASA BOVINA ...							10,0		9,0	
151790	MARGARINA...		9,8	6,0					5,0		
160250	LAS DEMÁS PREPARACIONES ...DE CARNE		10,3						5,0		
210690	PREPARACIONES ALIMENTICIAS ...	4,5	7,9			12,4	16,7	14,4	5,0		
230110	HARINA, POLVO Y «PELLETS»...			6,0							
230400	TORTA SOJA			6,0							
261610	MINERALES METALES PRECIOSOS ...									9,0	
282911	CLORATOS Y PERCLORATOS...			6,0							
283329	SULFATOS...			6,0							
330210	MEZCLAS DE SUSTANCIAS ODORÍFERAS Y ...		7,8	6,0					5,0	9,0	
340211	AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS ...		6,5	6,0							
392330	ARTÍCULOS TRANSPORTE O ENVASADO...	5,0	6,5	6,0		3,9			5,0		
400510	CAUCHO MEZCLADO SIN VULCANIZAR...		6,5								
410419	CUEROS Y PIELES CURTIDOS O «CRUST», ...	5,0			3,3			5,0			
410441	CUEROS Y PIELES CURTIDOS O «CRUST», ...										5,0
510529	LANA CARDADOS O PEINADOS			6,0						9,0	
710812	ORO										1,0
854430	HILOS, CABLES (INCLUIDOS LOS COAXIALES)...				5,0	4,8					
870120	TRACTORES ...			6,0							
870323	AUTOMÓVILES PARA TURISMO ...								10,0		
870421	VEHÍCULOS TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.	5,0		6,0					5,0		
940190	ASIENTOS AUTOS...		11,8								

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Los problemas que se enfrentan en los mercados de los países con los que Uruguay ya tiene acuerdos en la región latinoamericana (Chile, Perú y México) pueden gestionarse buscando que en esos productos se acceda en condiciones similares al resto de los países del TPP.

En el cuadro 4.2 se presentan los productos de la CEU que tendrán una liberalización plurilateral no inmediata (primer año), el instrumento utilizado es un arancel ad valorem y además cumplen con la condición de tener un nivel de complementariedad significativo con los mercados analizados. La separación de estratos por nivel de la discriminación es la misma que se describió en el cuadro anterior.

Cuadro 4.2. Liberalización no inmediata arancel en mercados complementarios para CEU ad valorem NMF (%)

PRODUCTO	BRN	CAN	CHL	JPN	MYS	MEX	NZL	PER	VNM
BOVINOS	20,0								
CARNE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.				38,5		20,0		17,0	
CARNE BOVINA, CONGELADA.				38,5		25,0		17,0	15,0
DESPOJOS COMESTIBLES BOVINA,…				12,8					
DESPOJOS COMESTIBLES BOVINA…						20,0			10,0
PESCADO CONGELADO..				7,0					
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS …									4,0
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS ….			6,0			10,0			
MANTECA (MANTEQUILLA)…									15,0
QUESOS Y REQUESÓN.						20,0			
TRIGO …						67,0			
MAÍZ…						15,0			17,5
ARROZ...			6,0		40,0	20,0			
MALTA (DE CEBADA U …)									5,0
SOJA						15,0			
MARGARINA…									28,8
PREPARACIONES ALIMENTICIAS …		7,2		21,8			5,0	9,0	15,8
MEZCLAS DE SUSTANCIAS ODORÍFERAS Y …						12,5		9,0	8,3
AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS …								9,0	7,0
ARTÍCULOS TRANSPORTE O ENVASADO…						15,0		9,0	14,0
TRACTORES …		6,1							
AUTOMÓVILES PARA TURISMO …		6,1							

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Los niveles de discriminación alta en los mercados del TPP permiten predecir que los productos de la CEU en este caso no serán capaces de competir con los países rivales miembros del TPP que si acceden en libre comercio tanto en el corto como en el mediano plazo. En la región se destaca el caso de Estados Unidos y Canadá, y en el resto de los países del Pacífico a Nueva Zelanda y Australia.

Cuadro 4.3. Liberalización inmediata en BNA en mercados complementarios para CEU (número de productos del arancel nacional)

PRODUCTO	AUS	CAN	USA	MEX
QUESOS Y REQUESÓN.	1	12		
MALTA (DE CEBADA U ...)			1	
PREPARACIONES ALIMENTICIAS ...		2		3
MEZCLAS DE SUSTANCIAS ODORÍFERAS Y ...		1	2	

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

En tercer término en el cuadro 4.3 se analiza el caso de las BNA para la situación de la liberalización inmediata manteniendo la condición de complementariedad comercial significativa. En este caso no se cuenta con una medida de la intensidad de la protección pero se conjetura que es alta en virtud del tipo de instrumento utilizado. Los productos de la CEU que caen en esta categoría son pocos. Se amplían un poco más cuando se considera la liberalización plurilateral no inmediata en BNA (cuadro 4.4). Se destaca el caso del sector lácteo por el nivel de incidencia de estos otros instrumentos más opacos de la protección.

Cuadro 4.4
Liberalización no inmediata en BNA en mercados complementarios para CEU (número de productos de la apertura nacional)

PRODUCTO	BRN	CAN	JPN	MEX	PER
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS ...				1	2
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS					4
MANTECA (MANTEQUILLA)...					1
QUESOS Y REQUESÓN.		12	1		
TRIGO ...			1		
MAÍZ...					3
ARROZ...					1
MALTA (DE CEBADA U ...)			1		
MARGARINA...		1			
PREPARACIONES ALIMENTICIAS ...	5	4	9		2

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Para cubrir todo el universo quedan los productos que no tienen liberalización plurilateral, por lo tanto donde se presume la protección será mayor y el nivel de liberalización menor (en particular con los países rivales más competitivos). En el cuadro 4.5 se presentan los resultados para estos casos, nuevamente el sector pecuario (carne y lácteos) es donde la incidencia de casos es mayor, lo que ilustra los esfuerzos en materia de acceso al mercado que tiene que poner el país en estos casos.

A los efectos de resumir los resultados se elaboró el cuadro 4.6. Se trata de tener una visión comprensiva de los resultados alcanzados con este análisis que combinó: las características de la especialización comercial de Uruguay vis a vis los países del TPP; con la modalidad de liberalización comercial que tiene este acuerdo. Es necesario realizar ajustes y buscar compensaciones profundizando acuerdos existentes que permitan reducir o eliminar la discriminación, sustituyendo mercados, buscando nuevos acuerdos y eligiendo relaciones bilaterales privilegiadas

dentro de los socios del TPP. Este cuadro es un insumo fundamental para establecer un conjunto de acciones requeridas de política comercial.

Cuadro 4.5. Liberalización no plurilateral en aranceles ad valorem no inmediata en BNA en mercados complementarios para CEU (número de productos del apertura nacional)

a) Arancel ad Valorem (%)

PRODUCTO	CAN	CHL	USA	JPN	MEX
CARNE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.	**26,5**		**10,9**		
CARNE BOVINA, CONGELADA.	**26,5**		**10,9**		
PESCADO CONGELADO..				**10,0**	
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS …					**63,0**
LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS ….					**63,0**
MANTECA (MANTEQUILLA)…					**20,0**
QUESOS Y REQUESÓN.		**6,0**	**12,3**		**88,0**
ARROZ...			**11,2**		
PREPARACIONES ALIMENTICIAS …		**6,0**			
ARTÍCULOS TRANSPORTE O ENVASADO…			**3,0**		
AUTOMÓVILES PARA TURISMO …			**2,5**		

b) BNA (número de productos apertura nacional)

PRODUCTO	CHL	USA	JPN	MEX
BOVINOS	0	1	0	0
CARNE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.	0	2	0	0
CARNE BOVINA, CONGELADA.	0	2	0	0
QUESOS Y REQUESÓN.	0	15	0	0
TRIGO …	1	0	2	0
MAÍZ…	0	0	1	0
ARROZ...	0	1	1	0
MALTA (DE CEBADA U …)	0	0	1	0
PREPARACIONES ALIMENTICIAS …	0	0	1	1

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

La flexibilidad que se planteaba como un requisito de la inserción internacional para hacer una plena utilización del tamaño pequeño como una ventaja, requiere que frente a estos hechos novedosos se reaccione. Entre estar y no estar en el TPP hay una gran variante de posibilidades planteadas, es necesario identificar cuál es la que está más adaptada a las necesidades y las posibilidades del país.

Cuadro 4.6. Ajustes y compensaciones urgentes en el acceso al mercado que demanda la TPP

Liberalización para CEU		Instrumentos política comercial	
		Ad Valorem	BNAd
Plurilateral	Inmediata	Pescado/Arroz - Vietnam Quesos/Malta - México Carne Bovina - Perú	Quesos - Canadá Malta - EEUU Preparaciones Alimenticias - Canadá/México
	No inmediata	Bovinos - Brunéi Carne Bovina - Japón/México Arroz - Malasia/México Quesos - México Margarina - Vietnam	Leche concentrados - Perú/México Quesos - Canadá Preparaciones Alimenticias - Japón
Bilateral		Carne Bovina - EEUU/Canadá Lácteos - México	Carne Bovina - EEUU Quesos - EEUU Cereales - Japón

Fuente: elaboración propia en base a cuadros 4.1-4.6.

II. Acuerdos Comerciales Preferenciales de Asia Pacífico en relación a América Latina: el caso del TPP.

Ignacio Bartesaghi

1. Antecedentes: acuerdos comerciales en Asia Pacífico

El TPP tiene como antecedente el acuerdo comercial denominado P4 que comenzó a negociarse por Chile, Nueva Zelanda y Singapur en 2002 y al que posteriormente se sumó Brunéi. Este convenio entró en vigencia en 2006 y fue notificado ante la OMC como el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica. Además de bienes y servicios, el acuerdo incorporó disposiciones en compras públicas, propiedad intelectual y política de la competencia, pero no avanzó con el nivel de profundidad que finalmente adquirió el TPP.

Las economías mencionadas buscaron apoyar la iniciativa lanzada por el Foro de Cooperación de Asia Pacífico (APEC) de formar un Área de Libre Comercio entre sus miembros, lo que quedó en evidencia con la cláusula de adhesión incluida en el P4. Se trata de un acuerdo entre economías relativamente pequeñas y además muy distantes desde el punto de vista geográfico, por lo que podría ser considerado un acuerdo atípico en términos internacionales (Herreros, 2014).

Artículo 20.6: Adhesión

1. Este Acuerdo estará abierto a adhesión para cualquier Economía de APEC u otro Estado, en los términos que acuerden las Partes. Los términos de dicha adhesión deberán considerar las circunstancias de la Economía de APEC u otro Estado, particularmente con respecto a los programas de liberalización.

En un contexto en que Estados Unidos había descuidado sus intereses en Asia Pacífico a partir de la denominada guerra contra el terrorismo desde el año 2001 en adelante, recién en 2008 la primera potencia mundial decide integrarse a dicho bloque comercial, lanzando una nueva negociación que pretendía alcanzar un nivel inédito en cuanto a su cobertura, lo que finalmente se concretó en el año 2010. La reacción de Estados Unidos se da luego de que Asia Pacífico se convirtió a impulso de Japón y China, en la región más dinámica en la firma de acuerdos comerciales, lo que además forzó en muchos países una transformación productiva que alentó la profundización de la integración regional (acuerdos ASEAN Plus) y la formación de cadenas globales de valor en la denominada "Fábrica Asia".

La negociación del TPP se enmarca en un nuevo fenómeno comercial que presenta como motor principal la firma explosiva de acuerdos comerciales muy diversos que muestran ciertas características comunes (Baumann, 2009), algunas de las cuales son presentadas seguidamente:

i. Se trata de un fenómeno generalizado.
ii. Involucra a países que se encuentran en diferentes regiones.
iii. Se trata de acuerdos bilaterales, plurilaterales e intrarregionales.
iv. En algunos casos se profundizan o plurilateralizan acuerdos existentes.

v. Se negocian acuerdos con países de diferentes niveles de desarrollo.

vi. Los acuerdos son fundamentalmente zonas de libre comercio.

vii. Los miembros de APEC son los más dinámicos en la firma de acuerdos.

viii. Se incorporan nuevas disciplinas del comercio internacional.

Una de las características mayormente resaltadas de los acuerdos comerciales firmados en los últimos años tiene que ver con la incorporación de los nuevos temas comerciales, los que la OMC ha denominado como OMC Plus y OMC X dependiendo de si existe o no regulación en el ámbito multilateral.

Cuadro 1. Capítulos OMC Plus incorporados en acuerdos comerciales

Capítulo	EEUU - Perú 2009	EEUU - Israel 1985	China - Perú 2010	China - ASEAN 2005	Chile - Japón 2007	Japón - Tailandia 2007
FTA Industrial	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
FTA Agriculture	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Customs	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Export Taxes	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
SPS	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
TBT	Sí	No	Sí	No	Sí	No
STE	Sí	No	Sí	No	Sí	No
AD	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
CVM	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
State Aid	Sí	Sí	No	No	Sí	No
Public Procurement	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
TRIMs	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
GATS	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
TRIPs	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí

Fuente: elaboración propia en base a la OMC.

El cuadro 1 permite extraer algunas conclusiones. Los acuerdos firmados por los miembros de la OMC han evolucionado muy rápidamente y muestran flexibilidad en cuanto a su adaptación a los casos particulares. De todas formas, sí podría identificarse determinado patrón negociador. Estados Unidos presentan una mayor cobertura que los cerrados por China, especialmente si se compara un acuerdo bilateral del primer país con el negociado por el país asiático con la ASEAN o si se compara los acuerdos negociados por Estados Unidos con países latinoamericanos respecto a China, los que no incluyen capítulos como compras gubernamentales o en algunos casos propiedad intelectual. Sí cabe resaltar que progresivamente China ha profundizado el número de disposiciones incluidas en los acuerdos comerciales más allá de las diferencias que aún muestra con Estados Unidos (Alonso, 2015).

Dentro Asia Pacifico también pueden identificarse diferentes formatos negociadores respecto a las normas OMC Plus, las que están incorporadas en todos los acuerdos firmados por Japón, Singapur y Corea del Sur, pero también están siendo incorporados en los acuerdos firmados por Brunéi, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam, lo que favorece el modelo de integración profunda impulsado por la ASEAN. Las economías asiáticas menos propensas a incorporar normas OMC Plus son China y Taiwán, más allá de que como fuera comentado China lo viene haciendo lentamente (Baldwin y Kawai, 2013).

Por otro lado, es cada vez más relevante el número de asuntos OMC X incorporados a los acuerdos comerciales, si bien dicho fenómeno se visualiza parcialmente en los acuerdos ya notificados en la OMC (se confirmará en las próximas notificaciones). Se le conoce a dicho fenómeno como la agenda del siglo XXI o como los acuerdos de cuarta

generación. Respecto a este tipo de disposiciones, debe considerarse que el mayor porcentaje de las normas OMC X no generan compromisos legalmente ejecutorios, salvo en algunas categorías que son las mayormente incluidas como inversión, política de la competencia, aspectos vinculados con los derechos de propiedad intelectual y circulación de capitales (OMC, 2010). De cualquier forma, es evidente la progresiva mayor profundización normativa de los acuerdos comerciales, proceso que en Asia Pacifico contó con el impulso de Japón. La Unión Europea ya contaba con este modelo que fue expandido con sus acuerdos de extrazona (pretende ser profundizado de acuerdo a los documentos de la Comisión Europea) y Estados Unidos lidera este proceso a través del TPP, buscando una convergencia y coherencia en normas que van más allá del ámbito multilateral (Lawrence, 2013; Comisión Europea, 2015).

El fenómeno analizado adquiere mayor fuerza con los denominados acuerdos plurilaterales que son conocidos como mega negociaciones, caso del TPP ya suscrito pero aún no en vigencia, el Trans – Atlantic Trade and Invesment Partnership (T-TIP) en negociación entre Estados Unidos y la Unión Europea y el ya comentado RCEP impulsado por China y que lo vincula con toda la región de Asia Pacífico (ASEAN +6). La importancia de dichos acuerdos radica en que involucran a las principales potencias mundiales, por lo que los efectos económicos serían de significación, como así también en términos normativos debido a la profundidad y alcance (normas OMC Plus y X que afectan) de los capítulos negociados, lo que tendrá impactos en el sistema multilateral que serán de suma envergadura y afectará especialmente a los países que no integran las negociaciones. (Peña, 2014: Rosales y Herreros, 2014). Otro efecto que suele ser resaltado por los especialistas refiere a la relación existente entre la modalidad de los acuerdos comerciales comentados y las cadenas globales de valor, especialmente para las economías que no están insertas

en este fenómeno, como ocurre con América Latina, a excepción de México y en menor medida Costa Rica.[18] Asimismo, algunos autores han presentado a las mega negociaciones comentadas como instrumentos de las grandes corporaciones económicas, las que incluso forzaron a que las mismas se han llevado adelante en total silencio y de espaldas a la sociedad civil (Stiglitz, 2013).

En el caso de Asia Pacífico, la firma del TPP sobre el RCEP aún en negociación, podría afectar los encadenamientos productivos generados a partir de Japón, China y Corea del Sur con la ASEAN. Como resultado, esta realidad lleva a que las economías que no integran las negociaciones encuentren intereses en ingresar y formar parte del grupo económico, especialmente cuando se trata de negociaciones o acuerdos que involucran a un importante número de países con características distintas. Como puede observarse en el cuadro 2, existen cuatro esquemas de acuerdos comerciales en Asia Pacífico, los que de acuerdo a los miembros que los integran, podrían adelantar las estrategias que serán desplegadas por las distintas economías.

La firma de los acuerdos comerciales en los últimos años tienen que ver con la activa presencia de Asia Pacífico, no solo en la importante red de convenios firmados entre los países de la propia región, especialmente desde la implementación del denominado ASEAN Plus, sino también de esta región con el resto del mundo, incluido América Latina (acuerdos transregionales). En consecuencia, la participación del comercio preferencial frente a las corrientes totales aumentó considerablemente en los últimos años.

La región de Asia Pacífico ha sido la de mayor crecimiento en las últimas cuatro décadas a impulso de China (pero ya no solo) y la estrategia

[18] Las corrientes manufactureras de Costa Rica se verán afectadas por el fenómeno INTEL, que decidió instalar su planta en el sudeste asiático.

de apertura seguida respecto al comercio exterior y el régimen de inversiones, lo que generó la formación de cadenas globales de valor a impulso de las empresas multinacionales (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), pero más recientemente de las propias corporaciones asiáticas (China y otras economías del sudeste asiático como Tailandia y Malasia). Como resultado, en pocos años Asia Pacífico ha duplicado su participación en el comercio internacional y la triplicó en inversiones. Además se ha registrado un aumento del comercio intrarregional y de las inversiones regionales, lo que está asociado a la formación de la llamada "fábrica Asia" (Kawai y Wignaraja, 2007).

La integración en Asia Pacífico presenta las siguientes características:

i. se trata de un proceso apoyado por las economías más desarrolladas,
ii. existen diferencias entre las economías parte en cuanto a la concentración del comercio intrarregional,
iii. algunos países aún priorizan la integración bilateral sobre la plurilateral,
iv. se cierran progresivamente cada vez más acuerdos extra regionales,
v. los acuerdos cerrados en la región en su gran mayoría impulsan normas OMC Plus,
vi. existe gran diversidad en los contenidos de los acuerdos firmados por las economías asiáticas (regímenes de origen por ejemplo),
vii. la agricultura sigue siendo un factor de importancia en los acuerdos (exclusiones y nivel de proteccionismo),
viii. la cobertura en servicios aún no es comprensiva.

En cuanto a la integración económica en Asia Pacífico podrían identificarse al menos tres motores que favorecieron la explosión de los acuerdos comerciales en la región en los últimos años:

i. La importancia de la APEC y su relación con la OMC.
ii. Los efectos de la profundización de la ASEAN.
iii. La estrategia de las principales economías de Asia Pacífico y las megas negociaciones.

Cuadro 2 – Países miembros por bloque comercial

Países	APEC	TPP	RCEP	ASEAN
Australia	SÍ	SÍ	SÍ	NO
Brunéi	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Camboya	NO	NO	SÍ	SÍ
Canadá	SÍ	SÍ	NO	NO
Chile	SÍ	SÍ	NO	NO
China	SÍ	NO	SÍ	NO
Corea del Sur	SÍ	NO	SÍ	NO
Estados Unidos	SÍ	SÍ	NO	NO
Filipinas	SÍ	NO	SÍ	SÍ
Hong Kong	SÍ	NO	NO	NO
India	NO	NO	SÍ	NO
Indonesia	SÍ	NO	SÍ	SÍ
Japón	SÍ	SÍ	SÍ	NO
Laos	NO	NO	SÍ	SÍ
Malasia	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
México	SÍ	SÍ	NO	NO
Myanmar	NO	NO	SÍ	SÍ
Nueva Zelanda	SÍ	SÍ	SÍ	NO
Papúa Nueva Guinea	SÍ	NO	NO	NO
Perú	SÍ	SÍ	NO	NO
Rusia	SÍ	NO	NO	NO
Singapur	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ
Tailandia	SÍ	NO	SÍ	SÍ
Taiwán	SÍ	NO	NO	NO
Vietnam	SÍ	SÍ	SÍ	SÍ

Fuente: elaboración propia.

En el cuadro 2 se ubica a cada país de Asia Pacífico en un bloque de negociación, evidenciando que muchos de ellos integran más de un esquema o en algunos casos todos como Brunéi, Malasia, Singapur y Vietnam.

Como resultado de considerar los principales esquemas de negociación de Asia Pacífico y los miembros que conforman cada bloque comercial, se podría plantear futuros escenarios de negociación:

Escenario	Caracterización	Probabilidad
Cierre del FTAAP en el marco de la APEC (zona de libre comercio).	Lograría una negociación entre China y Estados Unidos, pero excluyendo a India. Rusia tendría que negociar disposiciones comerciales de última generación.	Poco probable.
China se incorpora al TPP.	Para China supondría un esfuerzo negociador de magnitud especialmente en algunos capítulos sensibles. Perdería fuerza el RCEP y podría verse afectada la red comercial de China con la ASEAN.	Poco probable.
Cierre del RCEP.	China logra suscribir un tratado bilateral con Japón (ya lo tiene con Corea del Sur) y cierra el RCEP que involucra a los países de la ASEAN + 6. Este esquema permitiría (dada la participación de India) un contrapeso al TPP.	Probable.
Nuevos miembros al TPP.	Incorporación de nuevos miembros al TPP, especialmente los miembros de la APEC caso de Corea del Sur, Tailandia, Filipinas y Taiwán.	Muy probable.
Tratado bilateral China – Japón.	Cierre del acuerdo bilateral como paso previo a las conclusiones en el marco del RCEP.	Muy probable.
Profundización de las relaciones bilaterales de los países asiáticos.	Posibles avances de China con la Unión Europea, países de Medio Oriente y América Latina. Profundización de las relaciones de India, la ASEAN, Japón y Corea del Sur con otras regiones y países fuera de Asia.	Muy probable.

2. TPP

El TPP es un acuerdo comercial de última generación que busca entre otros objetivos alcanzar una zona de libre comercio en bienes y servicios entre sus doce miembros. Se lo conoce como mega acuerdo o negociación debido a la importancia en términos económicos por involucrar a las principales potencias mundiales y por la profundidad y alcance de las disposiciones negociadas entre los miembros, lo que naturalmente tiene impactos en el sistema multilateral, en otros procesos de integración y en los países que no integran el acuerdo (Peña, 2014: Rosales y Herreros, 2014).

El acuerdo involucra a diferentes economías, en cuanto a tamaño, nivel de desarrollo y ubicación geográfica, abarcando el 11% de la población mundial (cerca de 800 millones de personas), 37,5% del PIB, 23% de las exportaciones mundiales, 27% de las importaciones, 32% de las entradas de IED y 42% de las salidas lo que confirma la importancia de las negociaciones como bloque.

2.1 Miembros del TPP

Los doce miembros del TPP son Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, economías que muestran profundas asimetrías en términos de PIB, como podría ser el ejemplo de Estados Unidos y Japón frente a Brunéi o el caso de las diferencias en los PIB per cápita, población, importancia del comercio exterior o tamaño territorial. Estados Unidos es

con distancia la potencia más relevante del grupo de países, seguido por Japón y Canadá.

Es interesante observar que los participantes del TPP integran diferentes procesos de integración regionales, lo que confirma las implicancias de este acuerdo en los otros ámbitos más allá del multilateral. Este hecho es relevante si se tiene en cuenta la evolución de las estrategias comerciales de sus miembros tanto individualmente (Estados Unidos), como en los diferentes procesos de integración de los que forman parte.

En los hechos, los diferentes miembros del TPP integran además de la OMC, algunos de estos procesos de integración: ALADI, NAFTA, ASEAN y Alianza del Pacífico. Además, participan de otras mega negociaciones como es el caso de Estados Unidos en el Transatlántico o de varias economías en el RCEP (Australia, Nueva Zelanda, Vietnam, Malasia, Singapur, Brunéi y Japón). Debe tenerse en cuenta que muchos de los integrantes del TPP poseen negociaciones bilaterales en curso con los más variados países a nivel internacional. Es por eso que cualquier análisis de este acuerdo debe contemplar los impactos en todos los escenarios de negociación en un contexto en que todos los países negocian acuerdos comerciales.

Las economías que integran el TPP también muestran similitudes y diferencias en otros indicadores de competitividad y performance logística, lo que podría adelantar los desafíos pero también los eventuales impactos positivos de integrarse a un esquema preferencial que incluye a varias de las economías que poseen los mayores niveles de competitividad internacional. El arancel promedio aplicado por los países del TPP es relativamente bajo, ascendiendo al 4,2%, duplicando el arancel agrícola al de los productos no agrícolas, lo que se encuentra relacionado con el nivel

de protección en dicho sector que poseen algunos de los países participantes del acuerdo, caso de Canadá, Japón, México y Vietnam.

Cuadro 3. Acuerdos comerciales entre los miembros del TPP

Países TPP	Australia	Brunéi	Canadá	Chile	EEUU	Japón	Malasia	México	Nueva Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam
Australia	N/C	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Brunéi	No	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	No	No	N/C	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí	N/C	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EEUU	Sí	No	Sí	Sí	N/C	No	No	Sí	No	Sí	Sí	No
Japón	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Malasia	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí
México	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	N/C	No	Sí	No	No
Nueva Zelanda	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí
Perú	No	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	No
Singapur	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	N/C	Sí
Vietnam	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

Más allá de las diferencias estructurales comentadas, los miembros del TPP también muestran ciertas similitudes, especialmente en lo que tiene que ver con el nivel de apertura de sus miembros, el número de acuerdos que han negociado en los últimos años (los cuales incorporan normas OMC Plus). Se trata de economías que muestran estrategias claras en sus políticas de desarrollo. Además, para el éxito de las negociaciones y especialmente el nivel de profundización pretendido, es clave que gran parte de los integrantes ya posean acuerdos comerciales vigentes entre sí y en su gran mayoría con Estados Unidos (Australia, Canadá, Chile, México, Perú, Singapur).[19] De todas formas, esta realidad no impidió que en el

[19] Estados Unidos cuenta con un acuerdo vigente con Vietnam de normalización de relaciones comerciales que tiene otro alcance a los TLC.

transcurso de las negociaciones se planteen algunas dificultades, especialmente en el capítulo de propiedad intelectual o inversiones, incluso en acceso a los mercados, ya que si bien y como puede observarse en el cuadro 3 existen relaciones comerciales ya vigentes entre muchos de los miembros, aún quedaban por completar algunos vínculos de sumo impacto económico, como el de Estados Unidos con Japón o el de México con varias economías asiáticas.

2.2 Proceso de negociación

Las negociaciones del TPP se inician formalmente en marzo de 2010 en la ciudad de Melbourne, Australia y culminan en Atlanta, Estados Unidos en octubre de 2015. Las negociaciones llevaron cinco años y contaron con el liderazgo negociador de Estados Unidos.

Cuadro 4. Reuniones previas al inicio de las rondas de negociación

Marzo de 2008	Estados Unidos decide lanzar el TPP.
Diciembre de 2008	El presidente Bush presenta la propuesta al Congreso de Estados Unidos.
Enero de 2009	La USTR comienza a diseñar la posición negociadora.
Marzo de 2009	Los partidos participan en la posición negociadora y se posterga el lanzamiento por el cambio de administración.
Noviembre de 2009	El presidente Obama anuncia la participación de Estados Unidos en el TPP.
Noviembre – diciembre de 2009	Intercambios de la USTR con el Congreso de Estados Unidos sobre aspectos vinculados con la financiación, posiciones. Se llevan adelante intercambios con la APEC.
Diciembre de 2009	Notificación oficial al Congreso de Estados Unidos para llevar adelante las negociaciones.
Enero de 2009	Miembros del senado solicitaron información a la USTR. Los partidos presentaron posiciones sobre la negociación.
Febrero de 2010	Intercambios entre los comités asesores de la industria y la USTR.

Fuente: elaboración propia en base a SICE de la OEA, USTR, Observatorio América Latina – Asia Pacifico y SBEA.

En las primeras rondas de negociación suelen definirse los lineamientos y mecanismos que guían todos los intercambios posteriores, los que suelen adelantar en parte los intereses generales de los miembros en temas clave como la cobertura y profundidad del acuerdo en negociación. En ese sentido, previo al análisis del resultado final a partir de los capítulos finalmente aprobados, se mencionarán los principales lineamientos del informe de la primera ronda de negociación realizada en Melbourne, Australia y que es desarrollado seguidamente.[20]

En la primera ronda de negociación del TPP uno de los temas centrales tuvo que ver con la adhesión de los nuevos miembros, tema clave tanto por los impactos económicos esperados por el acuerdo como por la importancia que algunos actores le otorgan a la incorporación de algunos socios estratégicos, como por ejemplo el interés de Estados Unidos en que ingrese Japón, Corea del Sur, Canadá y México. Por otra parte se plantearon los temas horizontales a la negociación y algunos lineamientos para los principales capítulos. Entre los temas horizontales se destaca la importancia de que las negociaciones sean la base de un posible Acuerdo de Libre Comercio en el marco de la APEC, coherencia regulatoria, desarrollo económico (capítulos de cooperación, excepciones, actividades de capacitación, intercambio de información etc.), PYMES (donde se planteó las dificultades existentes por las diferentes definiciones nacionales sobre dicho tipo de empresas), aspectos vinculados a la competitividad, transparencia y se mencionó que debería tratarse de un acuerdo vivo en cuanto a la posibilidad de que ingresen nuevos miembros,

[20] Sistema de Información de Comercio Exterior de la OEA. Consultado el 11 de enero de 2016. En: http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Reports/1stRound_2010_INFO_s.pdf

si bien no se llegaron a definir las condiciones. Luego del repaso del documento se pueden extraer algunas conclusiones:

i. Hay un marcado interés de involucrar a más economías en las negociaciones y se presenta a la negociación como parte de los objetivos de la APEC.
ii. Existen sensibilidades en el sector agrícola, textil y confecciones.
iii. El acuerdo P4 es una base de negociación para muchos de los capítulos del TPP (incluso acuerdos y capítulos de negociación de ese grupo de países con Estados Unidos).
iv. Se plantean Normas OMC *Plus* en muchos capítulos de negociación.
v. Los capítulos incorporados superan lo negociado en el P4.
vi. Se negocia en base al principio del "*single undertaking*" (todo único).
vii. Se presenta cierta tensión negociadora en la coherencia entre la nueva negociación y los acuerdos bilaterales vigentes firmados por los países parte del TPP.

2.3 Principales capítulos de negociación

El texto del TPP comprende un total de 30 capítulos y más de 900 páginas y sus idiomas oficiales son el inglés, español y francés. Seguidamente se listan los capítulos y se desarrollan los de mayor interés para los objetivos del estudio.

Capítulos del acuerdo	
01. Disposiciones iniciales	16. Competencia
02. Comercio de bienes (acceso a mercado y agricultura)	17. Empresas del Estado y monopolios designados
03. Reglas de origen y procedimientos relativos al origen	18. Propiedad Intelectual
04. Textiles	19. Asuntos Laborales
05. Administración Aduanera y Facilitación de Comercio	20. Medio Ambiente
06. Defensa comercial	21. Cooperación
07. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	22. Competitividad
08. Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)	23. Desarrollo
09. Inversiones	24. Pequeñas y Medianas Empresas
10. Comercio Transfronterizo de Servicios	25. Coherencia regulatoria
11. Servicios Financieros	26. Transparencia y Anticorrupción
12. Entrada Temporal de Personas de Negocios	27. Administración y Disposiciones Institucionales
13. Telecomunicaciones	28. Solución de Diferencias
14. Comercio Electrónico	29. Excepciones
15. Contratación Pública	30. Disposiciones Finales

Fuente: elaboración propia en base al texto del TPP.

Capítulo 1 y 30 – Disposiciones iniciales y finales

En cuanto al modelo de integración, los países definieron conformar una zona de libre comercio de acuerdo a las disposiciones previstas en el artículo XXIV del GATT y V del GATS (lo que implica que se trata de una zona de libre comercio en bienes y servicios).

El capítulo contempla una de las preocupaciones que fueron presentadas desde la primera ronda de negociación en cuanto a respetar los acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales que poseen los países parte del TPP. Este será un tema clave para aquellas disciplinas TPP que coincidan con otras negociadas en acuerdos firmados por sus miembros. La coexistencia generará consultas en los diferentes comités para definir cuál es el mejor trato, lo que en algunos casos podrá generar dificultades en la administración del acuerdo. También debe tenerse en cuenta que en muchos casos, el TPP regula sobre asuntos que no fueron incorporados en otros acuerdos. Asimismo, los miembros del acuerdo pueden tomar la

definición estratégica de aplicar progresivamente las normas del convenio más reciente. También se presentan las definiciones de acuerdo a las especificaciones de cada uno de los miembros.

En el caso de las disposiciones finales se establece que podrá adherirse cualquier Estado o territorio aduanero miembro de la APEC o cualquier otro que las partes acuerden. Para el ingreso se prevé un procedimiento con la creación de una Comisión que estudie el ingreso del nuevo socio elaborando un informe para los miembros. Si bien se plantea inicialmente la unanimidad, se prevé la opción del consenso para la aceptación de un nuevo miembro.

El acuerdo otorga la posibilidad de ser denunciado, mecanismo que surtirá efecto seis meses después de su presentación.

Capítulo 2 – Comercio de bienes

Seguidamente se desarrollan de forma esquemática las principales características de lo acordado en el capítulo 2 referido a bienes industriales. Luego de las definiciones con la que se inicia este capítulo, se establece que el mismo se aplica al comercio de bienes y se definió el Trato Nacional salvo en los casos establecidos en el Anexo 2 – A.

Se estableció que ninguna parte podrá -salvo que en el tratado se disponga lo contrario- elevar ni crear nuevos aranceles sobre un bien originario, debiendo eliminar progresivamente los aranceles de acuerdo al cronograma previsto en el Anexo 2 – D (Programa de Eliminación Arancelaria), el que podrá ser adelantado a petición de cualquiera de las partes en acuerdo con otra o más partes, acuerdo que prevalecerá sobre el originario previsto en el Anexo 2 – D. Las partes podrán acelerar el programa de desgravación unilateralmente, el que podría eventualmente

volver a aumentar a su nivel original previsto para el año respectivo en el Programa de Eliminación Arancelaria. Salvo por lo dispuesto en el Anexo 2-C (Aranceles, impuestos y otros cargos a la exportación), ninguna Parte adoptará ni mantendrá cualquier arancel, impuesto u otro cargo a la exportación de cualquier bien al territorio de otra Parte, a menos que tal arancel, impuesto o cargo sea también adoptado o mantenido sobre ese bien, cuando esté destinado al consumo interno.

El capítulo impide la aplicación de aranceles a aquellos productos que son reimportados después de reparación o alteración (siempre que cumplan con las condiciones establecidas en el capítulo), se aprobó la eliminación arancelaria para muestras comerciales de valor insignificantes o materiales de publicidad impresos. Asimismo, se aprobó la figura de Admisión Temporal (no es un régimen de las características de la Admisión Temporaria en Uruguay o del Draw back) sin el cobro de aranceles para los siguientes productos:

i. equipo profesional, incluidos los equipos de prensa o televisión, programas de computación y equipo de radiodifusión y cinematografía, necesarios para el ejercicio de la actividad de negocios, oficios o profesión de la persona que califica para entrada temporal de acuerdo con la legislación de la Parte importadora;

ii. bienes destinados a exhibición o demostración;

iii. muestras comerciales, películas y grabaciones publicitarias; y

iv. bienes admitidos para propósitos deportivos.

También se prevé la liberación arancelaria para contenedores y tarimas, independientemente de su origen, utilizados o que vayan a utilizarse en el embarque de bienes o mercancías en el tráfico internacional.

i. El capítulo crea un sistema Ad hoc de punto de contacto para facilitar las comunicaciones entre las partes sobre lo cubierto en el capítulo, para lo cual se define un procedimiento específico.

ii. No se permiten la aplicación de restricciones a las exportaciones e importaciones salvo en el caso previsto en el artículo XI del GATT 1994 y sus notas interpretativas (incluyendo los que se impongan frente a productos manufacturados). También en las licencias de importación se hace referencia al acuerdo OMC, estipulando que ninguna parte podrá adoptar o mantener medidas que no sean compatibles con el Acuerdo sobre Licencias de Importación de la OMC. En este capítulo se establecieron criterios de transparencia.[21]

iii. Se comprometen a no utilizar requisitos de desempeño, tales como requerimientos de producción local.

iv. Se define que cada miembro será parte de la Declaración Ministerial sobre el Comercio de productos de Tecnología de la Información de la OMC (ATI), completando su lista de concesiones arancelarias.

En relación a los bienes agrícolas:

i. Los miembros comparten el objetivo de eliminar los subsidios a la exportación y se prohíbe la aplicación de los mismos entre las partes. En cuanto a los créditos a la exportación, garantías a los créditos a la exportación o programas de seguros, las partes deciden dar continuidad conjuntamente a los trabajos que a nivel multilateral se estén desarrollando en este tema, mismo caso que en lo referido a las empresas comerciales del Estado.

ii. Se reconoce la posibilidad de que en el marco del artículo XI.2 del GATT 1994 se apliquen prohibiciones temporales o restricciones a las exportaciones para evitar o aliviar la escasez crítica de dichos productos (seguridad alimentaria).

[21] Por más información acceda a: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/implic_s/implic_s.htm

iii. Sobre las salvaguardias agrícolas se hace referencia a lo estipulado sobre las mismas en el Acuerdo sobre Agricultura de la OMC.

iv. Se prevé un sistema de información especial para los productos de biotecnología moderna con énfasis en la transparencia para evitar incidentes, para lo cual también se creará un grupo de trabajo.

v. Se establecen cupos agrícolas que son definidos y administrados por cada parte (se establecen los procedimientos de publicación, administración, elegibilidad, asignación, devolución, reasignación y transparencia de los cupos en el artículo 2.31, 2.32, 2.33, 2.34) de acuerdo a las disposiciones de la OMC y deberán estar integrados al Anexo 2 – D (Programa de Eliminación Arancelaria).

vi. Se establece un Comité de Comercio Agrícola que actuará como foro para atender todo lo referido a las disposiciones que integran el capítulo.

El Anexo 2 – A establece las excepciones de los miembros en Trato Nacional y restricciones a la importación y exportación. Por ejemplo, Chile planteó como excepción a las restricciones a la importación los vehículos usados, México como excepción a las importaciones y exportaciones a varios rubros del Capítulo 27 del S.A. (combustibles minerales). En el caso de Perú las excepciones incluyen el Trato Nacional y las restricciones a las importaciones y exportaciones para los siguientes productos: ropa y calzados usados, vehículos usados, llantas usadas bienes usados en particular máquinas que utilicen energías radiactivas.

El Anexo 2- B está referido a los bienes re manufacturados. Debido a las restricciones que impone Vietnam en este tipo de productos, se acordó un plazo de 3 años para que dicho país cumpla con lo estipulado en el artículo 2.12.2 del presente capítulo que establece: … *no se aplicará a las prohibiciones o restricciones de Vietnam, establecidas en el Decreto No. 187/ND-CP de fecha 20 de noviembre de 2014 del Gobierno de Vietnam o la Circular No.*

04/2014/TT-BCT de fecha 27 de enero de 2014 del Ministerio de Industria y Comercio, sobre la importación de un bien listado en la Tabla 2-B-1. Para mayor certidumbre, Vietnam no podrá:

i. aplicar cualquier prohibición o restricción sobre la importación de un bien remanufacturado que sea más restrictiva que la prohibición o restricción que aplique a la importación del mismo bien, cuando sea usado; o

ii. re-imponer cualquier prohibición o restricción sobre la importación de un bien remanufacturado a consecuencia de la eliminación de la prohibición o restricción.

El Anexo 2- C está referido a los Aranceles impuestos y otros cargos a la exportación. Se establecen disposiciones específicas para el caso de Vietnam y Malasia que no podrán aplicar ningún impuesto ni otro cargo a la exportación en un monto mayor al especificado en la sección 1 del anexo en el caso de Malasia, mientras que Vietnam deberá eliminar cualquier impuesto o cargo a la exportación a las categorías que se indican en la sección 2 (períodos en años hasta un máximo de 16 años con la posibilidad de mantener excepciones respetando la tasa de base). La lista de productos incluidos en las secciones 1 y 2 son muy variados en cuanto a los sectores y en el caso de Malasia se trata de cerca de 160 líneas arancelarias definidas a seis dígitos del Sistema Armonizado, mientras que en el de Vietnam de más de 400 líneas arancelarias.

El Anexo 2- D establece los criterios y definiciones para la desgravación arancelaria, que cabe mencionar pueden ser presentadas individualmente (cada país le otorga una liberalización individual a los otros miembros) o de forma conjunta para todos los miembros del TPP. Cada miembro define sus propios cronogramas de desgravación con sus especificaciones individuales para cada país e incluye especificidades como cuotas, negociaciones sectoriales, salvaguardias o programas nacionales. La cobertura es amplia superando en todos los casos más de 8.000 líneas

arancelarias a nivel de ocho dígitos[22] con un máximo de 21 años para alcanzar la liberalización comercial. En el caso de Chile que otorgó preferencias en más de 8.000 líneas arancelarias a nivel de ocho dígitos las categorías fueron las siguientes:

Cronogramas de desgravación de Chile

EIF	Libre acceso una vez entre en vigencia el acuerdo.
B4	En cuatro etapas anuales.
B8	En ocho etapas anuales.
Azúcar y Trigo (Acuerdos con Australia, P4, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Estados Unidos y Vietnam.	Chile hace referencia a los cronogramas y preferencias ya vigentes en el marco de otros acuerdos.
NMF	Chile aplica el arancel de la Nación Más Favorecida.

Fuente: elaboración propia en base al texto de la OMC.

El caso de Perú que también otorgó preferencias en más de 8.000 líneas arancelarias a nivel de ocho dígitos se definió un cronograma de desgravación más extenso que el de Chile.

Cronogramas de desgravación de Perú

EIF	Libre acceso una vez entre en vigencia el acuerdo.
B6	En seis etapas anuales.
B11	En once etapas anuales.
B13	En trece etapas anuales.
B16	En dieciséis etapas anuales.
PR1	Se eliminan las tarifas arancelarias pero se aceptan los aranceles específicos aplicados en el marco del Sistema de Franja de Precios de Perú.
PR2	Los aranceles serán eliminados en seis etapas anuales y los aranceles serán ad valorem a partir de ese período. Para estos productos se acepta cualquier tarifa específica en el marco del Sistema de Franja de Precios de Perú.

Fuente: elaboración propia en base al texto de la OMC.

[22] Malasia y Japón presentaron sus ofertas a nivel de 9 dígitos.

A continuación se presenta un análisis comparativo de las diferentes ofertas de los doce miembros del TPP, donde se pueden observar diferentes niveles de complejidad en la política comercial y por tanto una posible mayor o menor dificultad para llevar adelante negociaciones comerciales con dichos países.

Cuadro 5. Análisis de las ofertas en acceso presentadas por los miembros del TPP

País	Plazo máximo de desgravación	Cuota	Salvaguardia agrícola y aranceles diferenciales	Negociaciones sectoriales	Programas Nacionales	Oferta conjunta o bilateral	Nivel de complejidad en política comercial
Australia	4 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Brunéi	11 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Canadá	12 años	Sí	No	Sí	No	Bilateral	Medio
Chile	8 años	No	No	No	No	Bilateral	Bajo
Japón	21 años	Sí	Sí	Sí	No	Bilateral	Alto
Malasia	16 años	Sí	No	No	No	Conjunta	Medio
México	16 años	Sí	No	No	No	Bilateral	Medio
Nueva Zelanda	7 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Perú	16 años	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Singapur	Desgravación inmediata	No	No	No	No	Conjunta	Bajo
Estados Unidos	20 años	Sí	Sí	Sí	Sí	Bilateral	Alto
Vietnam	21 años	Sí	No	No	No	Conjunta	Bajo

Fuente: elaboración propia en base a ofertas del sitio web de DIRECON. http://www.direcon.gob.cl/tpp/capitulos-del-acuerdo/

Capítulo 3 – Reglas de origen

El capítulo sobre el régimen de origen define diferentes criterios generales y establece un importante listado de requisitos específicos.

i. Los requisitos de origen fueron elaborados de forma conjunta para todos los miembros y no de forma individual como ocurrió en algunos casos en las ofertas de acceso al mercado. Algunos de los requisitos específicos establecidos son: cambio de capítulo, partida o subpartida, contenido regional no menor al 30%, 35%, 40%,

45%, 50%, 55%, 60%, aplicación de diferentes fórmulas para el cálculo del valor regional (sector automotriz y máquinas y herramientas), proceso productivo específico, especificaciones técnicas del producto, incorporación de partes, o la combinación de algunos de los requisitos mencionados.

ii. El régimen de origen contempló el de *minimis* (10%), si bien definió algunas excepciones, se determinó la acumulación de origen y la auto - certificación por parte del exportador o productor[23], criterio que suele ser parte de los tratados de libre comercio firmados por Estados Unidos y que ya es parte de las disposiciones aceptadas por otros países latinoamericanos (cabe recordar que la legislación uruguaya dispone la certificación por entidades, lo que en algunos casos es reclamado por los usuarios como un costo adicional a las operaciones de comercio exterior.

iii. Cabe mencionar que el capítulo 4 del TPP estableció las reglas de origen para el sector textil y vestimenta. El mencionado capítulo establece procedimientos y reglas específicas para la aplicación del de *minimis,* incorpora una lista de productos de escaso abasto (permanentes y no permanentes), reglas de origen específicas para el sector (capítulos 42, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 66, 70 y 94).

Capítulo 4 – Textiles

Para este capítulo se contemplan especificaciones propias de acceso y régimen de origen. Se buscó la eliminación de la mayor parte de las líneas arancelarias del sector si bien se definieron plazos mayores para los

[23] Se permite un plazo para implementar el nuevo sistema.

productos más sensibles. Se establecieron reglas específicas de origen para productos que requieren el uso de hilos y telas de la región del TPP a partir de un sistema de "lista de escaso abasto". El capítulo incorpora algunos compromisos en cooperación aduanera, prevención de evasión de impuestos, contrabando y fraude. Asimismo se estableció una Salvaguardia Especial para responder a un daño grave o amenaza de daño grave a la industria nacional en caso de aumento repentino de las importaciones.

Capítulo 9 – Inversiones

Luego de las definiciones el capítulo establece el ámbito de aplicación. El presente capítulo se aplica a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativas a:

i. los inversionistas de otra Parte;
ii. las inversiones cubiertas, y
iii. a todas las inversiones en el territorio de la Parte en lo relativo a los Artículos 9.9 (Requisitos de desempeño) y 9.15 (Inversión y medio ambiente, salud y otros objetivos regulatorios).

Las obligaciones de una Parte en virtud del presente capítulo se aplicarán a las medidas adoptadas o mantenidas por:

i. los gobiernos y autoridades centrales, regionales o locales de esa Parte; y
ii. ualquier persona, incluyendo una empresa del Estado o cualquier otro organismo, cuando ejerce cualquier autoridad gubernamental que le fue delegada por gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales de dicha Parte.

El capítulo sobre inversiones del TPP definió tres principios: el Trato Nacional, la Nación Más Favorecida y el Nivel Mínimo de Trato. En cuanto a las expropiaciones e indemnizaciones, incluye trato especial en caso de conflicto armado o contienda civil y establece la prohibición de expropiar salvo en los siguientes casos:

i. por causa de propósito público
ii. de una manera no discriminatoria;

iii. mediante el pago de una indemnización pronta, adecuada y efectiva, conforme a los párrafos 2, 3 y 4, y

iv. con apego al principio del debido proceso legal.

En caso de llevar adelante una expropiación en el marco del mencionado procedimiento, se deberá indemnizar cumpliendo con los siguientes criterios:

i. ser pagada sin demora;

ii. ser equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada inmediatamente antes que la medida expropiatoria se haya llevado a cabo (en lo sucesivo, denominada "fecha de expropiación");

iii. no reflejar ningún cambio en el valor debido a que la intención de expropiar se conoció con antelación a la fecha de expropiación, y

iv. ser completamente liquidable y libremente transferible.

El capítulo estipula que las transferencias realizadas en el marco de una inversión sean permitidas sin demora, incluyendo los aportes de capital, utilidades, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, cuotas por asistencia técnica y otros cargos, el producto de la venta o liquidación, total o parcial, de la inversión cubierta, pagos realizados conforme a un contrato, incluido un contrato de préstamo, pagos efectuados de conformidad con el Artículo 9.6 bis (trato en caso de conflicto armado o contienda civil) y Artículo 9.7 (expropiación e indemnización); y pagos que surjan de una controversia.

No serán permitidas la aplicación de requisitos de desempeño, como exportar un determinado porcentaje de mercaderías o servicios, alcanzar determinado nivel de contenido regional, entre otros, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 9.9 (se plantean excepciones).

Uno de los temas de mayor sensibilidad en los acuerdos de inversión tiene que ver con la solución de las diferencias entre los inversionistas y el Estado. El procedimiento plantea que el demandante y

el demandado deben intentar solucionar la diferencia mediante consultas y negociación, lo que puede implicar los buenos oficios, la conciliación y mediación, lo que no implicará un reconocimiento de la jurisdicción del tribunal. En segundo término y luego de transcurridos seis meses de la reclamación, el demandante por cuenta propia podrá someter la misma a un proceso de arbitraje contando con las siguientes opciones. Este mecanismo mejora los procedimientos de otros acuerdos de inversiones firmados por países de América Latina en cuanto a la facilidad de reclamo por parte de las empresas contra los Estados (fenómeno que ocurrió con en el CAFTA - RD), exigiéndoseles cada vez más sustentos jurídicos en los reclamos para activar el sistema de solución de controversias.[24]

Se prevén excepciones en el procedimiento de solución de diferencias cuando se trata de medidas de salud, mencionando el caso del tabaco.

i. El Convenio del CIADI y las Reglas Procesales aplicables a los Procedimientos de Arbitraje del CIADI, siempre que tanto el demandado como la Parte del demandante sean partes del Convenio del CIADI;
ii. las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, siempre que el demandado o la Parte del demandante sean parte del Convenio del CIADI; o
iii. las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI; o
iv. si el demandante y el demandado lo acuerdan, bajo cualquier otra institución o reglas de arbitraje.

En cuanto al derecho aplicable el artículo 9.24 define que sujeto *al párrafo 3, cuando una reclamación sea presentada de conformidad con el Artículo 9.18.1(a) (i) (A) (Sometimiento de una Reclamación a Arbitraje) o con el Artículo 9.18.1 (b) (i) (A), el tribunal decidirá las cuestiones en controversia de conformidad*

[24] Debe tenerse en cuenta que en el caso de Chile que posee un número muy importante de acuerdos, hasta la fecha nunca ha recibido una reclamo inversionista - Estado.

con este Tratado y con las normas aplicables del derecho internacional. Luego señala que sujeto al párrafo 3, y las otras disposiciones de esta Sección, cuando una reclamación sea sometida de acuerdo con los Artículo 9.18.1(a)(i)(B) (Sometimiento de una reclamación a arbitraje), artículo 9.18.1(a)(i)(C), artículo 9.18.1(b)(i)(B) o artículo 9.18.1(b)(i)(C), el tribunal deberá aplicar:

i. las reglas de derecho aplicables a las autorizaciones de inversión pertinentes o aquellas identificadas en las autorizaciones de inversión o acuerdos de inversión pertinentes, o las que las partes contendientes acuerden; o

ii. si, en los acuerdos de inversión pertinentes las reglas de derecho no han sido identificadas o en su defecto acoradas: la legislación del demandado, incluyendo sus reglas sobre conflicto de leyes; y las reglas de derecho internacional que sean aplicables.

Una decisión de la Comisión sobre la interpretación de una disposición de este Tratado, conforme al Artículo 27.2.2 (f) (Funciones de la Comisión) será obligatoria para un tribunal, y toda decisión o laudo emitido por el tribunal deberá ser compatible con esa decisión.

El capítulo establece una serie de anexos con excepciones para cada uno de los países. Se establece un enfoque de listas negativas, lo que supone que los mercados están abiertos a las inversiones a los extranjeros salvo para los casos planteados en los anexos (medidas disconformes) en base a medidas vigentes en donde se compromete a no aumentar las restricciones existentes en el futuro y de no revocar cualquier liberalización futura o en base a medidas y políticas sobre las que una Parte se reserva una completa discrecionalidad en el futuro.

Capítulo 10 – Comercio transfronterizo de servicios

Además de las definiciones previas sobre el alcance de los términos incluidos en el acuerdo se establece el ámbito de aplicación acordando que

las disposiciones sobre el comercio de servicios serán aplicables en los siguientes casos:

i. la producción, distribución, comercialización, venta y suministro de un servicio;
ii. la compra o uso de, o el pago por un servicio;
iii. el acceso a y el uso de redes y servicios de distribución, transporte o telecomunicaciones relacionados con el suministro de un servicio;
iv. la presencia en el territorio de la Parte de un proveedor de servicios de otra Parte; y en el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para el suministro de un servicio.

El capítulo sobre comercio de servicios excluye los servicios financieros que fueron negociados en otro capítulo, la contratación pública, los servicios administrados en el ejercicio de las facultades gubernamentales y los subsidios o donaciones otorgados por una parte, incluyendo préstamos, garantías y seguros que cuenten con apoyo gubernamental. El capítulo no incluye a los servicios aéreos incluidos los de transporte aéreo nacional o internacional, regular o no regular y los servicios de apoyo a los servicios aéreos salvo que se trate de los servicios de reparación y mantenimiento de las aeronaves mientras la aeronave esté fuera de servicio, los servicios de venta y comercialización de transporte aéreo, los servicios de sistema de reserva informatizados, servicios aéreos especializados, servicios de operación de aeropuertos y servicios de asistencia en tierra.

El capítulo define el Trato Nacional y el Trato de la Nación Más Favorecida y los criterios para el acceso a los mercados impidiendo que las partes, ya sea en base a una subdivisión territorial o de todo el territorio, imponga limitaciones al número de proveedores de servicios, el valor de

las transacciones, el número total de operaciones de servicios, el número total de personas naturales que pueden emplearse en un determinado sector se servicios o proveeduría o se restrinja o prescriban los tipos de personas jurídicas o empresas por el cual un proveedor de servicios puede suministrar un servicio. Tampoco se podrá exigir la presencia local. Se establece la libre transferencia y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios aceptándose la moneda de libre circulación. Respecto a este punto se plantean algunas excepciones en que una parte puede demorar o impedir una transferencia como ocurre también en el capítulo de inversiones, como quiebra y protección de los acreedores, emisión, comercio u operación de valores futuros, infracciones criminales, etc.

El capítulo prevé medidas disconformes que están establecidas en los anexos. Se acordaron anexos para servicios profesionales: servicios de ingeniería y arquitectura, licencia o registro temporal de ingenieros y servicios legales, en los que se da importante margen de acción a las partes. Otro anexo refiere a los servicios de envíos exprés reconociéndose expresamente la posibilidad de contar con monopolios, si bien se establecen algunas disposiciones sobre su accionar. Cada parte del TPP presentó en anexos sus ofertas generales (todos los servicios y subsectores) detallando el sector y subsector de existir (indicando la clasificación industrial), las obligaciones afectadas (Trato Nacional, NMF, requerimientos de desempeño, directores y junta de directores, acceso al mercado y presencia local), el nivel de gobierno (central, regional, etc.), las medidas (normativa nacional) y la descripción (modo de prestación de servicios y requisitos específicos).

Las obligaciones se presentaron en base a una "lista negativa" lo que implica que sus mercados están totalmente abiertos excepto donde se haya adoptado alguna medida disconforme en los anexos presentados por cada

país en base a las medidas actuales sobre las que se acepta una obligación con el compromiso de no hacerlas más restrictivas en el futuro y de no revocar cualquier liberalización futura o en base a sectores y políticas sobre las que un país mantiene una completa discreción en el futuro.

Medidas disconformes de Chile en comunicaciones

Sector	Comunicaciones.
Obligaciones concedidas	Trato Nacional, Nación Más Favorecida, requerimientos de desempeño, altos ejecutivos y juntas directivas, presencia local.
Nivel de gobierno	Central.
Medidas	Ley 18.838, Ley 18.168 y Ley 19.733.
Descripción	El propietario de un medio de comunicación debe contar con un domicilio en Chile, solo nacionales de Chile pueden ser presidentes, administradores o representantes legales de una persona jurídica, el propietario de una concesión para proporcionar: un servicio público de telecomunicaciones, intermediarios de los servicios prestados en las telecomunicaciones a través de redes e instalaciones establecidas para ese propósito y la radiofusión deben ser personas jurídicas con domicilio en Chile, solo ciudadanos naturales de Chile podrán ser managers, administradores o representantes legales de una persona jurídica. En el caso de las radios se permite que el consejo de directores cuente con extranjeros siempre y cuando no sean la mayoría. En el caso de los medios sociales de comunicación el director legal debe ser chileno y tener residencia en Chile salvo que el medio sea en idioma extranjero, especificaciones para medios con más de 10% de capital extranjero, se estable un mínimo de contenidos nacionales en las transmisiones.

Fuente: elaboración propia en base a las ofertas extraídas del sitio web de la DIRECON.

Capítulo 15 - Contratación pública

El ámbito de aplicación del artículo es para las compras cubiertas, es decir todas las compras públicas ya sea un bien o servicio, a través de cualquier medio contractual, que exceda los umbrales de precios definidos

(Anexo 15 – A), por una unidad compradora y que no se trate de una operación excluida por el tratado.

A menos que se indique lo contrario en los anexos presentados por las Partes, las actividades listadas a continuación no integran el tratado:

i. la adquisición o renta de tierra, edificios existentes u otros bienes inmuebles o los derechos sobre ellos;

ii. acuerdos no contractuales o cualquier forma de asistencia que una Parte, incluidas sus entidades compradoras, suministre, comprendidos los acuerdos de cooperación, transferencias, préstamos, infusiones de capital, garantías, subsidios, incentivos fiscales y acuerdos de patrocinio;

iii. la compra o adquisición de: servicios de agencias o depósitos fiscales, los servicios de liquidación y administración para instituciones financieras reguladas, ni los servicios relativos a la venta, reembolso y distribución de deuda pública, incluidos préstamos y bonos, pagarés y otros valores gubernamentales;

iv. contratos laborales del sector público;

v. compras: a) llevadas a cabo con el propósito específico de prestar asistencia internacional, incluida asistencia para el desarrollo; b) financiadas por un organismo internacional o por transferencias, préstamos y otro tipo de asistencia a extranjeros o internacionales sujetos a procedimientos de compra o condiciones del organismo internacional o donante. Si los procedimientos o las condiciones del organismo internacional o el donante no restringen la participación de los proveedores, entonces la compra estará sujeta al Artículo 15.4.1 (Principios generales); c) llevadas a cabo conforme a procedimientos particulares o las condiciones de un acuerdo internacional relativo al destacamento de tropas o relativas a la implementación conjunta de un proyecto por los signatarios; y

vi. compras de un bien o servicio por una entidad compradora fuera del territorio de una Parte, para consumo fuera del territorio de esa Parte.

El tratado previó la presentación de listas (en base a listas positivas) donde cada parte presentó una oferta que cumple con determinados requisitos desarrollados en secciones: enumerar las entidades del gobierno central cuyas compras están cubiertas por este capítulo, entidades de otros órganos del gobierno, otras entidades, los bienes cubiertos por este capítulo, los servicios cubiertos por este capítulo a excepción de los de construcción, los servicios de construcción cubiertos por el capítulo, notas generales, fórmula de ajuste de los umbrales aplicables, información sobre las publicaciones, otras medidas de transición.

El capítulo prevé excepciones a la aplicación de las disposiciones definidas en el capítulo cuando se adoptan medidas necesarias para proteger la moral, el orden o la seguridad pública, necesarias para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal, necesaria para proteger la propiedad intelectual o relativa a un bien o servicios de una persona discapacitada, de instituciones filantrópicas o sin fines de lucro o de trabajo penitenciario. También se prevé procesos licitatorios simplificados (licitaciones restringidas y negociaciones).

Se prevé el principio de Trato Nacional y no discriminación, si bien se presentan excepciones y un plazo de transición, también se prevé la posibilidad de discriminar para facilitar la participación de las PYMES en los procesos licitatorios. No se establecen márgenes de preferencia nacional.

Los anexos establecen los umbrales (montos mínimos de licitación internacional que son ajustados cada dos años) en bienes, servicios, servicios de construcción de acuerdo a los diferentes niveles (central,

subcentral, otras entidades estatales enumerando las entidades que participan en los procesos licitatorios).

Capítulo 17 – Empresas del Estado

Las Partes reconocen la existencia y establecimiento de las empresas públicas (incluso los monopolios), pero también la posibilidad de establecer reglas para las empresas públicas.

i. El capítulo se centra en las grandes empresas que están involucradas en actividades comerciales, por lo cual se acordó que las empresas sigan conductas de compra y venta en base a criterios comerciales, salvo en los casos en que la misma vaya contra el mandato bajo el cual la empresa esté operando para dar cumplimiento a la prestación de un servicio público. Se pretende que las empresas públicas o monopolios designados no discriminen contra empresas, bienes y servicios de otros países Parte.

ii. Los integrantes del TPP acordaron proporcionar jurisdicción a sus tribunales sobre actividades comerciales de las empresas públicas extranjeras en su territorio y asegurar que los órganos administrativos que regulan tanto a estas empresas como a las privadas lo hagan de forma imparcial.

iii. Los miembros se comprometieron a no ocasionar daños adversos a los intereses de otros países Parte del TPP al proporcionar asistencia comercial a una empresa del Estado o causar daño a la industria doméstica de otra parte cuando se proporciona dicha asistencia a una empresa pública que produzca o venda bienes en otra parte.

iv. Se estableció el intercambio de listas de las empresas públicas y su cuantía de propiedad o control del Estado así como sobre la asistencia no comercial que se le proporciona a dicha empresa. También se plantean excepciones respecto al punto de las ayudas cuando son en el marco de una emergencia de la economía nacional o global, así como las específicamente detalladas en los anexos.

Capítulo 18 - Propiedad intelectual

El capítulo de propiedad intelectual es uno de los capítulos más polémicos en las negociaciones del TPP dado el claro interés de Estados Unidos en avanzar más allá de las disposiciones establecidas en el acuerdo ADPIC de la OMC e incluso de las recomendaciones de la Agenda para el Desarrollo de la OMPI aprobada en 2007. Además, de acuerdo a la información proporcionada por los negociadores del acuerdo ha sido uno de los capítulos en donde se presentaron mayores diferencias entre las propuestas iniciales y lo finalmente acordado, ya que para avanzar Estados Unidos debió contemplar excepciones solicitadas por varios de los miembros del TPP lo que otorgó margen para las políticas nacionales. Esto no implica que lo aprobado en el mencionado capítulo no tenga impactos en las legislaciones nacionales, especialmente en el caso de los países que no poseen acuerdos profundos con Estados Unidos (por ejemplo Vietnam).

Atendiendo a los objetivos de políticas públicas de sus sistemas nacionales, los países Parte del TPP entienden que los compromisos asumidos en este capítulo tienen por objetivo, promover la innovación y la creatividad, facilitar la difusión de información, conocimiento, lectura y artes y fomentar la competencia y los mercados abiertos y eficientes.

Se trata de un capítulo que abarca patentes, marcas, derechos de autor, diseños industriales, indicaciones geográficas, sectores comerciales, otras formas de propiedad intelectual y observancia a los derechos de propiedad intelectual. Se establecen los estándares del acuerdo ADPIC de la OMC para las patentes. Se definieron los niveles de protección para las marcas e indicaciones geográficas reconocidas en tratados internacionales, previendo un proceso transparente que otorgue garantías para las nuevas indicaciones geográficas. Se permite que cada parte puede otorgar mayor protección u observancia a los derechos de propiedad intelectual de la requerida en el capítulo.

Se define el Trato Nacional asegurando un trato no menos favorable a los extranjeros respecto a la protección exigida a los nacionales, si bien se podrá limitar los derechos de los artistas, intérpretes o ejecutantes y productores. Se prevé que cada Parte podrá definir el agotamiento de los derechos de propiedad intelectual de acuerdo a su legislación nacional.

Se prevé el registro de marcas olfativas (las partes harán los mayores esfuerzos para registrarlas) y sonoras y se reconocen las marcas notoriamente conocidas sin registro nacional o exigencia de integrar listados internacionales de marcas públicamente conocidas. Cada Estado pondrá a disposición el procedimiento de registro de marcas y un registro electrónico de marcas. Se prevén las marcas colectivas y de certificación. Se prohibirá el uso de signos idénticos o similares para productos o servicios que estén registrados. Para las marcas se prevé un plazo no menor a 10 años renovable por los mismos períodos.

Se reconoce que las indicaciones geográficas pueden ser protegidas a través de una marca. Se reconoce la importancia de los conocimientos tradicionales asociados a recursos genéticos cuando estén relacionados a

derechos de propiedad intelectual para lo cual las partes buscarán cooperar a los efectos de mejorar el entendimiento de los conocimientos tradicionales asociados a los recursos genéticos procurando lograr exámenes de patentes de calidad.

Cada parte permitirá patentar cualquier invención, ya sea un producto o un proceso, en cualquier campo de la tecnología, siempre que dicha invención sea nueva, conlleve una actividad inventiva y sea susceptible de aplicación industrial. Serán patentables: nuevos usos de un producto conocido, nuevos métodos de usar un producto conocido, o nuevos procesos de uso de un producto conocido. Se plantean excepciones a las materias patentables en los casos de orden público o moralidad, incluyendo reservas por el cuidado de la salud humana, animal o vegetal entre otras excepciones incluidas en el artículo 18.37 de la subsección A del capítulo de propiedad intelectual.

Se plantean disposiciones sobre los productos farmacéuticos buscando un equilibrio entre los innovadores necesarios para salvar vidas y la disponibilidad de medicamentos genéricos. El capítulo establece compromisos relativos a la protección de datos confidenciales de prueba y otros datos presentados para la autorización de comercialización de productos farmacéuticos o productos agroquímicos.

Respecto a los productos farmacéuticos se reafirma la declaración de la OMC de 2001 relativa al Tratado sobre los ADPIC y la Salud Pública, confirmando que los países Parte podrán adoptar medidas para proteger la salud pública, incluso en casos de epidemias como la del VIH/SIDA, tuberculosis, malaria y otras epidemias. Además de ADPIC, las Partes reconocen haberse adherido a los siguientes acuerdos:

i. Tratado de Cooperación en materia de Patentes, enmendado el 28 de septiembre de 1979;

ii. Convenio de París; y

iii. Convenio de Berna.

Las partes deberán adherirse a los siguientes acuerdos antes de que el tratado entre en vigencia para la Parte:

i. *Protocolo de Madrid;*

ii. Tratado de Budapest;

iii. Tratado de Singapur;

iv. UPOV 1991;

v. WCT, y

vi. WPPT.

La protección en los diseños industriales hace referencia al artículo 25 y 26 del Acuerdo ADPIC.

El capítulo también prevé derechos de autor tales como la protección de las obras, interpretaciones, y fonogramas tales como canciones, películas, libros y programas computacionales, e incluye disposiciones eficaces y equilibradas sobre medidas tecnológicas de protección e información sobre gestión de derechos.

Se establecen plazos de protección de datos de prueba, se incluyen disposiciones sobre productos biológicos y derechos de autor (70 años lo que supera el período vigente en Uruguay).

Los miembros del TPP definieron medios legales para prevenir la apropiación ilegal de secretos comerciales, y establecer procedimientos y sanciones penales para el robo de secretos, inclusive por medio de robo cibernético y para la videograbación en salas de cine.

Se previeron excepciones incluso en el caso de países desarrollados como Canadá con la excepción cultural y Nueva Zelanda con la Disposición General referente a conocimientos tradicionales y expresiones culturales tradicionales.

Otros capítulos

Cabe señalar los avances negociados en el TPP en algunos capítulos como es el caso de las normas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio, que introdujeron novedades no incorporadas en los acuerdos de dichas características hasta el presente. Se destacan entre otras, la posibilidad de someter a controversias las diferencias que surjan entre los miembros por la aplicación de dichos capítulos o la incorporación de normas vinculadas con la facilitación de comercio.

Otro de los capítulos que incorpora normas de última generación tiene que ver con el comercio electrónico, donde entre otros compromisos se decidió la no aplicación de aranceles a este tipo de comercio.

Los capítulos sobre normas medioambientales y laborales siguen la lógica de asegurar la aplicación de la legislación nacional que incorpora disposiciones internacionales en la materia, caso de organizaciones como la OIT.

2.4 Proceso de puesta en vigencia del acuerdo

En el caso de un tratado complejo desde el punto de vista de la cobertura y profundidad de los capítulos negociados, el proceso de incorporación del tratado puede suponer en algunos casos la apertura de

una nueva negociación, pero ya no con las partes sino con los principales actores nacionales (sindicatos, partidos políticos, sector empresarial, ONGs, entre otros).

El mecanismo definido para la puesta en práctica del acuerdo adelanta las posibles dificultades que pueden presentarse en este sentido, debido a la importancia que se le otorga a Estados Unidos. Seguidamente se detalla el mecanismo de acuerdo a lo estipulado en el capítulo 30 sobre disposiciones finales:

i. Este Tratado entrará en vigor 60 días después de la fecha en la que todos los signatarios originales hayan notificado por escrito al Depositario la conclusión de sus procedimientos legales aplicables.

ii. En caso de que no todos los signatarios originales hayan notificado por escrito al Depositario sobre la conclusión de sus procedimientos legales aplicables dentro de un periodo de dos años desde la fecha de firma de este Tratado, éste entrará en vigor a los 60 días siguientes a la expiración de este periodo si al menos seis de los signatarios originales, quienes en conjunto sumen al menos el 85 por ciento del producto interno bruto combinado de los signatarios originales en 2013, han notificado por escrito al Depositario la conclusión de sus procedimientos legales aplicables dentro de este periodo.

iii. En caso de que este Tratado no entre en vigor de conformidad con el párrafo 1 o 2, este entrará en vigor 60 días después de la fecha en la que al menos seis de los signatarios originales, quienes en conjunto sumen al menos el 85 por ciento del producto interno bruto combinado de los signatarios originales en 2013, hayan notificado por escrito al Depositario la conclusión de sus respectivos procedimientos legales aplicables.

iv. Después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado de conformidad con el párrafo 2 o 3, un signatario original para el cual el Tratado no haya entrado en vigor notificará a las Partes de la conclusión de sus procedimientos legales

aplicables y su intención de ser Parte de este Tratado. La Comisión determinará dentro de los 30 días contados a partir de la fecha de la notificación por el signatario original si el Tratado entrará en vigor con respecto al signatario original notificante.

v. *A menos que la Comisión y el signatario original notificante acuerden otra cosa, este Tratado entrará en vigor para ese signatario original notificante, referido en el párrafo 4, 30 días después de la fecha en la que la Comisión emita una determinación afirmativa.*

Hasta el presente ninguno de los Estados parte de la negociación ha iniciado los trámites internos para la ratificación del tratado. Si bien es aún escaso el tiempo desde que se cerraron las negociaciones, la aprobación del acuerdo tiene directa relación con la situación presentada en Estados Unidos, ya que existen evidentes dudas sobre la posibilidad de que el acuerdo sea presentado por la administración de Obama antes del fin de su mandato en noviembre de 2016. Además los candidatos republicanos y demócratas con posibilidades de acceder a la presidencia de Estados Unidos el próximo año se mostraron contrarios al TPP. En el caso de los Republicanos por sentir que no se cumplió con la ambición prometida por la Presidencia (USTR) en cuanto a las disposiciones finalmente negociadas en el acuerdo y por el cual se aceptó la aprobación del TPA (Trade Promotion Authority). Por el contrario, los Demócratas cuestionan algunos de los últimos acuerdos negociados por Estados Unidos por entender que afectan el empleo y la industria nacional. Al respecto, cabe precisar que Hillary Clinton, una de las candidatas con más posibilidades de acceder a la presidencia, es actualmente contraria al acuerdo si bien inicialmente apoyó al presidente Obama respecto al inicio de las negociaciones.

Si bien la negociación pudo culminarse en el marco de la denominada vía rápida, el Congreso debe decidir si aprueba o rechaza el acuerdo sin la posibilidad de llevar adelante modificaciones. Esta situación es seguida de cerca por los miembros del TPP debido a que para avanzar en la negociación Estados Unidos debió ceder frente a algunas de las concesiones que impedían el cierre rápido de las negociaciones, lo que generó disconformidad en algunos sectores productivos estadounidenses con importante poder de lobby en el Congreso, caso de la industria farmacéutica y del sector automotriz. Algunos países como México, Canadá, Japón y Australia ya adelantaron públicamente que no apurarán la presentación del acuerdo a los respectivos congresos hasta que el proceso no avance en Estados Unidos. Debido a que en el acuerdo se estableció un mecanismo que combina el número de países con la importancia en el PIB global del bloque, este hecho tiene suma importancia para la puesta en marcha del TPP.

Para las economías más pequeñas de Asia las dificultades serían menores, ya que el sistema de incorporación de los tratados internacionales en Singapur es sencillo y rápido y se trata de una economía muy abierta que concedió desgravación inmediata a todos los miembros y ya posee acuerdos comerciales con prácticamente todos los socios del TPP (salvo Canadá y México). Además, en este caso los acuerdos pueden ser puestos en vigencia por el poder ejecutivo. La misma situación se prevé en el caso de Brunéi. En el caso de Nueva Zelanda no se esperan dificultades en el avance de la incorporación, ya que en este caso a diferencia de Australia - que además es una economía de mayor tamaño - las restricciones internas no fueron tan marcadas.

Cuadro 6. Participación del PIB por socio del TPP

Países miembros	Miles de millones de dólares, 2014	Participación
Estados Unidos	17.348	62,0%
Japón	4.602	16,4%
Canadá	1.785	6,4%
Australia	1.443	5,2%
México	1.291	4,6%
Malasia	338	1,2%
Singapur	308	1,1%
Chile	258	0,9%
Perú	203	0,7%
Nueva Zelanda	198	0,7%
Vietnam	186	0,7%
Brunéi	17	0,1%
Total PIB TPP	27.977	100%

Fuente: elaboración propia en base a Secretaría de México.

Las dificultades aumentarían en el caso de Malasia y Vietnam, que si bien pueden forzar la puesta en vigencia del acuerdo a través del poder ejecutivo, el procedimiento habitual será reforzado y complejizado debido al debate público que se ha generado por la firma del acuerdo. Además, como lo indica el análisis de las ofertas en el capítulo de acceso a mercado, se trata de economías con algunos signos proteccionistas. En efecto, Malasia ya anunció que presentará el acuerdo al Parlamento (lo que no es una obligación), mientras que Vietnam hará lo propio con la Asamblea General. Los países sudamericanos parte del acuerdo (Chile y Perú) no han declarado que la incorporación de los tratados (deben ser sometidos en los dos casos al Congreso Nacional) vaya a tener relación con el proceso de ratificación de Estados Unidos, lo que podría llevar a que los dos países avancen relativamente rápido en la aprobación junto a los otro

cuatro socios recién mencionados y probablemente Nueva Zelanda, lo que llevaría a cumplir con uno de los requisitos estipulados en el acuerdo (al menos seis signatarios originales), pero no con representar el 85% del PIB del bloque, por lo que el acuerdo seguiría sin entrar en vigencia. Como puede desprenderse del cálculo presentado en el cuadro 6, el acuerdo no entrará en vigencia si no es ratificado por Estados Unidos.

En resumen, como ocurre con todos los acuerdos comerciales pero especialmente con una de las características que presenta el TPP, se trata de un proceso complejo que muestra ciertas particularidades:

i. Se trata de un mecanismo que llevará como mínimo dos años.
ii. El TPA favoreció el cierre del acuerdo pero no necesariamente su incorporación (el Congreso de Estados Unidos no puede modificar el acuerdo, solo aprobarlo o rechazarlo).
iii. Hay objeciones en el Congreso estadounidense para aprobar el acuerdo en esta administración. Los candidatos a la presidencia de Estados Unidos se han mostrado contrarios al TPP.
iv. Estados Unidos debe incorporar el acuerdo para que entre en vigencia.
v. Doble condición de número de miembros y representación en PIB.
vi. Los sistemas de incorporación difieren según el país (no todos necesitan pasar por el Congreso, Parlamento o Asamblea).
vii. Algunas economías como (Canadá, Australia, México y Japón), esperarán la evolución del proceso de incorporación en Estados Unidos.
viii. En algunos casos hay fuertes presiones de los lobbies nacionales.
ix. Se espera que otras economías incorporen sin mayores problemas el acuerdo (Brunéi, Singapur, Vietnam, Malasia, Nueva Zelanda, Chile y Perú).

Principales características del acuerdo

En cuanto a las características del TPP y las disposiciones negociadas entre los doce miembros se destacan los siguientes aspectos generales:

i. El TPP es un acuerdo de última generación en cuanto a la incorporación de normas OMC *Plus* y OMC X, que contempla los principios generales del comercio internacional.
ii. De entrar en vigor, impactará en la generación de las reglas comerciales en los próximos años (ya sea en el ámbito de la OMC como en los acuerdos subregionales y bilaterales), por lo que el mismo genera tensión en otros escenarios internacionales.
iii. Posee un componente económico, comercial y geopolítico de significación por incluir a Estados Unidos y otras potencias asiáticas como Japón, pero excluyendo a China.
iv. Pretende ser un acuerdo que sirva de plataforma regional y favorezca los encadenamientos productivos.
v. Se negoció bajo el principio del "todo único" y NMF.
vi. El acuerdo prevé la adhesión de cualquier Estado o territorio aduanero que sea miembro de la APEC o cualquier otro que las partes acuerden.
vii. Las disciplinas siguieron un enfoque regional en las negociaciones.
viii. Acuerdo con importantes beneficios en acceso al mercado (beneficios para Estados Unidos, Japón, México, Nueva Zelanda y Vietnam).
ix. Se trata de un acuerdo que permitió flexibilidades incluso mayores a las presentadas por los acuerdos bilaterales firmados por algunos miembros (caso de Estados Unidos), lo que para algunos

especialistas tiene que ver con las posibilidades que se abren en las negociaciones plurilaterales.

Características específicas

i. En cuanto al capítulo de acceso, se prevén períodos relativamente extensos para la apertura (más de 20 años) y se aceptaron excepciones (algunas provisorias) en algunas de las políticas nacionales vinculadas con la banda de precios, los bienes usados, las licencias no automáticas en Vietnam, las restricciones a las importaciones impuestas por Malasia, entre otros.

ii. Se hace mención a la admisión temporal para algunos productos (pero no con el alcance del régimen de Admisión Temporaria conocido en Uruguay) y no se hace mención al *Drawback* u otros regímenes similares. No se menciona a las zonas francas, ni los depósitos aduaneros, zonas que forman parte del acuerdo y de la definición de territorio incorporada en el Anexo 1 – A de definiciones específicas. La definición de Parte implica a un Estado o Territorio Aduanero.

iii. Se habilitaron las negociaciones bilaterales, sectoriales, salvaguardias agrícolas y programas nacionales. Este fue un tema clave en las negociaciones entre Estados Unidos y Japón por el sector agrícola y automotriz. Dado que se negoció en base al principio de NMF, los resultados de dicha negociación fueron luego trasladados al resto de los miembros del TPP.

iv. El régimen de origen utiliza criterios muy diversos con requisitos propios en textiles, máquinas y herramientas y vehículos (para el cálculo del valor regional). Se prevé la acumulación de origen, se incorporó el de minimis y se establece la auto certificación (se

prevé un período de transición para aquellos países que poseen la certificación por entidades).

v. El capítulo de inversiones contempla los principios básicos en cuanto al Trato Nacional, libre movilidad de utilidades, indemnización, entre otros. En inversiones se adopta el criterio de listas negativas con la posibilidad de incorporar medidas disconformes. En cuanto a la resolución de las diferencias en el capítulo de inversiones se sigue el procedimiento habitual de los acuerdos de inversión de última generación, pero con la incorporación de un sistema que presenta algunas originalidades en el margen de acción de los gobiernos a la hora de activar el sistema de solución de diferencias.

vi. En servicios se presentaron ofertas en base a una lista negativa con espacio para medidas disconformes.

vii. El TPP no exige el desmantelamiento de los monopolios en el capítulo de las telecomunicaciones y los habilita expresamente en el capítulo de empresas públicas y monopolios designados. Sí regula algunas prácticas seguidas por las empresas públicas para evitar la competencia desleal.

viii. En compras gubernamentales se utilizan las listas positivas, lo que permite definir qué entidades del gobierno central o locales y qué bienes o servicios ingresarán en el régimen de contratación pública. Se definen umbrales, excepciones pero no márgenes de preferencia nacional. Algunos países como Estados Unidos y México no presentaron entidades subcentrales.

ix. El capítulo de propiedad intelectual terminó con un nivel de ambición muy inferior al planteado inicialmente, con plazos ya manejados en otros acuerdos internacionales y con el margen necesario para determinadas políticas de emergencias sanitarias.

x. El TPP negoció disposiciones muy modernas en el capítulo de normas técnicas y normas sanitarias y fito sanitarias (solución de controversias).

xi. Se avanzó en un importante número de capítulos con disposiciones OMC X, como cooperación, PYMES, coherencia regulatoria, competitividad, transparencia y anticorrupción, pero con un bajo nivel de normas vinculantes.

xii. Los capítulos de normas medioambientales y laborales hacen referencia a normas multilaterales y a la obligación de cumplimiento de normas nacionales.

3. La Alianza del Pacífico

3.1 Aspectos introductorios

Podría considerarse a la Alianza del Pacífico (AP) como el más reciente acuerdo comercial de América Latina y el Caribe. Dicho esquema de integración explica en parte el proceso de desmembramiento sufrido por la Comunidad Andina (CAN), especialmente por la posición seguida por Perú y Colombia respecto a la de Venezuela, Bolivia y Ecuador a partir de las negociaciones con Estados Unidos y la Unión Europea.25

La emergencia de la AP se da en un contexto de marcada división de los perfiles de los procesos de integración de la región: los de perfil

[25] De todas formas, las negociaciones de acuerdos con la Unión Europea generaron menos recelo que las iniciadas con Estados Unidos. Incluso Ecuador y Bolivia siguen negociando con la UE en el marco del acuerdo plurilateral que dicho bloque alcanzó con Colombia y Perú.

político o los de perfil económico. En definitiva, es a partir de la conformación de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) con el liderazgo de Venezuela, que se termina de consolidar el fenómeno mencionado, ámbito propicio para la aparición de un grupo de países con una visión distinta sobre la integración económica y el comercio internacional. El ALBA está conformado por Venezuela, Cuba, Bolivia, Ecuador, Nicaragua, Dominica, San Vicente y las Granadinas y Antigua y Barbuda, y fue presentado como una alternativa a la fallida Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), considerado el punto de quiebre en la unidad latinoamericana respecto a la política exterior (ejemplificado con la Declaración de Mar del Plata firmada en 2005). De cualquier forma, debe reconocerse que los miembros de la Alianza del Pacífico no solo comparten una visión común en la política comercial, también muestran afinidades en las políticas económicas (como por ejemplo las vinculadas con las inversiones) y en definitiva con el modelo de desarrollo.

Como antecedente directo de la AP se identifica al denominado Arco del Pacífico, iniciativa impulsada por Colombia y Perú entre los años 2006 y 2007 luego de que Venezuela abandonó la CAN y el G3. Se trata de un foro de concertación y coordinación regional que tenía por objetivo transformarse en un espacio de diálogo en temas políticos, económicos y comerciales, así como de cooperación. Los miembros del Arco del Pacífico son Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú, todos países con importantes diferencias de desarrollo, de visión política y económica – comercial. Como puede observarse, dicho mecanismo incorpora a países de la actual AP, pero también del ALBA y de la UNASUR. El Arco del Pacífico tiene principios de corte más bien políticos, agrupando a los

Estados bajo ciertos principios fundamentales pero con mecanismos de integración poco precisos.

Más allá de la amplitud del acuerdo y la diversidad de sus miembros, desde su conformación se consideró que esta región cuenta con enormes potencialidades y desafíos para profundizar sus vínculos económicos con Asia Pacífico a través de la identificación de complementariedades, para lo cual los países de la región deben alcanzar políticas comunes en el ámbito comercial y las inversiones. El bloque es considerado un antecedente de la AP porque en su marco pronto se visualizó una mayor afinidad entre algunos de sus miembros para alcanzar un acuerdo de forma más acelerada. Progresivamente, otros miembros con afinidades políticas distintas se alejaban del foro y fortalecían otros ámbitos de negociación como el ALBA. Poco tiempo después algunos países del Arco del Pacífico constituyeron el Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) que une las bolsas de valores de Chile, Colombia, Perú y México, siendo antecedente directo de la AP.

3.2 Caracterización del acuerdo y la política de sus miembros

La AP nace por impulso del ex presidente peruano Alan García Pérez que propuso conformar un área de integración profunda entre Chile, Colombia, Perú, México, Ecuador y Panamá. Ecuador no respondió a la invitación, Panamá sí lo hizo acordando ingresar como Observador mismo caso que Costa Rica. El acuerdo estableció alcanzar la libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales, en definitiva la conformación de un mercado común pero sin implementar previamente

una unión aduanera. La Alianza hace énfasis en convertir al bloque en una plataforma de proyección política y comercial con miras al mundo, dando especial importancia a la región Asia – Pacífico.

La AP refleja el accionar de algunos Estados frente a las nuevas tendencias internacionales, lo que podría incluso encontrar ciertas similitudes con lo acontecido en Asia Pacífico. En los hechos, todos los miembros de la AP con la sola excepción de Colombia integran la APEC y suscribieron el TPP. Chile es miembro del P4, que como se vio anteriormente es un antecedente directo del TPP. Asimismo, todos los miembros de la Alianza poseen tratados de libre comercio con Estados Unidos y con la Unión Europea, además de contar con un importante número de acuerdos bilaterales vigentes y en negociación. Otra característica tiene que ver con Asia Pacífico, ya que algunos miembros de la Alianza han sido muy activos en la firma de acuerdos comerciales con dicha región, en particular Chile y Perú.

La firma del TPP es un desafío para la AP, ya que algunos países como México logran mejorar sus condiciones de acceso en Asia Pacífico, mientras que Colombia queda relegado por no integrar dicho acuerdo, lo que implica un desafío para dicho país en el corto y mediano plazo, mucho más si se tiene en cuenta las diferencias en su estructura productiva respecto a Chile y Perú, lo que les ha permitido una integración más profunda con los países asiáticos de menor desarrollo y con elevados niveles de competitividad en las manufacturas livianas.

Cuadro 7.
Contenido tecnológico de las exportaciones de los miembros de la Alianza del Pacífico

	Exportaciones - Año 2014 en %			
Categoría	**Chile**	**Perú**	**Colombia**	**México**
Productos primarios	42,8	48,0	69,6	14,1
Manuf. Recursos. Naturales	46,9	26,6	11,7	7,8
Manuf. Conten, Tec. Bajo	2,5	6,8	4,8	9,4
Manuf. Conten, Tec. Medio	5,4	3,3	8,8	44,1
Manuf. Conten, Tec. Alto	0,9	0,5	1,6	22,2
Otros	1,5	14,8	3,5	2,4
Total	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

En efecto, como puede observarse en la figura 1 Chile posee acuerdos vigentes con países que podrían incorporarse al universo de países asiáticos con elevada competitividad en la industria liviana, como es el caso de China, Tailandia y Vietnam, mientras que Perú, también posee acuerdos vigentes con Tailandia y China. Chile negocia un acuerdo bilateral con Indonesia y recientemente amplió el Acuerdo de Preferencias Fijas que poseía con India (si bien aún no está vigente). Perú se encuentra algo más relegado y las negociaciones con nuevos países asiáticos se dieron en el marco del TPP. Como puede observarse en las figuras presentadas seguidamente, Colombia y México no poseen acuerdos con ninguno de los países considerados muy competitivos en manufacturas livianas, salvo el caso de México y su vinculación con Vietnam a través del TPP. Colombia ha iniciado estudios de factibilidad para suscribir un acuerdo con China, lo que confirma el interés de este país en acortar la brecha de ventajas preferenciales que posee con el resto de los miembros de la AP.

Figura 1. Acuerdos comerciales vigentes entre América Latina – Asia Pacífico

	Australia	Brunéi	Camboya	China	Rep. Corea	Filipinas	India	Indonesia	Japón	Laos	Malasia	Myanmar	Nueva Zelanda	Singapur	Tailandia	Taiwán	Vietnam	Hong Kong
Argentina							■											
Bolivia																		
Brasil							■											
Chile	■	■		■	■		■		■		■		■	■	■		■	■
Colombia					■													
Costa Rica				■										■				
Cuba																		
Ecuador																		
El Salvador																■		
Guatemala																■		
Honduras																■		
México									■									
Nicaragua																■		
Panamá														■		■		
Paraguay							■											
Perú				■	■				■					■	■			
Rep. Dominicana																		
Uruguay							■											
Venezuela																		

Fuente: Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

Figura 2. Negociaciones en curso entre América Latina – Asia Pacífico

	Australia	Brunéi	Camboya	China	Rep. Corea	Filipinas	India	Indonesia	Japón	Laos	Malasia	Myanmar	Nueva Zelanda	Singapur	Tailandia	Taiwán	Vietnam	Hong Kong
Argentina																		
Bolivia																		
Brasil																		
Chile	■	■					■	■			■		■	■			■	
Colombia				■	■				■									
Costa Rica					■													
Cuba																		
Ecuador					■													
El Salvador					■													
Guatemala					■													
Honduras					■													
México	■	■			■						■		■	■			■	
Nicaragua													■	■				
Panamá					■													
Paraguay																		
Perú	■	■									■		■	■			■	
Rep. Dominicana																■		
Uruguay																		
Venezuela																		

En estudi
Suscripto
En negoci

Fuente: Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

En términos geopolíticos debe reconocerse el rol que ha cumplido la sola incorporación de México al acuerdo. Ya que si bien no es una iniciativa mexicana, la incorporación del país norteamericano generó repercusiones en América del Sur, especialmente en Brasil. Además, la incorporación de México le otorgó al acuerdo una dimensión económica de consideración y particularidades específicas debido a la estructura productiva de dicho país (la más sofisticada de América Latina en términos de su matriz productiva). La AP cuenta hasta la fecha con 49 países Observadores (Uruguay, Argentina y Paraguay son los miembros del MERCOSUR que fueron aceptados como Observadores de la AP) lo que demuestra el interés causado por la iniciativa a nivel internacional.

Fuente: Sitio web de la Alianza del Pacífico.

3.3 Tratados principales

La AP aprobó hasta la fecha dos tratados fundamentales, además de los protocolos adicionales al Acuerdo Marco que se encuentra ya incorporado por todos los miembros.

Entre los principales objetivos planteados en el Acuerdo Marco se destacan:

- Integración profunda (que implica libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas).
- Transformarse en una plataforma para la integración con Asia Pacífico.

Para alcanzar dichos objetivos se definieron acciones concretas como la consolidación de una zona de libre comercio en bienes y servicios, la libre circulación de capitales y promoción de inversiones, desarrollar acciones para fomentar la facilitación de comercio y asuntos aduaneros, promover la cooperación entre autoridades migratorias y consulares y facilitar el movimiento de personas y el tránsito migratorio entre las partes.

Otro de los temas de interés tiene que ver con los nuevos miembros. Por unanimidad se permite la incorporación de todos los Estados siempre y cuando cuenten con un acuerdo de libre comercio con cada una de las partes.

La evolución de las negociaciones de la Alianza del Pacífico a través de las cumbres presidenciales y sus declaraciones, confirma que los miembros pretenden alcanzar una integración profunda que incorpora las disciplinas comerciales de los acuerdos de última generación, superando

ampliamente la cobertura y profundidad negociada en otros ámbitos como la ALADI, el MERCOSUR, la Comunidad Andina y el SICA.

Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico

Dicho protocolo se firmó el 14 de febrero de 2014 en Cartagena de Indias y ya fue incorporado por todos los miembros.

Si bien incluye capítulos habitualmente incorporados en los tratados de libre comercio, se trata de un acuerdo de menor profundidad que el TPP tanto en las normas OMC Plus como OMC X. De todas formas, el Protocolo posee un particular énfasis en la facilitación de comercio incorporando disposiciones sobre Ventanillas Únicas y el Operador Económico Autorizado no incluidas en el TPP, acuerdo que delega algunas de dichas disposiciones en el ámbito multilateral.

Los capítulos incluidos en el protocolo son los siguientes:

i. Disposiciones iniciales – Capítulo 1.
ii. Definiciones generales – Capítulo 2.
iii. Acceso a mercados – Capítulo 3.
iv. Reglas de Origen – Capítulo 4.
v. Facilitación de comercio y cooperación aduanera – Capítulo 5.
vi. Medidas sanitarias y fitosanitarias – Capítulo 6.
vii. Obstáculos técnicos al comercio – Capítulo 7.
viii. Contratación pública – Capítulo 8.
ix. Comercio transfronterizo de servicios – Capítulo 9.
x. Inversión - Capítulo 10.
xi. Servicios financieros – Capítulo 11.
xii. Servicios marítimos – Capítulo 12.

xiii. Comercio electrónico – Capítulo 13.
xiv. Telecomunicaciones – Capítulo 14.
xv. Transparencia – Capítulo 15.
xvi. Administración del protocolo adicional – Capítulo 16.
xvii. Solución de diferencias – Capítulo 17.
xviii. Excepciones – Capítulo 18.
xix. Disposiciones finales – Capítulo 19.

Seguidamente se plantean algunas de las principales características del acuerdo considerando las disposiciones establecidas en algunos capítulos de referencia:

i. Los miembros decidieron conformar una zona de libre comercio de acuerdo al artículo XXIV del GATT y V del GATS.
ii. En acceso a mercados se definió una liberalización automática para el 92% de los aranceles, restando un 8% que se liberará de forma progresiva. Se plantean excepciones al Trato Nacional y restricciones a las importaciones por parte de los cuatro miembros.
iii. Se prohíbe la aplicación de subsidios a la exportación entre los miembros.
iv. Se dispuso la acumulación de origen, un de *minimis* del 10% con restricciones para los textiles y vestimenta y los productos agrícolas. Se definió la certificación por entidades y se permite el certificado electrónico.
v. En el capítulo de facilitación de comercio se incluyen dos temas ya incorporados en las declaraciones de las cumbres, como la figura del Operador Económico Autorizado y la Ventanilla Única para lo cual se crean Grupos de Trabajo para su implementación progresiva. En el caso de las Ventanilla Única se comenzará con el certificado sanitario, luego el de origen incorporando

progresivamente las ofertas y demandas presentadas por los miembros.

vi. En compras gubernamentales México no presentó listas positivas de las entidades subcentrales, comprometiéndose a presentar las mismas en un período de 3 años una vez entre en vigencia el Protocolo (tampoco presentó entidades en el TPP al igual que Estados Unidos). Se establecen excepciones provisorias en los umbrales y definiciones de los productos incluidos en base a listas negativas y positivas.

vii. Además de los capítulos tradicionales relacionados con las zonas de libre comercio (acceso en bienes, régimen de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias), el Protocolo Comercial coincide con el TPP en la incorporación de los siguientes capítulos: contratación pública, servicios, inversión, servicios financieros, comercio electrónico, telecomunicaciones y facilitación de comercio.

viii. El Protocolo Comercial no negoció disposiciones en los siguientes capítulos: entrada temporal de personas de negocios, competencia, empresas del Estado, propiedad intelectual, asuntos laborales, medio ambiente, PYMES y transparencia y anticorrupción. Cabe precisar que los mismos sí fueron incluidos en el TPP.

ix. El Protocolo de la Alianza incorporó un capítulo de servicios marítimos que no fue incorporado al TPP.

Las disposiciones negociadas en el marco del Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico coinciden en algunos capítulos tradicionales con las disposiciones comprometidas en el TPP (compras públicas, servicios e inversiones), presentándose algunas diferencias puntuales en acceso, régimen de origen y facilitación de comercio. En suma, es clara la mayor cobertura del TPP en términos normativos, especialmente en algunas disciplinas de última generación.

Respecto a la importancia del acuerdo analizado, debe tenerse en cuenta la incorporación de Colombia (no integra la APEC ni el TPP) y el posible ingreso de Costa Rica y Panamá, dos países que no suscribieron el TPP y no integran la APEC. Asimismo, la profundidad del acuerdo en algunas de sus disposiciones como por ejemplo la acumulación de origen adquiere especial importancia en momentos en que la vigencia del TPP está cargada de incertidumbre y como se comentó anteriormente es un proceso ciertamente complejo.

III. Análisis de impacto del TPP y la AP. Un análisis de equilibrio general computable.

Carmen Estrades

1. Introducción

La conformación de acuerdos de integración comercial regionales, si bien no es un fenómeno nuevo, se ha acelerado en los últimos años, posiblemente como respuesta al estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales. Recientemente, han comenzado a negociarse y conformarse los llamados "mega-acuerdos", los que son liderados por grandes economías mundiales, como ser Estados Unidos, la Unión Europea, y países del Sudeste asiático. Estos acuerdos tienen previsto ir más allá de la liberalización del comercio de bienes, sobre la que se ha avanzado en mayor medida en los últimos 20 años, mayormente en el comercio de bienes no agrícolas, e incluir liberalización del comercio de servicios, acuerdos de inversión, acuerdos de facilitación del comercio, reducción de diferentes tipos de barreras no arancelarias, entre otros acuerdos de cooperación. Al mismo tiempo, en América Latina se han comenzado a conformar acuerdos que van en esta misma línea. Sin embargo, los países del MERCOSUR no participan activamente de estos acuerdos. Dado el estancamiento de las negociaciones multilaterales en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y el estancamiento en la agenda de negociaciones externas del MERCOSUR, el bloque presenta riesgos de quedar fuera de los intercambios comerciales

mundiales. Para Uruguay, una economía pequeña, los riesgos son incluso mayores.

En este trabajo se busca evaluar los impactos macroeconómicos y sectoriales sobre la economía uruguaya de la conformación de dos acuerdos entre países de la región Asia-Pacífico: el Acuerdo Transpacífico (TPP por su sigla en inglés), y la Alianza del Pacífico (AP). El primero de ellos es un mega-acuerdo entre 12 países, entre los que se encuentran Estados Unidos, Canadá, México, y Japón[26]. El acuerdo, negociado durante años con cierto nivel de secretismo, ha sido recientemente aprobado y sus textos han sido publicados.[27] El segundo de ellos, la Alianza del Pacífico, se trata de un acuerdo entre cuatro países latinoamericanos, que si bien tiene un alcance menor al del TPP, puede afectar a los países del MERCOSUR por la cercanía de lazos comerciales. Asimismo, al ser un acuerdo regional, las posibilidades de acceder al mismo pueden ser mayores.

Con el fin de analizar el impacto de los dos acuerdos sobre la economía uruguaya, se aplica un modelo de equilibrio general computable (EGC) global, que permite capturar tanto los efectos directos como los indirectos de los acuerdos. Dado el alcance de este tipo de negociaciones comerciales, las que integran países con una alta participación en los flujos comerciales mundiales, puede esperarse que el acuerdo tenga un fuerte impacto no sólo sobre las economías participantes, sino sobre la economía mundial.[28] De acuerdo a Narayanan et al. (2015), los modelos de EGC multi-regionales y multi-sectoriales son los más adecuados para evaluar mega-acuerdos comerciales como el TPP porque pueden capturar

[26] Los doce países que conforman el TPP son: Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Estados Unidos, Vietnam, Chile, Brunei, Singapur y Nueva Zelanda.

[27] El acuerdo fue finalmente firmado el 4 de febrero de 2016. La Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos (USTR) publicó en su página web una muy completa presentación del TPP, en formato amigable para todo público.

[28] A modo de ejemplo, los países del TPP representan alrededor del 25% del comercio mundial.

las nuevas áreas de interés de los acuerdos: servicios, inversión y barreras no arancelarias, a la vez que capturan los beneficios a partir de la liberalización comercial más tradicional.

En la próxima sección se presentan una revisión de trabajos que han aplicado modelos CGE para evaluar el impacto del TPP, tanto en los países que participan del acuerdo como los que no. Las evaluaciones de impacto de la AP son más escasas, y se presentan a continuación. Luego, se detalla la metodología empleada y los escenarios de simulación de este trabajo. Por último, se presentan los resultados obtenidos y se delinean algunas conclusiones.

2. Antecedentes

El Acuerdo Transpacífico, partiendo de las negociaciones ya iniciadas por Brunéi, Chile, Singapur y Nueva Zelanda, comenzó a negociarse en el año 2008. Las primeras evaluaciones de impacto del acuerdo se realizaron en los años 2011-2012. Entre los trabajos pioneros, puede citarse a Petri et al. (2012) y a Itakura y Lee (2012), quienes simulan diferentes composiciones del TPP, dada la incertidumbre sobre la participación de algunos países. Los primeros trabajos suelen considerar a Corea como posible miembro del TPP, o incluir escenarios donde la composición del TPP varía (Itakura y Lee 2012).

Debido a estas diferencias en los supuestos detrás de los escenarios de simulación, así como los datos utilizados y los modelos de EGC usados, los resultados de las diferentes evaluaciones varían considerablemente. Los trabajos que trabajan con modelos de EGC

estáticos, como Burfischer et al. (2014) y Todsadee et al. (2012) encuentran un bajo impacto del TPP sobre las economías participantes, e incluso resultados negativos sobre el PBI para algunos miembros.

Los supuestos detrás de la construcción del escenario base, que sirve de punto de comparación para evaluar el impacto del TPP, también influyen sobre la magnitud de los resultados. Cheong (2013) y Burfischer et al. (2014) incluyen dentro del escenario base la concreción de tratados de libre comercio (TLC) firmados entre socios del TPP. Al incluir los TLC, las ganancias netas del TPP son menores, dado que el comercio entre algunos socios ya se encontraría liberalizado. Por estos motivos, estos trabajos, al únicamente simular desgravaciones arancelarias entre miembros del TPP, encuentran bajos impactos del acuerdo, con ganancias del PBI que no superan el 1%.

Por el contrario, los estudios que encuentran mayores impactos del TPP suelen incluir escenarios que además de simular eliminación de aranceles al comercio de bienes, simulan caídas de barreras no arancelarias, modelización de comercio de servicios, y aumento de flujos de inversión. Entre ellos, Ciuriak and Xiao (2014) simulan, en forma secuencial, una desgravación arancelaria al comercio recíproco entre los países participantes, la incorporación de reglas de origen, la reducción de barreras no arancelarias, en bienes y en servicios, y la liberalización de inversión extranjera directa en servicios. Los resultados indican que las mayores ganancias provendrían de una reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes, seguido por una reducción de barreras no arancelarias al comercio de servicios. Los distintos miembros del acuerdo capturan en forma diferenciada las ganancias del mismo: cuando se consideran todos los aspectos del TPP, Vietnam y Malasia aparecen

como los claros ganadores con incrementos significativos en el PBI real, mientras que Estados Unidos, Chile y Canadá presentan las menores ganancias. Los países no miembros del acuerdo pierden bienestar debido al desvío de comercio que genera el TPP. Los mayores perdedores son los países asiáticos que actualmente tienen fuertes lazos comerciales con los miembros del TPP: Corea y Taiwán.

Petri et al. (2012; 2014) también incorporan diferentes aspectos del acuerdo TPP, y modelan el impacto en el marco de un modelo de EGC que incluye heterogeneidad de firmas a la Melitz. Esto permite capturar ganancias en el margen extensivo de comercio (ver Zhai 2008 por una discusión al respecto). El escenario de simulación del TPP incluye liberalización de bienes (teniendo en cuenta la posibilidad de que la desgravación arancelaria no cubra el universo arancelario), reducción de barreras no arancelarias para bienes y servicios, y costos asociados a la introducción de reglas de origen. Los autores también encuentran un impacto diferenciado del acuerdo entre los diferentes integrantes, y nuevamente Vietnam y Malasia aparecen como claros ganadores. Las ganancias para los integrantes del TPP podrían verse incrementadas en el caso de que el acuerdo se ampliara a países como China, Tailandia, Corea e Indonesia.

En una actualización de este trabajo, Petri y Plummer (2016) encuentran que las mayores ganancias están asociadas a una liberalización de las BNA en el comercio de bienes, que, en su nueva versión, los autores simulan en forma multilateral y no únicamente restringida a los miembros del TPP. Las ganancias asociadas al comercio de bienes, a pesar de que la liberalización es casi completa, sólo representan un 12% de las ganancias de bienestar de todos los miembros del acuerdo. Los autores encuentran que si bien el TPP tiene efectos negativos sobre los países no participantes, debido a la pérdida de mercados para las exportaciones de

bienes, algunos países ganan a partir de la liberalización de servicios y de la reducción de barreras a la IED en el marco del TPP.

Algunos trabajos se centran en evaluar el impacto del TPP sobre países no integrantes del mismo. Dentro de estos se encuentra el estudio de Guimbard y Le Goff (2014), quienes, aplicando el modelo global MIRAGE, evalúan el impacto del TPP, entre otros "mega-acuerdos", para las economías de África. Dada la dependencia de los mercados europeos y norteamericanos para las exportaciones africanas, los autores encuentran que los mega-acuerdos tienen impacto negativo sobre las economías africanas, el cual se podría contrarrestar parcialmente a través de la negociación de un tratado de libre comercio en el continente. Cororaton y Orden (2015) estiman el impacto del TPP sobre Filipinas, tanto si el país decide participar o no. Si el país no participa del tratado, las pérdidas asociadas al desvío de comercio son bajas, pero el costo de oportunidad de no participar es elevado, dado que el país perdería la posibilidad de atraer flujos de inversión extranjera directa. Li y Whalley (2012) evalúan el impacto del TPP sobre China, y encuentran que los efectos son negativos, aunque no demasiado pronunciados dada la diversificación geográfica del comercio con este país. Los impactos negativos sobre China se incrementan si Japón forma parte del TPP (al momento de realización del estudio, su pertenencia estaba en duda), y los impactos negativos sobre terceros países no participantes del TPP se incrementan en caso que China se una al acuerdo.

En suma, los estudios que aplican modelos EGC para evaluar el impacto del TPP encuentran que los países integrantes ganan a partir del acuerdo, y que las ganancias son diferenciadas por país y teniendo en cuenta diferentes aspectos del proceso de integración. Asimismo, se encuentra que si bien el impacto sobre el comercio y la producción mundiales es positivo, el TPP suele tener un impacto negativo sobre

terceros países, especialmente aquellos que tienen relaciones comerciales con los países integrantes, debido al desvío de comercio generado por el TPP. Para aquellas economías que tendrían posibilidad de entrar en el acuerdo, el costo de oportunidad de no participar en el TPP puede superar las pérdidas asociadas a la no participación.

Los análisis cuantitativos para evaluar el impacto de la Alianza del Pacífico son menos abundantes. Abusada-Salah et al. (2015), aplicando un modelo de comercio multisectorial con vinculaciones insumo-producto, y utilizando la base de datos GTAP8, realizan una evaluación del impacto de la AP sobre los miembros integrantes y los restantes países de América Latina. Simulan tres escenarios de integración alternativos: un escenario de integración poco profunda, en el que se eliminan los aranceles y se reducen algunos costos asociados a la existencia de barreras no arancelarias; un escenario de integración media, con una reducción de BNA que abarca casi todos los sectores exceptuando algunos sectores sensibles; y un escenario de integración profunda en el que se eliminan aranceles y BNA en todos los sectores. Bajo este escenario, los miembros de la AP saldrían favorecidos con incrementos del PBI real por encima del 0,5%, y los países más beneficiados serían Perú y Colombia. Por otro lado, las economías de América Latina, especialmente el MERCOSUR, se perjudicarían a este acuerdo de integración con una leve caída del ingreso real de 0,003%. Las ganancias para los miembros del AP, tal como se encuentra para el caso del TPP, provienen en mayor medida de una reducción de las BNA, dado que el nivel de protección actual entre las economías participantes es bajo.

En este trabajo se simulan diferentes escenarios del TPP y de la AP, teniendo en cuenta no sólo la liberalización del comercio de bienes en el marco de los acuerdos, sino también la reducción de barreras no arancelarias y la liberalización del comercio de servicios entre los países

miembros. La metodología aplicada para realizar estas simulaciones, así como los escenarios de simulación, se presentan en la próxima sección.

3. Metodología

En esta sección se presenta en primer lugar el modelo de EGC que se utiliza en este trabajo, y luego se presentan los datos utilizados y los escenarios de simulación diseñados.

3.1 Modelo CGE

En este trabajo, se aplica el modelo de equilibrio general computable MIRAGE. Se trata de un modelo global, dinámico, que en la versión que se utiliza incorpora además la modelización de flujos de inversión extranjera directa, siguiendo a Bouet et al. (2012). Una descripción técnica del modelo se encuentra disponible en Bchir et al (2002) y Decreux and Valin (2007). El modelo asume competencia perfecta en todos los sectores. La función de producción de los diferentes sectores combina valor agregado e insumos intermedios a través de una función Leontief de coeficientes fijos. Los diferentes insumos intermedios se combinan a través de una función de elasticidad de sustitución constante (CES), que implica que existe sustituibilidad entre dos pares de bienes de acuerdo al nivel de precios relativos. En forma similar, el valor agregado se obtiene combinando trabajo no calificado, trabajo calificado y capital a través de una función anidada de tipo CES, que en nivel superior

combina trabajo no calificado y un agregado de trabajo calificado y capital, y en el nivel inferior combina trabajo calificado y capital con una elasticidad de sustitución más baja (mayor complementariedad).

Existe pleno empleo en los mercados de factores. La oferta de capital se modifica de acuerdo a las decisiones de inversión en cada período. El capital instalado es fijo por sector, pero el nuevo capital se incorpora a los sectores de producción a través de una función de inversión. La oferta de trabajo se ajusta a partir de proyecciones de crecimiento de población. El trabajo calificado es perfectamente móvil entre sectores, mientras que el trabajo no calificado se mueve en forma imperfecta entre sectores agrícolas y sectores no agrícolas.

En la versión de MIRAGE aplicada en este estudio, se considera la posibilidad de que existan flujos de inversión extranjera directa (IED), siguiendo a Bouet et al. (2012). Esto implica que tanto hogares como firmas, al realizar sus decisiones de inversión, se basan en la rentabilidad de los sectores en cada país.

Dentro de cada país o región, un único hogar representativo recibe los ingresos de factores de producción, paga impuestos, realiza decisiones de consumo y ahorra a una tasa fija. Las preferencias del agente privado se modelan a través de una función de tipo CES–LES, que define la demanda final para cada producto.

Tanto en la demanda intermedia como en la demanda final se diferencian los bienes de acuerdo a su origen. Siguiendo a Armington (1969), los bienes domésticos e importados son sustitutos imperfectos en el consumo. MIRAGE incorpora además la sustitución imperfecta entre bienes importados provenientes de diferentes regiones. Las elasticidades de sustitución Armington son tomadas de la base de datos GTAP.

En la versión de MIRAGE que se aplica en este trabajo, se incorporan barreras no arancelarias (BNA) al comercio de bienes y servicios. Las BNA se modelan como un costo "iceberg". Los datos para calibrar las BNA son tomados de Kee, Nicita y Olarreaga (2009) para bienes, y de estimaciones basadas en ecuaciones de gravedad para servicios.[29]

En el sector externo, el tipo de cambio real se ajusta para mantener el saldo de cuenta corriente constante en relación al PBI mundial.

3.2 Calibración y escenarios de simulación

Para la calibración del modelo, se utiliza la base de datos GTAP (Global Trade Analysis Project), versión 9. Se trata de la última versión disponible, con año base en 2011, que incluye datos de producción, consumo y comercio para 140 países o regiones, y 57 bienes y servicios.[30] A los efectos de este trabajo, se agregan los datos en 25 países o regiones y 28 bienes y servicios, como se presenta en el cuadro 1. Se incluyen individualmente los países que conforman la TPP[31] y la AP así como los principales socios comerciales de Uruguay: Argentina, Brasil, Venezuela, Unión Europea y China. Se identifican también países clave en el panorama comercial mundial, como India y Corea del Sur, así como dos países centroamericanos cuya entrada al TPP se maneja como posible: Costa Rica y Panamá. Dentro de los bienes y servicios, se diferencian los

[29] http://www.miragemodel.eu/miragewiki/index.php/New_MIRAGE_version,_incorporating_NTBs_for_goods_and_services
[30] https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/v9/default.asp
[31] Exceptuando Brunéi.

bienes y servicios en los cuales Uruguay presenta ventajas comparativas y participa en mayor medida en el comercio mundial.

Los datos de protección comercial, provenientes de la base de datos MacMap, son los incluidos dentro de la base GTAP. Sin embargo, dado que los resultados pueden variar dependiendo del criterio de agregación de los aranceles por país y sector incluidos en el modelo, se testea la sensibilidad de los mismos cuando se estiman promedios ponderados por el comercio dentro de grupos de referencia (ver Guimbard et al. 2012).

Los flujos y stocks de inversión extranjera directa (IED) en el año base también se recalibraron para este trabajo, de forma de contar con la información más reciente sobre flujos y stocks. Los datos fueron tomados de UNCTAD (2014).

Para la calibración del escenario base, que representa la dinámica mundial en ausencia del TPP y la AP hasta el año 2040, se tomaron datos de proyecciones de crecimiento de población y de PBI real por país, siguiendo estimaciones de CEPII (Fouré et al. 2012). En este escenario base se incluyen también los tratados de libre comercio firmados entre socios del TPP. Para ello, se asume que en el marco de estos TLC, los países participantes liberalizan completamente el comercio de bienes entre ellos, en forma progresiva y hasta el año 2025. La información sobre los TLC vigentes se tomó de Burfischer (2014) y Vaillant (2016). Dado que el escenario base sirve como punto de comparación de los escenarios de simulación, la no inclusión de los TLC previos llevaría a una sobreestimación de los impactos del TPP. Para estimar el efecto diferenciado de incluir o no los acuerdos previamente firmados, se testea la sensibilidad de los resultados con un escenario base que no considera el avance de los acuerdos entre países del TPP.

Cuadro 1. Países/regiones y sectores incluidos en el modelo EGC

Países y regiones	Bienes y servicios
Miembros de TPP	**Bienes**
Australia	Arroz
Nueva Zelanda	Maíz
Japón	Cereales
Malasia	Frutas y Vegetales
Singapur	Oleaginosas
Vietnam	Otros cultivos
Canadá	Productos cárnicos
Estados Unidos	Productos de animales
Miembros de TPP y AP	Lácteos
México	Otros productos agrícolas
Perú	Forestación y madera
Chile	Pesca
Miembros de AP	Energía
Colombia	Minerales
No miembros	Alimentos
Uruguay	Aceites vegetales
Argentina	Textiles y cueros
Brasil	Químicos
Venezuela	Metales
Resto de MERCOSUR y asociados	Vehículos automotores y partes
Costa Rica	Maquinaria y equipo
Panamá	Otras manufacturas
Unión Europea	**Servicios**
China	Transporte
India	Comunicaciones
Corea del Sur	Servicios financieros
Resto de Sudeste asiático	Servicios a empresas
Resto del Mundo	Turismo
	Otros servicios

Fuente: elaboración propia

Los escenarios de simulación se presentan en el cuadro 2. Se simulan cuatro escenarios de simulación del TPP y cuatro de la AP, siendo

los escenarios simétricos para uno y otro acuerdo. En primer lugar, se simula una liberalización del comercio de bienes entre los países integrantes de los respectivos acuerdos. En el caso del TPP, para el diseño del escenario se toman en cuenta las listas de desgravación arancelaria de bienes actualmente disponibles.[32] Esto implica que no todos los socios presentan un plazo de desgravación equivalente, y algunos países aplican excepciones, por lo que la liberalización en el marco del TPP no es total. En el cuadro 3 se presentan los plazos máximos de desgravación por país y los sectores en los que la desgravación no es completa, es decir, donde existen productos sensibles.[33]

Cuadro 2. Escenarios de simulación

Escenarios TPP	Escenarios AP	Descripción
TPP bienes	AP bienes	Desgravación arancelaria para el comercio de bienes
TPP bienes + BNA	AP bienes + BNA	Desgravación arancelaria en bienes y 25% de reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes
TPP bienes + servicios	AP bienes + servicios	Desgravación arancelaria en bienes y 50% de reducción de barreras al comercio de servicios
TPP	AP	Todos los escenarios combinados
TPP + AP		TPP y AP total

Fuente: elaboración propia.

[32] La simulación de las reducciones arancelarias en el marco del TPP tomando los cronogramas de desgravación ha sido implementada anteriormente únicamente en el trabajo de Petri y Plummer (2016). Las anteriores evaluaciones del TPP usando modelos de EGC simulan una desgravación arancelaria completa, por lo que los resultados pueden sobreestimar los impactos del TPP.

[33] Algunos países, como Estados Unidos y Japón, prevén cronogramas de desgravación y preferencias diferenciadas en forma bilateral. Dada la complejidad de dichas listas, en el escenario de simulación se asumió que las preferencias, así como las excepciones, se otorgan en forma multilateral a todos los miembros del TPP. En los hechos, las restricciones impuestas por Estados Unidos abarcan un universo menor de bienes y de socios. En la última subsección dentro de los resultados, se testea la sensibilidad de los resultados a este supuesto, y se simula una rebaja progresiva, bilateral y total entre socios del TPP para el comercio de bienes.

En el caso del AP, se tomaron en cuenta los cronogramas de desgravación arancelaria previstos en el Protocolo Comercial. Los tiempos en este caso también varían de acuerdo a los países, siendo Chile el país que desgrava su universo arancelario en un plazo más corto (6 años), mientras que para los restantes países el plazo es más largo (18 años). México presenta además excepciones en lácteos y azúcar.

Luego, se simulan dos escenarios complementarios al escenario de desgravación arancelaria. En el primero, se asume que además de la reducción de aranceles y contingentes arancelarios, se reducen las barreras no arancelarias en un 25%. En segundo lugar, se asume que las restricciones al comercio de servicios entre miembros integrantes se reducen en un 50%. Por último, se simulan todos los escenarios combinados. Los cuatro escenarios complementarios son simétricos para el TPP y la AP.

Un último escenario de simulación combina la concreción de ambos acuerdos, TPP y AP, teniendo en cuenta todos sus aspectos.

Cuadro 3. Desgravación del comercio de bienes en el marco del TPP. Plazos máximos e inclusión de productos sensibles

País	Máximo de años	Productos sensibles
Australia	4	
Canadá	11	Productos de animales; Productos cárnicos, Lácteos, Alimentos
Chile	8	Maíz; Alimentos
Japón	21	Productos cárnicos; Cereales; Lácteos; Pesca; Alimentos; Forestación y madera; Maíz; Oleaginosas; Otros cultivos; Arroz; Frutas y Vegetales
México	16	Productos cárnicos; Lácteos; Alimentos
Malasia	16	Productos de animales; Lácteos; Alimentos
Nueva Zelanda	7	
Perú	16	
Singapur	0	
Estados Unidos	22	Arroz; Frutas y Vegetales; Oleaginosas; Otros cultivos; Productos cárnicos; Productos de animales; Lácteos; Otros productos agrícolas; Forestación y madera; Pesca; Energía; Minerales; Alimentos; Aceites vegetales; Textiles y cueros; Químicos; Metales; Vehículos automotores y partes; Maquinaria y equipo; Otras manufacturas
Vietnam	21	Otros cultivos; Vehículos automotores y partes; Maquinaria y equipos

Fuente: elaboración propia en base a listas del TPP y a Vaillant (2016).

4. Resultados

En primer lugar se presentan los resultados de los escenarios que simulan la concreción del TPP, y luego se analizan los escenarios de la AP. En una tercera subsección se analizan con mayor detalle los resultados sobre la economía uruguaya.

4.1 Impacto del TPP

La concreción del Tratado Transpacífico, como es de esperarse, tiene un impacto positivo en los miembros firmantes (ver cuadro 4). Si se toma únicamente la desgravación arancelaria en el comercio de bienes, y tomando la variación en el PBI real, el mayor ganador del acuerdo es Vietnam, seguido por Malasia y Nueva Zelanda. Australia y Chile presentan caídas en el PBI real con respecto al escenario base sin TPP, debido a una pérdida de mercados dentro del propio TPP. Dichos países se encuentran entre los más activos en cuanto a la firma de tratados de libre comercio previos, y el TPP les hace perder preferencias dentro del propio bloque. Las ganancias en términos de PBI no superan en ningún caso el 0,5%, lo cual se encuentra en línea con resultados de trabajos previos sobre el impacto del TPP en cuanto a desgravación del comercio de bienes.

Cuadro 4. Impacto del TPP sobre el PBI real. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

Países pertenecientes al TPP				
Australia	0,00	0,48	0,09	0,58
Nueva Zelanda	0,11	1,27	0,54	1,69
Japón	0,03	0,40	0,09	0,45
Malasia	0,21	3,70	0,50	3,97
Singapur	0,00	2,80	0,85	3,61
Vietnam	0,48	3,95	0,62	4,07
Canadá	0,02	1,44	0,25	1,65
Estados Unidos	0,01	0,33	0,09	0,42
México	0,02	2,19	0,10	2,27
Perú	0,00	0,39	0,05	0,44
Chile	-0,01	1,35	0,08	1,43
Países no pertenecientes al TPP				
Colombia	0,00	-0,09	0,00	-0,10
Uruguay	0,00	-0,04	0,00	-0,04
Argentina	0,00	-0,02	0,00	-0,02
Brasil	0,00	-0,04	0,00	-0,04
Venezuela	0,00	-0,07	0,00	-0,07
Resto de MERCOSUR y asociados	0,00	-0,05	0,00	-0,05
Costa Rica	0,00	-0,20	0,00	-0,20
Panamá	-0,01	-0,09	-0,01	-0,09
Unión Europea	0,00	-0,02	-0,01	-0,03
China	0,00	-0,03	0,00	-0,03
India	-0,01	-0,04	-0,01	-0,04
Corea del Sur	-0,01	-0,07	-0,01	-0,07
Resto de Sudeste asiático	-0,02	-0,16	-0,02	-0,16
Resto del Mundo	0,00	-0,04	0,00	-0,04

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Para los países firmantes, las ganancias del acuerdo provienen en mayor medida de la liberalización del comercio de servicios y de la reducción de barreras no arancelarias (BNA). Estos resultados son consistentes con la literatura, y con el hecho de que las barreras

arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros del TPP ya han sido sustancialmente reducidas por la firma de acuerdos de integración previos (Ciuriak y Xiao, 2014). Al reducir BNA, todos los países del TPP tienen mejoras en el PBI real, y el incremento es significativamente superior que bajo un escenario de desgravación arancelaria en bienes. Nuevamente Vietnam y Malasia son los países que más se benefician por una reducción de las BNAs dentro del TPP, mientras que Singapur se beneficia en mayor medida por la liberalización del comercio de servicios.

Al simular todos los aspectos del TPP en forma conjunta, Vietnam, Malasia y Singapur son quienes más se benefician por el acuerdo, con incrementos anuales por encima de 3% en el PBI real con respecto a una situación sin TPP. Estos resultados se encuentran en línea con otros trabajos que aplican metodologías similares para evaluar el TPP (Ciuriak y Xiao, 2014; Petri et al. 2012; Lakatos et al. 2016).

Cuadro 5. Impacto del TPP sobre el comercio en volumen. Variación porcentual con respecto al escenario base con y sin TLCs entre miembros del TPP. Promedio anual 2018-2040

	Escenario base con TLC		Escenario base sin TLC	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
Países pertenecientes al TPP				
Australia	6,4	7,3	7,5	8,6
Nueva Zelanda	11,5	12,9	11,8	13,4
Japón	7,8	7,9	9,1	9,1
Malasia	10,9	11,8	13,6	14,2
Singapur	7,9	7,6	9,3	9,2
Vietnam	14,8	13,7	17,7	15,9
Canadá	15,8	17,1	16,7	17,8
Estados Unidos	11,1	7,2	11,3	7,3
México	15,6	17,6	16,1	18,2
Perú	5,5	6,6	6,3	7,5
Chile	5,5	6,0	5,8	6,5
Países no pertenecientes al TPP				
Colombia	-0,8	-0,8	-0,9	-0,9
Uruguay	-0,3	-0,2	-0,3	-0,2
Argentina	-0,3	-0,7	-0,4	-0,8
Brasil	-0,4	-0,6	-0,4	-0,7
Venezuela	-0,1	-0,8	-0,1	-0,8
Resto de MERCOSUR y asociados	-0,6	-0,8	-0,6	-0,8
Costa Rica	-0,7	-1,3	-0,8	-1,5
Panamá	-0,7	-0,2	-0,8	-0,2
Unión Europea	-0,6	-0,2	-0,6	-0,3
China	-0,5	-0,8	-0,6	-0,9
India	-0,5	-0,3	-0,5	-0,3
Corea del Sur	-0,7	-0,6	-0,8	-0,7
Resto de Sudeste asiático	-0,6	-0,7	-0,8	-1,0
Resto del Mundo	-0,4	-0,7	-0,4	-0,7

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Debe tenerse en cuenta que todos los escenarios presentados incluyen desgravación arancelaria en el comercio de bienes. Al simular el impacto aislado de la liberalización del comercio de servicios y de la

reducción de barreras no arancelarias, se encuentra un menor impacto. Es decir, la inclusión de rebajas en costos no arancelarios refuerza el impacto de la liberalización en el comercio de bienes.

El cuadro 5 muestra el impacto del TPP sobre el comercio, en promedio anual en términos reales, con respecto a un escenario base con TLC previos entre países del TPP y otro escenario base sin tener en cuenta los tratados previamente firmados. Las ganancias potenciales del TPP son mayores cuando no se toman en cuenta los TLCs previamente firmados, aunque en algunos casos, como Nueva Zelanda, Estados Unidos y Chile, las diferencias no son demasiado pronunciadas. En ambos escenarios, los países del TPP incrementan significativamente sus flujos de comercio en la región. Tanto las exportaciones como las importaciones de los miembros del TPP aumentan, mientras que el comercio de los no miembros se reduce. Los países no pertenecientes al TPP sufren desvío de comercio, y Colombia, Costa Rica, Panamá, y Corea del Sur se encuentran dentro de los países que más pierden sus preferencias previas en la región Asia-Pacífico.

Debe tenerse en cuenta que todos los escenarios presentados incluyen desgravación arancelaria en el comercio de bienes. Al simular el impacto aislado de la liberalización del comercio de servicios y de la reducción de barreras no arancelarias, se encuentra un menor impacto. Es decir, la inclusión de rebajas en costos no arancelarios refuerza el impacto de la liberalización en el comercio de bienes.

El cuadro 5 muestra el impacto del TPP sobre el comercio, en promedio anual en términos reales, con respecto a un escenario base con TLC previos entre países del TPP y otro escenario base sin tener en cuenta los tratados previamente firmados. Las ganancias potenciales del TPP son mayores cuando no se toman en cuenta los TLCs previamente

firmados, aunque en algunos casos, como Nueva Zelanda, Estados Unidos y Chile, las diferencias no son demasiado pronunciadas. En ambos escenarios, los países del TPP incrementan significativamente sus flujos de comercio en la región. Tanto las exportaciones como las importaciones de los miembros del TPP aumentan, mientras que el comercio de los no miembros se reduce. Los países no pertenecientes al TPP sufren desvío de comercio, y Colombia, Costa Rica, Panamá, y Corea del Sur se encuentran dentro de los países que más pierden sus preferencias previas en la región Asia-Pacífico.

Sin embargo, la creación de comercio en el marco del TPP supera ampliamente al desvío de comercio. Como se presenta en el cuadro 6, el comercio total se incrementa anualmente 0,11% bajo el escenario de desgravación arancelaria para el comercio de bienes en el marco del TPP. El sector de bienes agrícolas y alimentos es el que explica en mayor medida el incremento. Esto se encuentra asociado a la mayor protección relativa que tienen estos productos en los mercados de los países que firman el acuerdo. El incremento anual para este grupo de bienes es 0,44%, lo que equivaldría a unos 9.000 millones de dólares anuales.

La reducción de BNA al comercio de bienes multiplica el incremento del comercio de bienes como consecuencia de la liberalización, reforzando especialmente el comercio de bienes agrícolas y alimentos, y forestación, energía y minerales, sectores en los que actualmente existe un mayor nivel de BNA.

El comercio de servicios se incrementa 1,8% anualmente como consecuencia de una liberalización al comercio de servicios en el TPP. Esta medida genera importantes derrames sobre otros sectores de actividad, y como consecuencia, el comercio de bienes aumenta en mayor

medida bajo este escenario, principalmente para el comercio de manufacturas.

Cuando se tienen en cuenta todos los aspectos del TPP, el incremento anual del comercio mundial de bienes y servicios asciende a 2,1% con respecto a un escenario sin TPP.

Cuadro 6. Impacto del TPP sobre el comercio mundial. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	TPP bienes	TPP bienes + reducción BNA	TPP bienes + servicios	TPP
Productos agrícolas y alimentos	0,44	2,89	0,43	2,88
Forestación y minerales	0,02	2,13	0,03	2,13
Manufacturas	0,13	1,87	0,28	2,02
Servicios	0,00	0,10	1,56	1,65
Total	0,11	1,78	0,38	2,06

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

4.2 Impacto de la Alianza del Pacífico

La concreción de una liberalización del comercio de bienes entre los países integrantes de la Alianza del Pacífico tiene efectos mucho más atenuados sobre el PBI real tanto de las economías pertenecientes al tratado, como de las que no (ver cuadro 7). Dentro de los países participantes, el país que captura en mayor medida los beneficios de la integración es Chile, bajo todos los escenarios considerados. En el otro extremo, México es el país que gana menos por la firma del acuerdo. Tres de los países pertenecientes a la AP son también miembros del TPP (Chile, Perú y México). En los tres casos, los países ganan más con la firma del TPP. Sin embargo, la diferencia es mucho más significativa para el caso de México.

La concreción de la AP tiene efectos casi nulos sobre las economías no participantes. Dentro de estas, Uruguay es el país que más se perjudica a partir de la AP, aunque con caídas poco significativas de su PBI real.

Cuadro 7. Impactos de la AP sobre el PBI real. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	AP bienes	AP bienes + reducción BNA	AP bienes + servicios	AP
Países pertenecientes a la AP				
México	0,00	0,07	0,01	0,08
Perú	0,01	0,18	0,01	0,19
Chile	0,02	0,32	0,03	0,32
Colombia	0,01	0,12	0,01	0,12
Países no pertenecientes a la AP				
Uruguay	0,00	-0,01	0,00	-0,01
Argentina	0,00	0,00	0,00	0,00
Brasil	0,00	0,00	0,00	0,00
Venezuela	0,00	0,00	0,00	0,00
Resto de MERCOSUR y asociados	0,00	0,00	0,00	0,00
Costa Rica	0,00	0,00	0,00	0,00
Panamá	0,00	-0,01	0,00	-0,01
Unión Europea	0,00	0,00	0,00	0,00
Canadá	0,00	0,00	0,00	0,00
Estados Unidos	0,00	0,00	0,00	0,00
China	0,00	0,00	0,00	0,00
India	0,00	0,00	0,00	0,00
Australia	0,00	0,00	0,00	0,00
Nueva Zelanda	0,00	0,00	0,00	0,00
Japón	0,00	0,00	0,00	0,00
Malasia	0,00	0,00	0,00	0,00
Singapur	0,00	0,00	0,00	0,00
Vietnam	0,00	0,00	0,00	0,00
Corea del Sur	0,00	0,00	0,00	0,00
Resto de Sudeste asiático	0,00	0,00	0,00	0,00
Resto del Mundo	0,00	0,00	0,00	0,00

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Los miembros de la AP incrementan sus flujos comerciales como consecuencia del acuerdo, y el impacto sobre el comercio de terceros países es bajo (ver cuadro 8). Perú y Colombia aumentan en mayor medida el comercio, mientras que los socios de la región de América Latina, junto con Estados Unidos, son los que más se perjudican con la pérdida de preferencias regionales, más que los actuales socios comerciales en la región asiática. La creación de comercio en el marco de la AP, teniendo en cuenta liberalización al comercio de bienes y servicios y caída de BNA, alcanza un 0,02% anual del comercio mundial de bienes y servicios.

Cuadro 8. Impacto de la AP sobre el comercio en volumen. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	Exportaciones	Importaciones
Países pertenecientes a AP		
México	0,67	0,72
Perú	2,75	3,50
Chile	1,66	1,97
Colombia	2,34	2,60
Países no pertenecientes a AP		
Paraguay-Bolivia-Ecuador	-0,07	-0,08
Panamá	-0,06	-0,03
Estados Unidos	-0,05	-0,04
Argentina	-0,04	-0,06
Uruguay	-0,04	-0,04
Brasil	-0,03	-0,04
Venezuela	-0,01	-0,03
Nueva Zelanda	-0,01	-0,02
Costa Rica	-0,01	-0,02
China	-0,01	-0,02

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

4.3 Impacto conjunto de TPP y AP

El cuadro 9 presenta el impacto sobre el PBI real, el bienestar, las exportaciones y las importaciones de la finalización de ambos tratados. Si se comparan los resultados con los obtenidos para la concreción del TPP en forma aislada, vemos que únicamente hay diferencias en los países que conforman la AP. Esto confirma que el impacto de este acuerdo sobre las economías no pertenecientes al mismo es muy poco significativo. Únicamente los países del bloque Paraguay-Ecuador-Bolivia pierden mayor bienestar con respecto al escenario de concreción del TPP.

Cuadro 9. Impacto del TPP y la AP sobre el PBI real, el bienestar (variación equivalente), las exportaciones y las importaciones. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	PBI real	Bienestar	Exportaciones	Importaciones
Países pertenecientes al TPP/AP				
Australia	0,58	0,60	6,43	7,26
Nueva Zelanda	1,69	1,69	11,49	12,87
Japón	0,45	0,66	7,83	7,87
Malasia	3,97	3,33	10,90	11,81
Singapur	3,61	3,25	7,91	7,63
Vietnam	4,07	3,81	14,79	13,72
Canadá	1,65	1,77	15,77	17,07
Estados Unidos	0,42	0,39	11,07	7,15
México	2,31	2,15	15,85	17,89
Perú	0,51	0,53	6,23	7,57
Chile	1,51	1,37	5,77	6,33
Colombia	0,03	0,13	1,47	1,68
Países no pertenecientes al TPP/AP				
Uruguay	-0,04	-0,01	-0,33	-0,20
Argentina	-0,02	-0,06	-0,34	-0,72
Brasil	-0,04	-0,04	-0,41	-0,62
Venezuela	-0,07	-0,21	-0,10	-0,84
Resto de MERCOSUR y asociados	-0,06	-0,12	-0,64	-0,81
Costa Rica	-0,20	-0,43	-0,67	-1,27
Panamá	-0,09	0,12	-0,77	-0,25
Unión Europea	-0,03	0,00	-0,58	-0,24
China	-0,03	-0,06	-0,55	-0,80
India	-0,04	0,00	-0,47	-0,28
Corea del Sur	-0,07	-0,07	-0,68	-0,57
Resto de Sudeste asiático	-0,16	-0,19	-0,63	-0,75
Resto del Mundo	-0,04	-0,06	-0,37	-0,68

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

4.4 Impacto sobre Uruguay

El cuadro 10 presenta el impacto sobre las variables macroeconómicas de Uruguay como consecuencia de la firma de ambos acuerdos de integración. Ambos acuerdos tienen un impacto negativo sobre el comercio y el PBI del país, y el impacto es mayor en el caso del TPP en todas las variables menos el bienestar, que cae de igual manera ante el TPP que ante la AP. Si consideramos un escenario en el que tanto el TPP como la AP se concretan, Uruguay podría tener pérdidas del PBI real de 0,04% anuales.

Cuadro 10. Impacto macroeconómico sobre Uruguay. Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	TPP	AP	TPP+AP
Importaciones	-0,19	-0,04	-0,20
Exportaciones	-0,31	-0,04	-0,33
PBI	-0,04	-0,01	-0,04
Bienestar	-0,01	-0,01	-0,01
Términos de intercambio	-0,04	-0,02	-0,04
Tipo de cambio real	-0,01	-0,02	-0,01

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Si bien el TPP tiene un impacto negativo sobre las exportaciones uruguayas, el impacto varía de acuerdo al sector considerado, como se presenta en el cuadro 11. En todos los escenarios de TPP las

exportaciones uruguayas caen en términos reales. Las exportaciones de lácteos, productos agrícolas, alimentos, textiles y cueros, y químicos son las que caen con la firma de un acuerdo comercial del TPP. Al considerar todos los aspectos del TPP, la cantidad de sectores perjudicados aumenta, especialmente entre los sectores exportadores tradicionales del país. Por otro lado, las exportaciones de servicios aumentan bajo un escenario de rebaja de BNA, especialmente en comunicaciones y servicios a empresas.

La firma de la AP tiene impactos poco significativos sobre las exportaciones uruguayas, exceptuando las exportaciones de lácteos, que caen en todos los escenarios de AP (ver cuadro 12). Estas caídas se producen en mayor medida hacia el mercado mexicano, seguido por el mercado colombiano.

Cuadro 11. Impacto del TPP sobre las exportaciones uruguayas (en volumen). Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	TPP bienes	TPP bienes + reducción BNA	TPP bienes + servicios	TPP
Bienes				
Arroz	0,1	-0,5	0,1	-0,5
Maíz	0,0	0,3	0,0	0,3
Cereales	0,3	0,3	0,3	0,3
Frutas y Vegetales	0,1	-0,7	0,1	-0,7
Oleaginosas	0,0	0,1	0,0	0,1
Otros cultivos	0,3	0,3	0,3	0,3
Productos cárnicos	0,0	-0,3	0,0	-0,3
Productos de animales	0,1	-0,1	0,1	-0,1
Lácteos	-0,1	-1,1	-0,1	-1,1
Otros productos agrícolas	-0,2	-0,1	-0,4	-0,3
Forestación y madera	0,1	0,1	0,1	0,1
Pesca	0,0	0,1	0,1	0,1
Energía	0,1	-1,6	0,1	-1,6
Minerales	0,0	-0,3	0,0	-0,3
Alimentos	-0,1	-0,5	-0,1	-0,5
Aceites vegetales	0,0	-0,7	0,0	-0,7
Textiles y cueros	-0,4	-1,0	-0,4	-0,9
Químicos	-0,1	-1,0	-0,1	-1,0
Metales	0,0	-0,2	0,0	-0,2
Vehículos automotores y partes	0,0	-1,1	0,0	-1,1
Maquinaria y equipo	0,0	0,8	0,1	0,8
Otras manufacturas	0,0	-0,5	0,0	-0,5
Servicios				
Transporte	0,1	0,6	0,0	0,5
Comunicaciones	0,1	0,9	0,0	0,8
Servicios financieros	0,0	0,6	0,0	0,5
Servicios a empresas	0,0	0,7	0,1	0,8
Otros servicios	0,0	0,4	-0,1	0,3

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

Cuadro 12. Impacto de la AP sobre las exportaciones uruguayas (en volumen). Variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	AP bienes	AP bienes + reducción BNA	AP bienes + servicios	AP
Bienes				
Arroz	0.04	0.07	0.00	0.13
Maíz	0.04	0.01	0.00	0.06
Cereales	0.01	0.01	0.00	0.03
Frutas y Vegetales	0.03	0.03	0.00	0.07
Oleaginosas	0.02	0.00	0.00	0.02
Otros cultivos	0.03	-0.01	0.00	0.03
Productos cárnicos	0.05	0.04	0.00	0.11
Productos de animales	0.02	0.00	0.00	0.03
Lácteos	-0.88	-0.10	0.00	-1.39
Otros productos agrícolas	0.02	-0.03	0.00	-0.01
Forestación y madera	0.06	-0.02	0.00	0.06
Pesca	0.04	0.13	0.00	0.19
Energía	0.04	-0.06	0.00	-0.01
Minerales	0.03	-0.01	0.00	0.03
Alimentos	0.01	-0.05	0.00	-0.02
Aceites vegetales	0.09	-0.09	0.00	0.05
Textiles y cueros	0.04	-0.03	0.00	0.02
Químicos	0.04	-0.08	0.00	-0.02
Metales	0.03	-0.01	0.00	0.03
Vehículos automotores y partes	0.06	-0.20	0.00	-0.11
Maquinaria y equipo	0.04	0.02	0.00	0.08
Otras manufacturas	0.08	0.03	0.00	0.14
Servicios				
Transporte	0.04	0.02	0.00	0.08
Comunicaciones	0.05	0.02	0.00	0.09
Servicios financieros	0.04	0.02	0.00	0.07
Servicios a empresas	0.05	0.02	0.00	0.09
Otros servicios	0.04	0.02	0.00	0.07

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

4.5 Análisis de sensibilidad

Algunos de los supuestos detrás del modelo, así como de los datos utilizados en el año base y de la construcción de los escenarios, pueden afectar los resultados presentados. Para evaluar cuán sensibles son dichos resultados a cambios en los supuestos, se diseñaron tres escenarios de análisis de sensibilidad. El primero de ellos compara los resultados cuando se toma como escenario base un escenario sin la concreción de tratados de libre comercio previos entre países del TPP. Luego, se simula un escenario que asume una reducción arancelaria total al comercio de bienes dentro del TPP. Como se adelantó cuando se presentaron los datos utilizados, la forma en que se estiman los aranceles promedio aplicados –sobre los cuales se realiza la desgravación arancelaria- puede influir en los resultados finales. Por lo tanto, se incluye un tercer escenario de sensibilidad en el cual la desgravación arancelaria de acuerdo a listas se realiza tomando en cuenta aranceles promedio por país y sector ponderados por grupos de referencia, de manera de evitar el sesgo que implica promediar aranceles usando promedios simples. En el cuadro 13 se presentan los impactos sobre el PBI real para todos los países incluidos en el modelo bajo estos escenarios alternativos.

El escenario que no toma en cuenta los acuerdos previos, así como el escenario que asume una desgravación arancelaria total en el marco del TPP, suponen una integración más profunda entre los miembros del acuerdo, por lo que los efectos sobre el PBI son más pronunciados para la mayoría de países. Cuando no se toman en cuenta acuerdos previos, todos los países del TPP tienen ganancias en términos

del PBI, incluyendo a Australia y a Chile. Al asumir una desgravación arancelaria completa, los países que más ganan, con respecto al escenario con desgravación incompleta, son Canadá, Japón y Nueva Zelanda. Los dos primeros países se encuentran entre los que más restricciones tienen a la desgravación completa, mientras que Nueva Zelanda se beneficia de una apertura más profunda en la región.

Los resultados no varían en forma significativa al cambiar la forma de estimar los aranceles promedios en el año base. Las mayores diferencias bajo este escenario son para Malasia y Vietnam, pero el efecto es opuesto en ambos países.

Más allá de las diferencias señaladas, las principales conclusiones del estudio se mantienen, respecto a los ganadores y perdedores a partir de la concreción del TPP, por lo que los resultados obtenidos son robustos a los supuestos manejados.

Cuadro 13. Impacto del TPP sobre el PBI real. Escenarios de sensibilidad: variación porcentual con respecto al escenario base. Promedio anual 2018-2040

	Escenario base	Escenario base sin TLC en región Asia-Pacífico	Desgravación arancelaria completa	Agregación aranceles por grupos de referencia
Países pertenecientes al TPP				
Australia	0,00	0,11	-0,04	-0,01
Nueva Zelanda	0,11	0,12	0,20	0,16
Japón	0,03	0,07	0,12	0,02
Malasia	0,21	0,55	0,20	0,34
Singapur	0,00	0,29	-0,02	-0,03
Vietnam	0,48	0,57	0,54	0,39
Canadá	0,02	0,11	0,14	0,02
Estados Unidos	0,01	0,01	0,01	0,01
México	0,02	0,04	0,02	0,04
Perú	0,00	0,01	0,00	0,01
Chile	-0,01	0,05	-0,02	-0,01
Países no pertenecientes al TPP				
Colombia	0,00	0,00	0,00	0,00
Uruguay	0,00	-0,01	0,00	0,00
Argentina	0,00	-0,01	0,00	0,00
Brasil	0,00	-0,01	0,00	0,00
Venezuela	0,00	0,00	0,00	0,00
Resto de MERCOSUR y asociados	0,00	-0,01	0,00	0,00
Costa Rica	0,00	-0,03	0,00	-0,03
Panamá	-0,01	-0,02	-0,01	-0,01
Unión Europea	0,00	-0,01	0,00	0,00
China	0,00	-0,01	0,00	-0,01
India	-0,01	-0,02	0,00	-0,01
Corea del Sur	-0,01	-0,03	0,00	-0,01
Resto de Sudeste asiático	-0,02	-0,09	-0,02	-0,03
Resto del Mundo	0,00	-0,01	0,00	-0,01

Fuente: resultados propios a partir del modelo EGC.

5. Conclusiones

El Tratado Transpacífico, recientemente firmado y en proceso de aprobación, podría tener efectos muy significativos tanto para las economías participantes como las que no. Algunas evaluaciones se encuentra que los países pertenecientes al TPP ganan a partir de la concreción del acuerdo. Si bien el impacto sobre el comercio y la producción mundiales es positivo, el TPP suele tener un impacto negativo sobre terceros países, especialmente aquellos que tienen relaciones comerciales con los países integrantes, debido al desvío de comercio generado por el TPP. Para aquellas economías que tendrían posibilidad de entrar en el acuerdo, el costo de oportunidad de no participar en el TPP puede superar las pérdidas asociadas a la no participación.

Los resultados a partir de la aplicación de un modelo de equilibrio general computable multipaís apuntan en esta dirección. Se estima que el comercio mundial total podría aumentar un 2,1%, y este incremento beneficia mayormente a los países integrantes del acuerdo, principalmente cuando se considera el impacto sobre el comercio de bienes. Los países no integrantes se ven perjudicados a través de una caída de las exportaciones hacia los países integrantes del TPP. Uruguay se encuentra dentro de ellos. Las exportaciones uruguayas de bienes agrícolas y alimentos podrían caer 0,14% en términos reales ante la concreción del TPP. Los principales productos afectados son lácteos, carne, cultivos de granos y otros alimentos.

La concreción de la Alianza del Pacífico entre Chile, Colombia, México y Perú también tiene efectos negativos sobre la economía

uruguaya, aunque más atenuados. Bajo este escenario, las exportaciones uruguayas globales podrían caer 0,04% anualmente, siendo el sector lácteo el más perjudicado, con caídas de hasta 1,4% anual.

Tal como se encuentra en la literatura, la introducción de nuevas áreas en los acuerdos de integración, tales como liberalización del comercio de servicios o la reducción de barreras no arancelarias, tiene un mayor impacto macroeconómico. La liberalización del comercio de servicios puede generar un efecto derrame positivo sobre economías no participantes del acuerdo.

Los resultados obtenidos son robustos a cambios en los supuestos de modelización y de diseño de escenarios de simulación. Cuando se considera una desgravación arancelaria que afecta el universo de bienes, así como cuando no se toma en cuenta la negociación de tratados de libre comercio entre miembros del TPP, los resultados son más pronunciados.

IV. Acceso al mercado en bienes en el TPP: efectos en la inserción exportadora de Uruguay.

Marcel Vaillant

1. Introducción

Los análisis sobre el TPP han puesto el foco en los nuevos temas de la agenda comercial: las denominadas materias complementarias (inversión, propiedad intelectual, compras públicas, políticas de competencia, etc.) y la profundización en la liberalización de nuevos sectores de la actividad económica típicamente los servicios. Así mismo, se ha señalado la relevancia que tendrá este acuerdo en términos de sus efectos en la movilidad de las empresas y junto con ello la posibilidad de la conformación de nuevos arreglos productivos que inter vinculen estas economías con la conformación de nuevas cadenas globales de valor.

Sin desconocer que estos elementos y factores están presentes este trabajo adopta un enfoque diferente. El mismo se basa en que a pesar de los profundos acuerdos preferenciales existentes el proteccionismo residual en bienes sigue siendo relevante. En particular, este tema es de interés de un país como Uruguay dado que su oferta exportable tiene una coincidencia muy alta con este conjunto de productos que aún resisten su liberalización.

Por lo tanto, un estudio convencional sobre acceso al mercado y los cambios en la discriminación con sus clásicos efectos de desvío y creación de comercio deben ser desarrollados. Esta hipótesis contradice la afirmación de que la TPP no tendrá un impacto importante sobre las barreras al comercio en virtud del conjunto de acuerdos de libre comercio preexistentes entre sus miembros, los que ya implicarían grados de liberalización casi totales. Sin embargo, esto no se verifica para todos los bienes y en todas las relaciones bilaterales involucradas. En particular, el fenómeno del proteccionismo residual se expresa en un sub conjunto de bienes de interés del Uruguay dada la oferta exportable del país.

En este marco, el objetivo de ese informe es analizar el efecto que la liberalización comercial entre los doce países miembros del TPP pueda tener en la discriminación en el acceso de una canasta de productos en donde Uruguay tiene ventajas en los más relevantes mercados de destino de este conjunto de países. Este proceso de liberalización comercial implica que se reducen barreras al comercio de países que son compradores efectivos y potenciales de una parte importante de la oferta exportadora de Uruguay.

Para ello se realizó un análisis que se organizó en tres secciones. En la primera sección, se presenta una breve descripción de las características del proceso de liberalización en bienes de la TPP. En la segunda sección se analiza la especialización del Uruguay en relación a estos países empleando dos tipos de indicadores: complementariedad y rivalidad. Además, se selecciona una canasta de productos de interés considerando la oferta exportable de Uruguay. La tercera sección mide y evalúa cual es la situación de esa canasta de productos en relación a la apertura comercial adicional que implicará el proceso de liberalización asociado a el TPP.

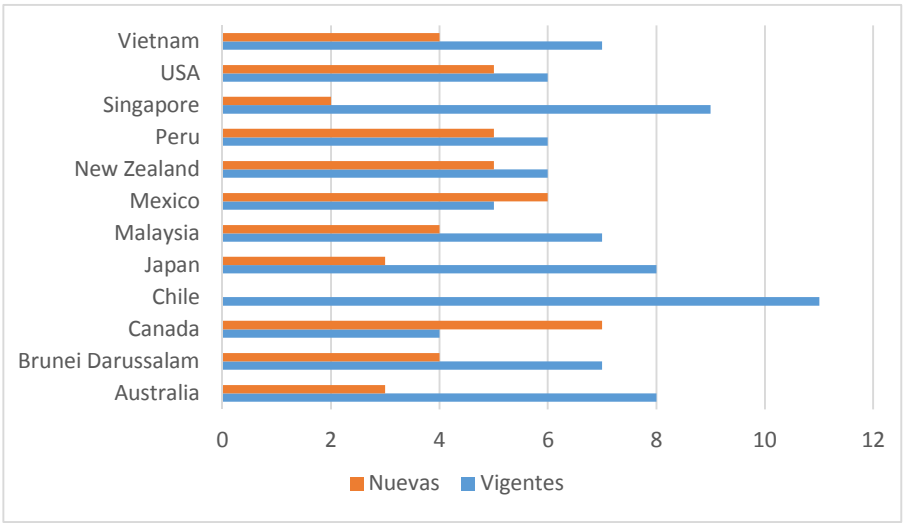
2. Liberalización en bienes en el TPP

El objetivo de un programa de liberalización como el que se analiza es hacer un acuerdo de acuerdos comerciales preferenciales, lo que en literatura se denominó la multilateralización del regionalismo (Baldwin, 2012). La regla ordenadora fundamental para el conjunto de países que participan del acuerdo debería ser la de Nación Más Favorecida (NMF) lo que implica eliminar la discriminación entre los miembros del acuerdo. El punto de partida es un conjunto de acuerdos distintos superpuestos y la orientación es construir un único acuerdo plurilateral que los contenga a todos. De esta forma se podrían cumplir con unos de los requisitos necesarios para poder favorecer los procesos de fragmentación de la producción a través de mecanismo más universales de acumulación de origen.

Sin embargo, los datos muestran que la situación es más compleja. Se parte de un conjunto de acuerdos y relaciones bilaterales liberalizadas, pero se observa que de un total de 132 relaciones bilaterales involucradas (66 acuerdos bilaterales recíprocos posibles) en el año 2015 están liberalizadas 84 relaciones bilaterales. Estas últimas se agrupan en diecinueve acuerdos bilaterales y cuatro acuerdos plurilaterales preexistentes: el NAFTA (suma seis relaciones bilaterales); el acuerdo de Brunei-Chile-Nueva Zelanda y Singapur (doce relaciones bilaterales); ASEAN (solo cuatro miembros Brunei, Malaysia, Singapur y Vietnam, doce relaciones bilaterales); ASEAN-Australia-Nueva Zelandia (16 relaciones bilaterales). En conclusión el TPP implica la liberalización de 48 nuevas relaciones bilaterales (potencialmente 24 nuevos acuerdos tipo TLC nuevos). En el gráfico 1 se describe la distribución de las relaciones bilaterales disciplinadas en acuerdos preferenciales de comercio (ACP)

vigentes en el año 2015 y las nuevas que aportaría el TPP. Todos los ACP vigentes son acuerdos de tipo tratados de libre comercio (TLC) es decir que implican disciplinas de liberalización sobre bienes y servicios, además de compromisos en las materias complementarias. Se destacan los dos casos extremos. Por un lado Chile que ya tiene las 11 relaciones bilaterales liberalizadas por acuerdos previos mientras que para Canadá implicará la liberalización adicional en 7 de los 11 países.

Gráfico 1
Número de relaciones bilaterales por país que están liberalizadas al año 2015



Fuente: elaboración propia empleando la base de Datos de ACR de la OMC.

En el cuadro 1 se presenta un detalle de la distribución de las relaciones bilaterales que al año 2015 ya están disciplinadas en acuerdos de liberalización tipo TLC. Las relaciones nuevas que se van a liberalizar son las que se establecerán entre los países del ASEAN, Japón, Australia y Nueva Zelandia por un lado, y los tres países del NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México) más Perú. Estados Unidos tiene un TLC con

Australia y otro con Singapur. Perú se encuentra en una situación similar a México quienes no tienen un TLC con Australia pero si con Japón, pero además Perú si tiene un TLC con Singapur.

Los países de Asia y Oceanía tienen TLC intrarregionales originados en el marco de acuerdos plurilaterales como bilaterales. Solamente la relación bilateral entre Japón y Nueva Zelandia no está cubierta. Por el lado de las Américas todos los países participantes tienen TLC intrarregionales (con acuerdos pluri y bilaterales).

También es necesario tener en cuenta que muchos de los acuerdos pre existentes se pueden profundizar en el marco del TPP y en particular esto puede tener relevancia en el proteccionismo residual que muchos de los TLC pre existentes no lograron remover.

Cuadro 1
Distribución de las relaciones bilaterales considerando la liberalización previa a entrada en vigencia del TPP

a) Orden Alfabético

Países	Australia	Brunei Darussalam	Canadá	Chile	Japón	Malasia	México	Nueva Zelandia	Perú	Singapur	EEUU	Vietnam
Australia		TLC		TLC	TLC	TLC		TLC		TLC	TLC	TLC
Brunei Darussalam	TLC			TLC	TLC	TLC		TLC		TLC		TLC
Canadá				TLC			TLC		TLC		TLC	
Chile	TLC	TLC	TLC		TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC
Japón	TLC	TLC		TLC		TLC	TLC		TLC	TLC		TLC
Malasia	TLC	TLC		TLC	TLC			TLC		TLC		TLC
México			TLC	TLC	TLC				TLC		TLC	
Nueva Zelandia	TLC	TLC		TLC		TLC				TLC		TLC
Perú			TLC	TLC	TLC		TLC			TLC	TLC	
Singapur	TLC	TLC		TLC	TLC	TLC		TLC	TLC		TLC	TLC
EEUU	TLC		TLC	TLC			TLC		TLC	TLC		
Vietnam	TLC	TLC		TLC	TLC	TLC		TLC		TLC		

b) Bloques y geografía

Países	Australia	Nueva Zelandia	Brunei Darussalam	Malasia	Vietnam	Singapur	Japón	Canadá	EEUU	México	Perú	Chile
Australia		TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC		TLC			TLC
Nueva Zelandia	TLC		TLC	TLC	TLC	TLC						TLC
Brunei Darussalam	TLC	TLC		TLC	TLC	TLC	TLC					TLC
Malasia	TLC	TLC	TLC		TLC	TLC	TLC					TLC
Vietnam	TLC	TLC	TLC	TLC		TLC	TLC					TLC
Singapur	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC		TLC		TLC		TLC	TLC
Japón	TLC		TLC	TLC	TLC	TLC				TLC	TLC	TLC
Canadá									TLC	TLC	TLC	TLC
EEUU	TLC					TLC		TLC		TLC	TLC	TLC
México							TLC	TLC	TLC		TLC	TLC
Perú						TLC	TLC	TLC	TLC	TLC		TLC
Chile	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	TLC	

Fuente: elaboración propia empleando la Base de Datos de ACR de la OMC.

Para poder analizar el proceso de liberalización del TPP se construyeron una serie de cuadros que permiten caracterizar una serie de aspectos centrales que se detallan:

i. cuánto de la liberalización es plurilateral sobre base NMF y cuánto aún mantiene una estructura bilateral.

ii. Cuál es el grado de transparencia de la política comercial expresada en los instrumentos empleados en la protección (aranceles ad valorem vis a vis otras barreras).

iii. Dónde están los productos y dónde la discriminación para los no miembros (la magnitud de la preferencia arancelaria para los socios será mayor) tanto en las relaciones ya liberalizadas pero sobre todos en las nuevas.

Cuadro 2
Productos liberalizados por país de acuerdo a las barreras y al tipo de liberalización (número de productos)

País	Ad Valorem			Específicos y cuotas			Plurilateral	Bilateral	Total
	Plurilateral	Bilateral	Total	Plurilateral	Bilateral	Total			
Australia	5991		5991	17		17	6008		6008
Brunei	8248		8248	52		52	8300		8300
Canadá	7969	6	7975	356		356	8325	6	8331
Chile	7590	117	7707		8	8	7590	125	7715
EEUU	7578	1851	9429	653	525	1178	8231	2376	10607
Japón	8108	55	8163	563	44	607	8671	99	8770
Malasia	10305		10305	92		92	10397		10397
México	11974	53	12027	64	16	80	12038	69	12107
Nueva Zelandia	7250		7250				7250		7250
Perú	7323		7323	47		47	7370		7370
Singapur	8294		8294	6		6	8300		8300
Vietnam	9178		9178	226		226	9404		9404
Total	99808	2082	101890	2076	593	2669	101884	2675	104559

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR[34].

En el cuadro 2 se presenta las distintas desagregaciones a nivel de productos realizadas por los países miembros del acuerdo.[35] Típicamente los países presentan listados a 8 dígitos del sistema armonizado (salvo Vietnam -10 dígitos-, Malasia y Japón -9 dígitos-) pero los niveles de apertura son muy disímiles. Desde el caso de Australia con alrededor de 6.000 productos hasta el caso de México que duplica esta magnitud. Para la desagregación a nivel de arancel nacional se distinguen dos categorías de protección en función de la transparencia con que la misma está provista: aranceles ad valorem versus el resto de los instrumentos. La no utilización de instrumentos ad valorem es un primer indicador de la preferencia por mantener una protección alta aún en procesos de liberalización ya

[34] A la fecha de hacer este informe no estuvieron disponibles en ninguna de las bases de información internacionales (OMC, BID, BM) los cronogramas de liberalización del TPP. Por ello fue necesario convertir los doce programas de liberalización en formato "pdf" a un formato de planilla electrónica para luego poder construir una base de datos que denominamos TPP-CL (cronogramas de liberalización).

[35] En todos los casos de trata del sistema armonizado típicamente en la versión del 2010.

vigentes. Los países que emplean con mayor frecuencia estos otros instrumentos más opacos (cuotas, aranceles específicos, etc.) de protección son: Estados Unidos, Japón y Canadá. Otro componente de la tipología que también es un indicador de la preferencia por protección en ciertos productos es establecer cuales se van a liberalizar sobre bases NMF y cuales países mantienen una estructura de preferencias bilaterales. En este último caso se destacan Estados Unidos, Chile y Japón.

A los efectos de delimitar la magnitud de la liberalización y donde la misma va a ocurrir se elaboró el cuadro 3 que solo contiene los productos en donde la protección NMF es mayor a cero y por lo tanto existe el potencial de discriminar a un tercero no miembro.

Cuadro 3
Productos liberalizados por país de acuerdo, tipo de barreras y modo de liberalización en donde la protección NMF es mayor a cero (número de productos)

País	Ad Valorem			Específicos y cuotas			Plurilateral	Bilateral	Total
	Plurilateral	Bilateral	Total	Plurilateral	Bilateral	Total			
Australia	3216		3216	17		17	3233		3233
Brunei	1993		1993	52		52	2045		2045
Canadá	3499	6	3505	356		356	3855	6	3861
Chile	7555	117	7672		8	8	7555	125	7680
EEUU	3726	1851	5577	653	525	1178	4379	2376	6755
Japón	4468	55	4523	563	44	607	5031	99	5130
Malasia	4001		4001	92		92	4093		4093
México	5179	53	5232	64	16	80	5243	69	5312
N. Zelandia	3043		3043				3043		3043
Perú	3385		3385	47		47	3432		3432
Singapur				6		6	6		6
Vietnam	6138		6138	226		226	6364		6364
Total	46203	2082	48285	2076	593	2669	48279	2675	50954

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

En el cuadro 4 se mide la proporción de los productos que tienen protección NMF mayor a cero (el complemento al total son productos

con NMF igual a cero) y que se liberalizan completamente en el primer año. Aquellos casos de mayor interés son los que lo hacen sobre base plurilateral aunque también se muestran aquellos que liberalizan con casi todos los países pero mantienen alguna (s) relación (es) bilateral (s) con protección. Los países que registran trayectorias de liberalización más lenta son Vietnam, Perú, México y Estados Unidos.

Cuadro 4
Proporción de productos en donde la protección NMF es mayor a cero y liberalizados de forma total el primer año por país de acuerdo, tipo de barreras y modo de liberalización (%)

País	Ad Valorem		Específicos y cuotas				Plurilateral	Bilateral	Total
	Plurilateral	Bilateral	Total	Plurilateral	Bilateral	Total			
Australia	87		87	53		53	87		87
Brunei	69		69	0		0	68		68
Canadá	93	0	92	56		56	89	0	89
Chile	95	100	95		0	0	95	94	95
EEUU	89	0	60	93	0	51	90	0	58
Japón	81	15	80	53	7	49	78	11	76
Malasia	62		62	3		3	61		61
México	48	55	48	70	0	56	48	42	48
N. Zelandia	88		88				88		88
Perú	59		59	0		0	59		59
Singapur				100		100	100		100
Vietnam	49		49	0		0	47		47
Total	74	7	71	56	1	44	73	6	70

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

A los efectos de consolidar un resumen de la liberalización en bienes que ocurrirá con el TPP se elaboró el cuadro 5 para resumir la liberalización rápida del primer año y el gráfico 2 para completar una visión más general de toda la liberalización de productos con un patrón plurilateral.

Cuadro 5
Resumen de la liberalización plurilateral del primer año (número de productos y %)

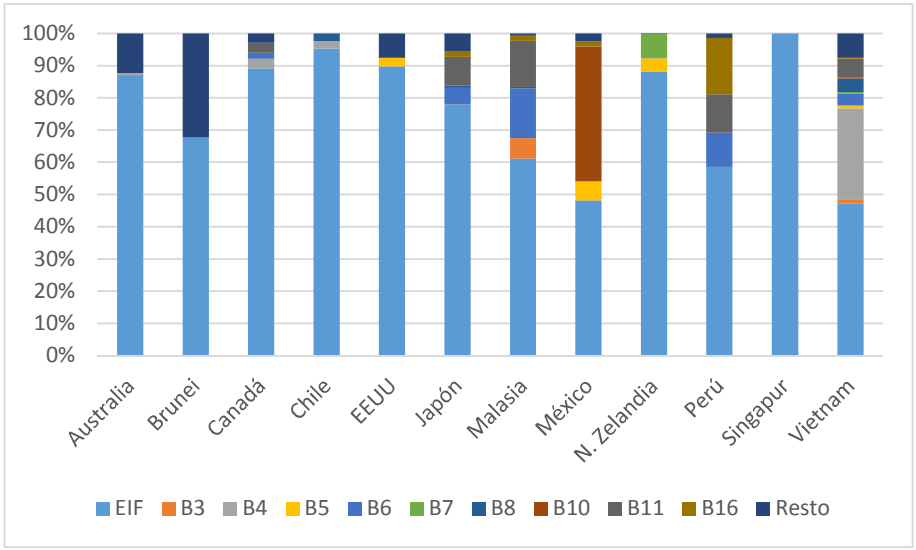
País	(1) NMF>0	(2) NMF=0	(3) Total	(4) Residual=0 1 año	(4)/(1)	(1)/(3)	((2)+(4))/(3)	Preferencia 1 año (ad valorem)
Australia	3233	2775	6008	2816	87%	53,8%	93,1%	5,1
Brunei	2045	6255	8300	1384	68%	24,6%	92,0%	13,6
Canadá	3861	4470	8331	3436	89%	46,3%	94,9%	7,8
Chile	7680	35	7715	7201	94%	99,5%	93,8%	6,0
EEUU	6755	3852	10607	3931	58%	63,7%	73,4%	6,1
Japón	5130	3640	8770	3911	76%	58,5%	86,1%	5,7
Malasia	4093	6304	10397	2503	61%	39,4%	84,7%	12,6
México	5312	6795	12107	2526	48%	43,9%	77,0%	13,6
N. Zelandia	3043	4207	7250	2682	88%	42,0%	95,0%	5,5
Perú	3432	3938	7370	2011	59%	46,6%	80,7%	9,2
Singapur	6	8294	8300	6	100%	0,1%	100,0%	
Vietnam	6364	3040	9404	2999	47%	67,7%	64,2%	10,3
Total	50954	53605	104559	35475	70%	48,7%	85,2%	7,9

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

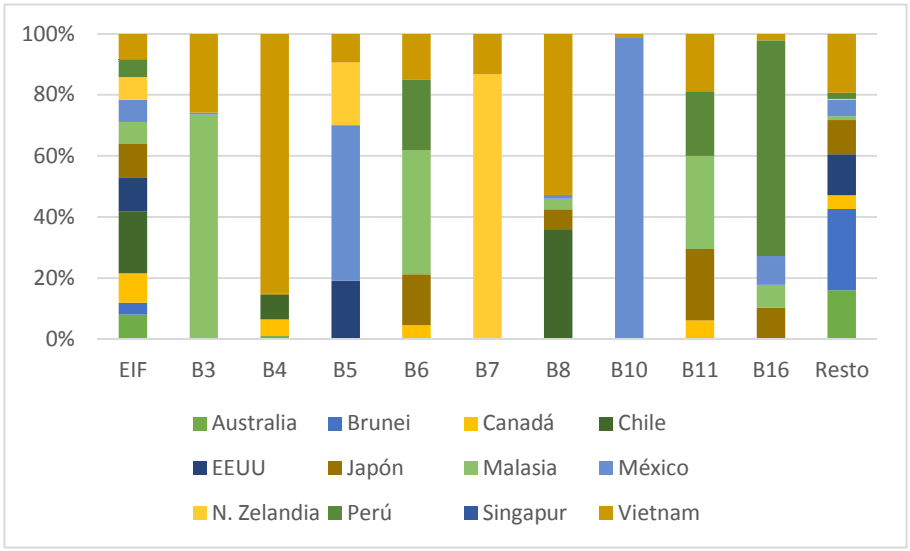
Las estructuras arancelarias indican que en una proporción variables los aranceles NMF ya se encontraban a cero y por lo tanto no existe posibilidades de generar discriminación. Esta situación es muy heterogénea entre los países miembros del TPP, desde casos como Singapur en donde todos los aranceles son cero a casos como Chile en donde prácticamente ninguno lo es. Luego otro aspecto importante a conocer son los aranceles NMF que son mayores a cero (columna (1) del cuadro 5) y cuál es la proporción que se liberaliza el primer año (un 70% para los 12, ver columna (5) del cuadro 5). Por último, otro elemento a considerar es cuál es el nivel de los aranceles que se liberalizan de forma rápida. Si se restringe la medida a aquellos donde se puede hacer el cálculo de forma directa (aranceles ad valorem alrededor del 95% con NMF mayor a cero), se observa que va desde un 13% (Brunei, Malasia y México) hasta 0% en el caso de Singapur (ver columna (8) cuadro 5).

Gráfico 2
Estructura de la liberalización plurilateral en el TPP por países y categoría de reducción (%)

a) Países y categorías de liberalización



b) Categorías liberalización y países



Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Para completar una visión más comprensiva de toda la trayectoria de la liberalización con una cobertura plurilateral se elaboró el gráfico 2. En el mismo se presenta los perfiles de liberalización por país (gráfico 2 a)) y por categoría (gráfico 2 b)). Las categorías definidas son: liberalización inmediata (EIF); liberalizaciones lineales en períodos de x años (Bx); y una categoría resto en donde se incluyen productos en los cuales se mantienen diferentes instrumentos de protección (aranceles específicos y restricciones cuantitativas). Estas últimas son las excepciones que los países se resisten a liberalizar aún dentro del proceso del TPP.

Cuadro 6
Alineamientos de intereses en acceso al mercado en la TPP

	Ofensivos	Defensivos	Observaciones
Textiles y vestimenta	Vietnam	Estados Unidos	
Servicios	Estados Unidos, Australia, Canadá, Nueva Zelandia y Singapur	Japón, Chile, México, Perú, Malasia, Vietnam	Servicios postales expreso es una prioridad
Compras gubernamentales	Canadá	Estados Unidos	Solo central no sub nacional
Agricultura y alimentos procesados	Estados Unidos	Japón; Brunei, Malasia y Vietnam; Canadá y México	
Lácteos	Nueva Zelandia	Estados Unidos	
Lácteos	Estados Unidos	Canadá	Eliminación de Cuotas de Canadá
Azúcar	Estados Unidos	Australia	Sectores de industria alimenticia en EEUU a favor de apertura de este sector
Estándares sanitarios y fitosanitarios	Estados Unidos	Resto	Ratifica disciplinas multilaterales en la OMC, pero busca profundizar mecanismos de compromiso
Tabaco	Estados Unidos	Estados Unidos	Espacio regulatorio y liberalización comercial
Indicaciones geográficas de origen	Canadá y Singapur	Estados Unidos, Australia y N. Zelandia	Nombres compuestos el producto y la región.
Competencia agricultura - subsidios exportaciones / empresas del Estado	Australia y N. Zelandia / Estados Unidos	Estados Unidos/Australia	Vínculo con el posicionamiento en la OMC presión otras concesiones

Fuente: elaboración propia en base a Ferguson et al (2013).

Para tener una perspectiva general de las sensibilidades recíprocas en materia de acceso al mercado (tanto en bienes como servicios) se elaboró el cuadro 6 en base a Ferguson et al (2013).

3. Complementariedad y Rivalidad

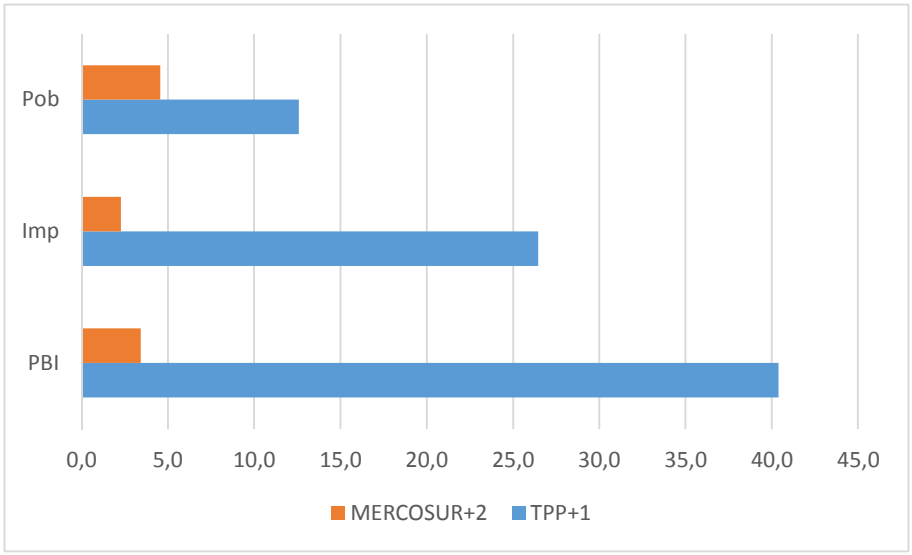
3.1 Comparación de acuerdos TPP+1 vis a vis MERCOSUR+2

Del punto de vista de Uruguay para el análisis del TPP es natural tener como punto de comparación el MERCOSUR que es el bloque regional en donde el país está inserto, y con el cual tiene los compromisos de liberalización comercial más profundos. En este conjunto de países vecinos en donde los determinantes geográficos influyen de forma determinante.

Los países del TPP+1 (se agrega a Colombia que es miembro de la Alianza para el Pacífico) representan el 40% del PBI mundial (datos al año 2007) mientras que el MERCOSUR+2 (se agregan Bolivia y Ecuador) el 3,4%. Las diferencias se acortan un poco si se considera la relevancia en comercio medido en las importaciones promedio del período 2009-2012 (ver gráfico 3) y se reducen aún más si se considera la población. El PBI per cápita de los países del TPP+1 es más de 4 veces mayor que el de los países del MERCOSUR+2.

Gráfico 3

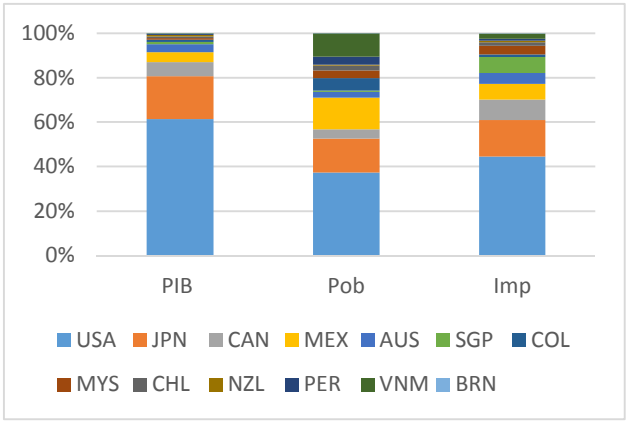
Participación en PBI, comercio y población mundial TPP+1 vis a vis MERCSOUR+2

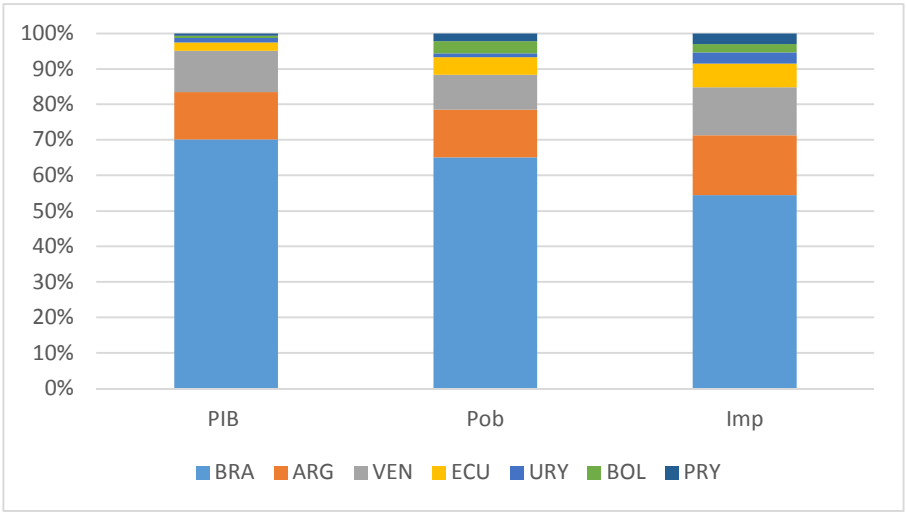


Fuente: en base a cuadro A1.

En el gráfico 4 se presenta la distribución dentro de los países de cada bloque lo que muestra que la asimetría de tamaños es mayor en el caso del MERCOSUR+2 en relación al TPP+1, tanto si se considera el país más grande (Brasil y Estados Unidos) o a los tres más grandes (agregando a Argentina y Venezuela, y Japón y Canadá respectivamente).

Gráfico 4
Distribución por país PBI (2007), población (2007) y comercio (2009-2012) MERCOSUR+2 vis a vis TPP+1 (%)





Fuente: en base a cuadro A1.

3.2 Patrón de especialización

Un elemento central a la hora de evaluar el desempeño comparado de Uruguay en los acuerdos comerciales analizados es lograr conocer las características de su patrón de exportación. Para ello se van a emplear tres tipos indicadores distintos que se aplican a los países del TPP+1 y del MERCOSUR+2 (ver cuadro 7):

¿Cuál es el grado de complementariedad comercial que tiene Uruguay con cada uno de los socios del MERCOSUR y los potenciales nuevos socios del TPP?

En términos simples se trata de medir el grado de coincidencia entre los productos en donde Uruguay tiene ventajas comparativas reveladas que se corresponden con las desventajas de los otros socios. Este índice fue definido por Anderson y Nordheim (A&N, 1993) y más recientemente re especificado por Flores (2015). Mientras que el primer índice (ver columna (1) cuadro 7) considera la intensidad con que se da la coincidencia (mucha (poca) ventaja con mucha (poca) desventaja con rango entre cero e infinito) el segundo índice (ver columna (2) cuadro 7) equipondera todos los casos en que la coincidencia se da y por lo tanto privilegia el número de veces en que la misma ocurre (tiene rango entre cero y uno).

¿Qué similitud existe en el patrón exportador y cuál es la rivalidad en las exportaciones?

Otra magnitud que interesa conocer es la similitud en el patrón de las exportaciones. Una forma de medirla es a través de una medida de la distancia entre países del punta de vista de su especialización (ver Flores y Vaillant, 2015). Este índice responde a la pregunta: ¿cuál es la probabilidad de que un país i exporte con ventaja un producto dado que otro país j lo hace? Se calcula contando el número de productos que dos países comparten en tener ventaja comparativa revelada y se normaliza por el número total de productos en que se tiene ventaja (eligiendo a uno de los dos para esta normalización). Este indicador va desde cero proximidad (infinita distancia) en la especialización cuando no comparten ningún producto y máxima proximidad (distancia nula) igual a uno cuando todos los productos exportados con ventaja por un país son exportados también con ventaja por otro (ver columna (4) del cuadro 7). La rivalidad en las exportaciones es un concepto muy parecido el numerador es el mismo pero se normaliza por la complementariedad promedio del país de referencia con el mundo. Es decir que mide que proporción de la complementariedad comercial es compartida con otro exportador (ver columna (3) del cuadro 7).

Para medir el **grado de sofisticación de la canasta exportadora** interesa conocer cuál es valor de la especialización exportadora relacionada a la capacidad de crecimiento de cada economía. Para ello se presentan tres magnitudes: la primera es la cantidad de productos exportados con ventaja (nivel de diversificación, columna (5) del cuadro 7), luego la ubicuidad promedio de los productos en que se encuentran especializados (número de países que exportan con ventaja a un producto columna (6) del cuadro 7), finalmente un indicador resumen que integra de forma iterativa a los anteriores. De forma simple un país sofisticado en términos exportadores es un país que exporta muchos productos con

ventaja, los cuales en promedio están exportados por pocos países que a su vez están muy diversificados. Un país poco sofisticado esta poco diversificado en productos en los que en promedio muchos países tienen ventaja y esos estos países a su vez son poco diversificados.

Empezando por el último conjunto de indicadores sobre sofisticación se observa claramente que mientras el grupo del MERCOSUR está caracterizado por países poco sofisticados, en el TPP hay países exportadores de gran nivel de sofisticación (Japón, Estados Unidos, Canadá, y México dentro de los países de la región). En el MERCOSUR se destaca el caso de Brasil que se encuentra en un nivel intermedio en el ranking. En relación a la rivalidad de las exportaciones (y la menor distancia en la especialización en el espacio de países) en el TPP la misma se verifica con Nueva Zelandia, Estados Unidos y Canadá. En tanto en el caso del MERCOSUR se destaca el caso de Argentina. La rivalidad tiene un aspecto comercial de competencia en los mercados, pero además debe ser analizada, en el contexto de la internacionalización de la producción, como un factor que puede ser un indicador de la capacidad de atraer inversión extranjera directa cuando desde un país quiere ampliar la capacidad productiva y de acceso a nuevos mercados. Por último, en relación a la complementariedad comercial se destacan los casos de Vietnam, Perú y Japón en el TPP, y Venezuela y Brasil en el MERCOSUR.

Cuadro 7
Complementariedad, rivalidad y sofisticación: Uruguay en comparación al resto de países miembros (índices y número de productos)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
País	Complementariedad		Rivalidad		Número de Productos con ventaja	Ubicuidad promedio de los productos	Ranking sofisticación
	A&N	Flores(2015)	RX	DP-U*			
TPP+1							
VNM	1,9	0,44	0,22	0,22	1025	31	187
PER	1,5	0,36	0,21	0,22	522	32	171
JPN	1,4	0,29	0,16	0,15	1372	21	1
CHL	1,4	0,31	0,16	0,17	412	29	110
MEX	1,2	0,28	0,13	0,12	724	28	28
COL	1,0	0,37	0,18	0,14	458	32	122
MYS	1,0	0,26	0,18	0,16	847	26	50
BRN	0,9	0,25	0,01	0,01	sd	sd	Sd
CAN	0,8	0,33	0,26	0,23	827	28	26
NZL	0,8	0,42	0,36	0,39	775	32	72
USA	0,7	0,22	0,40	0,36	1749	24	6
AUS	0,5	0,24	0,19	0,22	462	29	90
SGP	0,5	0,13	0,16	0,13	788	24	15
MERCOSUR+2							
URY	1,7	0,43	1,00	1,00	511	31	115
VEN	4,7	0,38	0,01	0,02	99	27	102
BRA	1,2	0,27	0,21	0,21	656	26	47
BOL	1,1	0,34	0,10	0,12	227	33	193
PRY	1,0	0,26	0,18	0,17	265	34	188
ECU	0,9	0,33	0,15	0,13	315	34	152
ARG	0,6	0,31	0,36	0,36	588	29	80

Fuente: elaboración propia en base a datos de la BACI.

3.3 Canasta exportadora de interés para Uruguay (CEU)

Para especializar el análisis se buscó identificar una canasta de productos exportados por Uruguay (CEU) en donde los mercados de los países del TPP pudieran ser importantes. Para ello se utilizó el indicador de A&N a nivel de productos. Se eligieron los productos con niveles de complementariedad más altos y luego se agregó para todos los países analizados. Los resultados se presentan en el cuadro A2 y A3 del Anexo Estadístico, con este criterio se eligieron un total de 55 productos que representan el 70% de las exportaciones de Uruguay para el promedio de los años 2009-2012.

La canasta además es representativa de la complementariedad comercial con los países del TPP cubriendo en la mayoría de los casos más del 70% del valor total del indicador. Es decir dado el comercio existente estos son los productos en donde Uruguay enfrentaría o bien oportunidades en el caso que mejore su acceso o amenazas si las preferencias las tiene países rivales en mercados complementarios.

Cuadro 8
CEU por grupos de la BEC

Grupos BEC	Productos	% Exportaciones 2009-2012
Alimentos y bebidas básicos destinados principalmente a la industria	7	11,6
• Intermedio	7	11,6
Alimentos y bebidas básicos destinados principalmente al consumo de hogares	2	0,7
• No intermedio	2	0,7
Alimentos y bebidas elaborados destinados principalmente a la industria	2	3,1
• Intermedio	2	3,1
Alimentos y bebidas elaborados destinados consumo de hogares	15	28,2
• No intermedio	15	28,2
Artículos de consumo no duradero	1	0,6
• No intermedio	1	0,6
Equipo de transporte (partes y ...)	1	0,4
• Intermedio	1	0,4
Equipo de transporte industrial	2	0,6
No intermedio	2	0,6
Suministros industriales básicos	5	3,6
Intermedio	5	3,6
Suministros industriales elaborados	19	20,5
Intermedio	19	20,5
Vehículos automotores de pasajeros	1	0,4
No clasificado	1	0,4
Total general	55	69,7

Fuente: elaboración propia en base a datos de la BACI.

En el cuadro 8 se presentan los 55 productos organizados por grupos de la BEC si bien existe un predominio de los alimentos, un quinto de la valor de la canasta son suministros industriales elaborados, los que

típicamente están basados en materias primas locales (lana, madera, cueros, etc.).

4. Acceso al mercado en el TPP efectos sobre la CEU

4.1 CEU y el proteccionismo residual

En esta sección se analiza cuáles son las características que tiene la protección en la canasta exportadora de Uruguay (CEU) que se identificó en función del grado de complementariedad comercial con los países participantes del TPP. En el cuadro A4 se distinguen los dos conjuntos de productos en la CEU y el resto. Para cada uno se contabilizan aquellos que la política comercial NMF se caracteriza por aranceles ad valorem de los productos en donde se emplean otros instrumentos (aranceles específicos solos o combinados con ad valorem o restricciones cuantitativas). Estos otros instrumentos se identifican como barreras no arancelarias ad valorem (por simplicidad se pone la sigla BNA) y son una señal de opacidad de la política comercial que siempre está asociada a la existencia de niveles altos de proteccionismo que tienden a mantenerse, aún en los procesos de liberalización profundos (proteccionismo residual).

Cuadro 9
Protección NMF alta y opaca por país del TPP, CEU vis a vis el Resto de los productos
(% y ratio)

Países TPP	BNA/Total (%)		Ratio CEU/Resto
	CEU	Resto	
Australia	2,7	0,3	11
Brunei	4,2	0,6	8
Canadá	28,2	3,8	7
Chile	0,6	0,1	6
EEUU	40,7	10,5	4
Japón	17,0	6,7	3
Malasia	0,0	1,0	0
México	3,8	0,6	6
Nueva Zelandia	0,0	0,0	
Perú	17,6	0,4	49
Singapur	0,0	0,1	0
Vietnam	14,4	2,1	7

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Una primera pregunta es conocer la magnitud de ese proteccionismo residual en la CEU en términos comparados con el resto de los productos y entre los distintos países miembros del TPP. En el cuadro 9 se observa claramente que la presencia de este tipo de instrumentos es mucha más intensa en la CEU que en el resto de los productos. El caso extremo es Perú donde las BNA están casi solo presentes en la CEU pero no en el resto de los productos. En EEUU es muy alta la participación de las BNA en la CEU. Hay tres países que concentran su protección empleando solo aranceles ad valorem que son Malasia, Nueva Zelanda y Singapur. Chile utiliza poco las BNA pero las que usa las aplica en la CEU.

En conclusión, este tipo de proteccionismo que resulta ser más difícil de eliminar tiene una presencia mayor en el caso de la CEU. Luego interesa hacer un análisis similar para los productos en donde la protección se realiza solo en términos de aranceles ad valorem. Para ello se elaboró el cuadro 10, nuevamente la CEU registra niveles de protección mayores, con desvío importantes en los casos de Japón y Malasia. En Estados Unidos y Perú los niveles de protección ad valorem son menores pero como ya se vio es donde la protección se realiza utilizando otros instrumentos. Para la elaboración del cuadro se tuvo en cuenta además que los productos estuvieran sometidos a una liberalización plurilateral es decir que los países lo hicieran sobre base NMF dentro del bloque. Como se observa en el cuadro 10 en términos agregados este conjunto representa más del 90% de las combinaciones productos país posibles en donde existe protección NMF mayor a cero (ver sección 2). Se trata de una cobertura alta en términos de productos pero mucho menor en comercio.

Cuadro 10
Productos con protección NMF que solo emplean aranceles ad valorem por países del TPP a)

Países	Número de productos			Promedio aranceles ad valorem (%)		
	CEU	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**
Australia	29	3187	3216	4,9	5,3	5,3
Brunei	10	1983	1993	15,5	14,3	14,3
Canadá	63	3436	3499	7,6	8,5	8,5
Chile	159	7396	7555	6,0	6,0	6,0
EEUU	27	3699	3726	3,0	6,8	6,7
Japón	119	4349	4468	16,5	7,4	7,7
Malasia	79	3922	4001	21,8	16,7	16,8
México	98	5081	5179	16,9	15,5	15,5
Nueva Zelandia	45	2998	3043	5,4	5,7	5,7
Perú	60	3325	3385	9,7	10,9	10,9
Singapur	0	0	0	0,0	0,0	0,0
Vietnam	148	5990	6138	17,7	15,8	15,8
Total	837	45366	46203	12,7	10,3	10,4

a) Los productos y promedios de los NMF ad valorem solo incluyen aquellos que son mayores a cero.
Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

4.2 Liberalización plurilateral y el bilateralismo que se mantiene

Sobre el conjunto de productos de liberalización plurilateral interesa conocer cuáles son aquellos que van a tener una liberalización rápida en el primer año de entrada en vigencia del TPP. Para eso se elaboró el cuadro 11 que además incluye aquellos casos de BNA que son eliminadas sobre base NMF en el primer año del acuerdo.

Cuadro 11
Liberalización plurilateral en el primer año

Países	Número de productos ADV			Promedio aranceles ad valorem (%)			Número de productos BNA		
	CEU	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**
Australia	27	2780	2807	4,9	5,1	5,1	1	8	9
Brunei	8	1374	1382	14,4	13,6	13,6		2	2
Canadá	55	3183	3238	7,8	7,9	7,8	22	176	198
Chile	144	7057	7201	6,0	6,0	6,0	20	585	605
EEUU	27	3299	3326	3,0	6,1	6,1	1	296	297
Japón	32	3582	3614	5,2	5,7	5,7		3	3
Malasia	26	2474	2500	11,3	12,6	12,6	4	41	45
México	56	2425	2481	17,1	13,6	13,6			
N. Zelandia	44	2638	2682	5,5	5,5	5,5			
Perú	41	1970	2011	9,2	9,2	9,2			
Singapur	0	0	0	0,0	0,0	0,0		6	
Vietnam	55	2944	2999	10,6	10,2	10,2			
Total	515	33726	34241	8,2	7,9	7,9	48	1117	1165

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Este conjunto de productos que suman un total de 563 productos (a nivel de apertura nacional) es donde los socios del TPP acceden con arancel cero de forma inmediata mientras que los productos (6 dígitos) de Uruguay (en particular la CEU) pagan el arancel NMF, salvo en los países que Uruguay tiene acuerdos de libre comercio (Chile, México y Perú),

pero donde es muy posible que muchos de estos productos no estén totalmente liberalizados aún. El nivel de discriminación que se enfrentará será en promedio de un 8% en los caso de protección ad valorem (con un máximo de 14 y 13 en México y Malasia respectivamente). En los otros 48 casos en donde se aplican BNA se requieren realizar estudios más específicos por producto para el cálculo de aranceles equivalentes pero se conjetura que se trata de producto con protección NMF alta y que por lo tanto la discriminación que enfrentará la CEU también lo será.

En el cuadro 12 se presentan los casos que se liberalizan sobre bases NMF pero en períodos mayores de tiempo. Como se ve se trata de canastas de productos en donde los aranceles promedio son mayores y además donde la presencia de BNA es comparativamente más alta. Como en los de rápida liberalización acá también se verifica que los productos de la CEU tienen aranceles promedio aún mayores y además con más intensidad en el uso de BNA.

Cuadro 12
Liberalización plurilateral luego del primer año

Países	Número de productos ADV			Promedio aranceles ad valorem (%)			Número de productos BNA		
	CEU	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**
Australia	2	407	409	5	7	7	1	7	8
Brunei	2	609	611	20	16	16	7	43	50
Canadá	8	253	261	7	17	17	24	134	158
Chile	15	339	354	6	6	6			
EEUU		400	400		12	12		48	48
Japón	87	767	854	21	15	16	27	239	266
Malasia	53	1.448	1.501	27	24	24		89	89
México	42	2.656	2.698	17	17	17	2	17	19
N. Zelandia	1	360	361	5	7	7			
Perú	19	1.355	1.374	11	13	13	21	26	47
Singapur									
Vietnam	93	3.046	3.139	22	21	21	32	194	226
Total	322	11.640	11.962	20	17	17	114	797	911

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Es decir se verifica una triple correspondencia entre ventajas comparativas propias, desventajas de muchos socios del TPP (lo que genera complementariedad comercial) y alta sensibilidad que se expresa en demanda de protección. Toda la liberalización que genera el TPP tal como se presenta en el cuadro 11 y 12 generará discriminación en los mercados con los cuales no se tiene libre comercio (todos menos los de América Latina) o pérdida de preferencias con países rivales en estos últimos mercados. En los cuadros A6 y A7 se presentan los listados de productos de la CEU en cada mercado del TPP.

Cuadro 13
Productos con compromisos bilaterales

País	Número de productos ADV			Promedio aranceles ad valorem (%)			Número de productos BNA		
	CEU	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**	**CEU**	**Resto**	**Total**
Canadá	2	4	6	27	27	27			
Chile	13	104	117	6	6	6	1	7	8
EEUU	72	1779	1851	8	11	8	72	453	525
Japón	1	54	55	9	10	9	9	35	44
México	10	43	53	30	64	36	1	15	16
Total	98	1984	2082	9	16	9	83	510	593

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Por último, quedan los productos que no tienen liberalización plurilateral, por lo tanto donde se presume la protección será mayor. Los resultados se presentan en el cuadro 13. Si bien se cumple que la intensidad en el uso de BNA es mucho mayor el promedio de los aranceles ad valorem es menor que en el caso del conjunto de productos con la liberalización más lenta. La CEU tiene aranceles ad valorem promedio más bajos pero sin embargo la intensidad en el uso de BNA es mucho más alta.

En el cuadro 14 se presenta un resumen de la distribución de la protección de acuerdo a las distintas categorías definidas. Se confirman las observaciones antes realizadas respecto a la asociación de la CEU con el fenómeno del proteccionismo residual.

Cuadro 14
Distribución de la protección NMF>0 de los países del TPP por tipo de canasta, instrumentos y velocidad de liberalización (número de productos arancel nacional)

Canasta / Instrumentos / Liberalización		CEU			No CEU			Total
		Ad-valorem	**BNA**	**Subtotal**	**Ad-valorem**	**BNA**	**Subtotal**	
Plurilateral	**Subtotal**	837	162	999	45366	1914	47280	48279
	Inmediata	515	48	563	33726	1117	34843	35406
	No inmediata	322	114	436	11640	797	12437	12873
Bilateral		98	83	181	1984	510	2494	2675
Total		935	245	1180	47350	2424	49774	50954

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

En el cuadro 15 se mide el nivel de los aranceles ad valorem por tipo de canasta y velocidad (tipo) de liberalización para los países del TPP. La CEU tiene aranceles más altos, estos son aún mayores cuando la liberalización no es inmediata. Esta canasta además confirma el hecho de estar caracterizada por un nivel de sensibilidad mayor medido por la mayor protección NMF observada.

Cuadro 15
Aranceles promedio ad valorem (NMF>0) de los países del TPP por tipo de canasta y velocidad de liberalización (%)

Canasta / Instrumentos / Liberalización		CEU	No CEU	Total
Plurilateral	Subtotal	12,7	10,3	10,4
	Inmediata	8,2	7,9	7,9
	No inmediata	19,7	17,2	17,3
Bilateral		15,7	8,8	9,1
Total		13,0	10,3	10,3

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Anexo A Estadístico

Cuadro A1
Producto, población y comercio TPP vis a vis MERCOSUR

País	PIB 2007	Población 2007	PIB per cápita (U$S)	Importaciones (2009-2012)	Exportaciones (2009-2012)
USA	14112	311,6	45291	1893	1239
JPN	4494	127,8	35160	695	787
CAN	1430	34,4	41606	390	391
MEX	1026	119,4	8593	303	332
AUS	853	22,4	38117	210	229
SGP	227	5,2	43741	301	243
COL	207	47,1	4407	48	55
MYS	189	28,8	6564	169	236
CHL	168	17,3	9718	64	75
NZL	140	4,4	31902	34	35
PER	107	29,6	3629	36	42
VNM	69	87,8	786	100	98
BRN	12	0,4	32115	5	10
TPP+1	23035	836	27551	4248	3772
BRA	1366	197	6937	199	235
ARG	261	41	6399	62	78
VEN	227	29	7695	50	72
ECU	46	15	3011	25	23
URY	24	3	7150	12	9
BOL	13	10	1272	8	9
PRY	12	7	1860	11	6
MERCOSUR+2	1949	303	6440	366	431
Mundo	57039	6640	8590	16051	16051

Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial y BACI.

Cuadro A2
Complementariedades comerciales a la A&N de los países de la TPP&AP con las exportaciones de Uruguay

SA-TPP	SA-BACI	VNM	PER	CHL	JPN	MEX	MYS	BRN	COL	CAN	NZL	USA	SGP	AUS	Total
20230	20230	0,49	0,03	0,07	0,19	0,01	0,23	0,17	0,01	0,06	0,02	0,10	0,04		1,40
20130	20130		0,01	0,50	0,09	0,13		0,01		0,07	0,02	0,03	0,01		0,86
100630	100630		0,12	0,03	0,03	0,01	0,13	0,33	0,03	0,03	0,05	0,01	0,03	0,03	0,82
100190	100190	0,06	0,12	0,03	0,03	0,03	0,02		0,09		0,04				0,43
110710	110710	0,11	0,14	0,03	0,04	0,05	0,01			0,01	0,01	0,01	0,01		0,42
120100	120100	0,09	0,03	0,01	0,05	0,11	0,04		0,07	0,01					0,40
440122	440122			0,01	0,37										0,38
330210	330210	0,03	0,03	0,02	0,01	0,07	0,01	0,01	0,06	0,03	0,03	0,04	0,01		0,34
470329	470329	0,04	0,08		0,04	0,05	0,01		0,04	0,01		0,04		0,02	0,33
210690	210690	0,02	0,03	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,02	0,06	0,01	0,01	0,04	0,30
261610	261610		0,18	0,01	0,01	0,01				0,03		0,01			0,25
40221	40221	0,04	0,05	0,01		0,01	0,03	0,02	0,03		0,01		0,03		0,22
100590	100590	0,01	0,05	0,01	0,03	0,03	0,01		0,07						0,21
510529	510529	0,01	0,09	0,02	0,02	0,03	0,01		0,01		0,01				0,20
40210	40210	0,05	0,03	0,01		0,05	0,04	0,01			0,01		0,01		0,20
392330	392330	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,03	0,04	0,02	0,02		0,01	0,19
150200	150200		0,04	0,01		0,09			0,02				0,01		0,17
151790	151790	0,01	0,01	0,10					0,01	0,01	0,01				0,14
30379	30379	0,05	0,01		0,02		0,01	0,01	0,01				0,01		0,13
410441	410439	0,12					0,01								0,13
410419	410431	0,05	0,01	0,01		0,02	0,01			0,01		0,01		0,01	0,11
100610	100610	0,03				0,07			0,01						0,11
230400	230400	0,03	0,03	0,01			0,01		0,02						0,11
40690	40690			0,01	0,02	0,01		0,01		0,01	0,01	0,01		0,02	0,10
20629	20629	0,05	0,02			0,02	0,01								0,09
340211	340211	0,01	0,01	0,01		0,01	0,02		0,01	0,01	0,01				0,09
10290	10290	0,01					0,01	0,03				0,04			0,08
230110	230110	0,05		0,02		0,01			0,01						0,08

(continúa)

(continuación)

SA-TPP	SA-BACI	VNM	PER	CHL	JPN	MEX	MYS	BRN	COL	CAN	NZL	USA	SGP	AUS	Total
940190	940190				0,01	0,02	0,01			0,02		0,03			0,08
870421	870421		0,01	0,02					0,01		0,01			0,02	0,07
30375	30375	0,01	0,01		0,01								0,03		0,06
870120	870120		0,01	0,01					0,02	0,01					0,06
870323	870323		0,01	0,01				0,01	0,01	0,01	0,01	0,01			0,06
40510	40500	0,01	0,01			0,01	0,01	0,01					0,01		0,05
20442	20442						0,01	0,03		0,01					0,05
100700	100700			0,01		0,02			0,01						0,05
160250	160250			0,01				0,01		0,01	0,02	0,01			0,04
400510	400510			0,01		0,01				0,02		0,01			0,04
710812	710812	0,01								0,02				0,01	0,04
440799	440799	0,03													0,03
283329	283329			0,01					0,01		0,01				0,03
440399	440399	0,03													0,03
854430	854430				0,01					0,01		0,01			0,03
50400	50400		0,01		0,01	0,01									0,03
20621	20621				0,02	0,01									0,03
282911	282911			0,02								0,01			0,03
300490	300490									0,01		0,01		0,01	0,02
230990	230990	0,01		0,01				0,01							0,02
20443	20443						0,01				0,01				0,01
100110	100110		0,01												0,01
40900	40900				0,01							0,01			0,01
441210	441212				0,01							0,01			0,01
80510	80510									0,01	0,01				0,01
410449	430219	0,01													0,01
100620	100620									0,01					0,01
	Canasta	1,46	1,20	1,05	1,02	0,91	0,68	0,66	0,61	0,45	0,36	0,40	0,20	0,18	9,18
	Total	1,90	1,54	1,37	1,37	1,24	0,98	0,95	0,99	0,80	0,79	0,68	0,50	0,55	13,65
	%	0,76723	0,7804	0,766	0,748	0,7321	0,691	0,6994	0,6138	0,5658	0,449	0,5923	0,411	0,333	

Fuente: elaboración propia en base a datos de la BACI.

Cuadro A3
Listado de productos de la canasta y participación en las exportaciones

SA-TPP	SA-BACI	Nombre	Part
20230	20230	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, CONGELADA.	10,1
20130	20130	CARNE DE ANIMALES DE LA ESPECIE BOVINA, FRESCA O REFRIGERADA.	3,3
100630	100630	ARROZ.	4,4
100190	100190	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLÓN).	2,6
110710	110710	MALTA (DE CEBADA U OTROS CEREALES), INCLUSO TOSTADA.	2,1
120100	120100	HABAS (POROTOS, FRIJOLES, FRÉJOLES)* DE SOJA (SOYA); INCLUSO QUEBRANTADAS.	5,5
440122	440122	LEÑA; MADERA EN PLAQUITAS O PARTÍCULAS; ASERRÍN, …	1,3
330210	330210	MEZCLAS DE SUSTANCIAS ODORÍFERAS Y …	2,7
470329	470329	PASTA QUÍMICA DE MADERA A LA SOSA (SODA) O AL SULFATO, EXCEPTO LA PASTA PARA DISOLVER.	5,8
210690	210690	PREPARACIONES ALIMENTICIAS NO EXPRESADAS NI COMPRENDIDAS EN OTRA PARTE.	1,5
261610	261610	MINERALES DE LOS METALES PRECIOSOS Y SUS CONCENTRADOS.	0,6
40221	40221	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE.	2,3
100590	100590	MAÍZ.	0,7
510529	510529	LANA Y PELO FINO U ORDINARIO, CARDADOS O PEINADOS (INCLUIDA LA «LANA PEINADA A GRANEL»).	1,7
40210	40210	LECHE Y NATA (CREMA), CONCENTRADAS O CON ADICIÓN DE AZÚCAR U OTRO EDULCORANTE.	1,0
392330	392330	ARTÍCULOS PARA EL TRANSPORTE O ENVASADO, DE PLÁSTICO; TAPONES,TAPAS, ….	1,7
150200	150200	GRASA DE ANIMALES DE LAS ESPECIES BOVINA, OVINA O CAPRINA, EXCEPTO LAS DE LA PARTIDA 15.03.	0,7
151790	151790	MARGARINA; MEZCLAS O PREPARACIONES ALIMENTICIAS DE GRASAS O …	0,6
30379	30379	PESCADO CONGELADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA 03.04	0,9
410441	410439	CUEROS Y PIELES CURTIDOS O «CRUST», DE BOVINO (INCLUIDO EL BÚFALO) O EQUINO, ….	0,5
410419	410431	CUEROS Y PIELES CURTIDOS O «CRUST», DE BOVINO (INCLUIDO EL BÚFALO) O EQUINO,…	2,0
100610	100610	ARROZ.	0,5
230400	230400	TORTAS Y DEMÁS RESIDUOS SÓLIDOS DE LA EXTRACCIÓN DEL ACEITE DE SOJA (SOYA), …	0,5
40690	40690	QUESOS Y REQUESÓN.	2,1
20629	20629	DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LAS ESPECIES BOVINA, PORCINA, OVINA, ….	0,4
340211	340211	AGENTES DE SUPERFICIE ORGÁNICOS (EXCEPTO EL JABÓN); PREPARACIONES TENSOACTIVAS, …	0,7
10290	10290	ANIMALES VIVOS DE LA ESPECIE BOVINA.	1,7
230110	230110	HARINA, POLVO Y «PELLETS», DE CARNE, DESPOJOS, PESCADO O DE CRUSTÁCEOS, …	0,3

(continúa)

(continuación)

SA-TPP	SA-BACI	Nombre	Part
940190	940190	ASIENTOS (EXCEPTO LOS DE LA PARTIDA 94.02), INCLUSO LOS TRANSFORMABLES EN CAMA, Y SUS PARTES.	0,9
870421	870421	VEHÍCULOS AUTOMÓVILES PARA EL TRANSPORTE DE MERCANCÍAS.	0,3
30375	30375	PESCADO CONGELADO, EXCEPTO LOS FILETES Y DEMÁS CARNE DE PESCADO DE LA PARTIDA	0,4
870120	870120	TRACTORES (EXCEPTO LAS CARRETILLAS TRACTOR DE LA PARTIDA 87.09).	0,3
870323	870323	AUTOMÓVILES PARA TURISMO Y DEMÁS VEHÍCULOS AUTOMÓVILES CONCEBIDOS …	0,4
40510	40500	MANTECA (MANTEQUILLA)* Y DEMÁS MATERIAS GRASAS DE LA LECHE; PASTAS LÁCTEAS PARA UNTAR.	0,8
20442	20442	CARNE DE ANIMALES DE LAS ESPECIES OVINA O CAPRINA, FRESCA, REFRIGERADA O	0,5
100700	100700	SORGO DE GRANO (GRANÍFERO).	0,1
160250	160250	LAS DEMÁS PREPARACIONES Y CONSERVAS DE CARNE, DESPOJOS O SANGRE.	0,4
400510	400510	CAUCHO MEZCLADO SIN VULCANIZAR, EN FORMAS PRIMARIAS O EN PLACAS, HOJAS O TIRAS.	0,8
710812	710812	ORO (INCLUIDO EL ORO PLATINADO) EN BRUTO, SEMILABRADO O EN POLVO.	1,0
440799	440799	MADERA ASERRADA O DESBASTADA LONGITUDINALMENTE, CORTADA O DESENROLLADA, I…	0,3
283329	283329	SULFATOS; ALUMBRES; PEROXOSULFATOS (PERSULFATOS).	0,2
440399	440399	MADERA EN BRUTO, INCLUSO DESCORTEZADA, DESALBURADA O ESCUADRADA.	0,4
854430	854430	HILOS, CABLES (INCLUIDOS LOS COAXIALES) Y DEMÁS CONDUCTORES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD,…	0,4
50400	50400	TRIPAS, VEJIGAS Y ESTÓMAGOS DE ANIMALES, EXCEPTO LOS DE PESCADO, …	0,6
20621	20621	DESPOJOS COMESTIBLES DE ANIMALES DE LAS ESPECIES BOVINA, PORCINA, OVINA, CAPRINA, CABALLAR, ASNAL O MULAR, FRESCOS, REFRIGERADOS O CONGELADOS.	0,1
282911	282911	CLORATOS Y PERCLORATOS; BROMATOS Y PERBROMATOS; YODATOS Y PERYODATOS.	0,1
300490	300490	MEDICAMENTOS (EXCEPTO LOS PRODUCTOS DE LAS PARTIDAS 30.02, 30.05 Ó 30.06) …	0,6
230990	230990	PREPARACIONES DE LOS TIPOS UTILIZADOS PARA LA ALIMENTACIÓN DE LOS ANIMALES.	0,2
20443	20443	CARNE DE ANIMALES DE LAS ESPECIES OVINA O CAPRINA, FRESCA, REFRIGERADA O CONGELADA.	0,4
100110	100110	TRIGO Y MORCAJO (TRANQUILLÓN).	0,5
40900	40900	MIEL NATURAL.	0,3
441210	441212	MADERA CONTRACHAPADA, MADERA CHAPADA Y MADERA ESTRATIFICADA SIMILAR.	0,3
80510	80510	AGRIOS (CÍTRICOS) FRESCOS O SECOS.	0,4
410449	430219	PELETERÍA CURTIDA O ADOBADA (INCLUIDAS LAS CABEZAS, COLAS, PATAS Y DEMÁS TROZOS, DESECHOS Y RECORTES)…	0,2
100620	100620	ARROZ.	0,8

Fuente: elaboración propia en base a datos de la BACI.

Cuadro A4
Aranceles ad valorem y BNA por producto de acuerdo a las aperturas nacionales (8 y más dígitos) por país del TPP (número de productos)

Países / Instrumentos / Canasta	CEU			Resto			BNA	ADV	Total
	BNA	**ADV**	**Subtotal**	**BNA**	**ADV**	**Subtotal**			
Australia	2	72	74	15	5.919	5.934	17	5.991	6.008
Brunei	7	158	165	45	8.090	8.135	52	8.248	8.300
Canadá	46	117	163	310	7.858	8.168	356	7.975	8.331
Chile	1	172	173	7	7.535	7.542	8	7.707	7.715
EEUU	92	134	226	1.086	9.295	10.381	1.178	9.429	10.607
Japón	37	181	218	570	7.982	8.552	607	8.163	8.770
Malasia		1.341	1.341	92	8.964	9.056	92	10.305	10.397
México	7	178	185	73	11.849	11.922	80	12.027	12.107
Nueva Zelandia		131	131		7.119	7.119	0	7.250	7.250
Perú	21	98	119	26	7.225	7.251	47	7.323	7.370
Singapur		165	165	6	8.129	8.135	6	8.294	8.300
Vietnam	32	190	222	194	8.988	9.182	226	9.178	9.404
Total	245	2.937	3.182	2.424	98.953	101.377	2.669	101.890	104.559

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Cuadro A5
Aranceles ad valorem y BNA por producto de acuerdo a las aperturas nacionales (8 y más dígitos) por país del TPP (número de productos) con liberalización multilateral

Países / Instrumentos / Canasta	CEU			Resto			BNA	ADV	Total
	BNA	**ADV**	**Subtotal**	**BNA**	**ADV**	**Subtotal**			
Australia	2	72	74	15	5.919	5.934	17	5.991	6.008
Brunei	7	158	165	45	8.090	8.135	52	8.248	8.300
Canadá	46	115	161	310	7.854	8.164	356	7.969	8.325
Chile		159	159		7.431	7.431	0	7.590	7.590
EEUU	20	62	82	633	7.516	8.149	653	7.578	8.231
Japón	28	180	208	535	7.928	8.463	563	8.108	8.671
Malasia		1.341	1.341	92	8.964	9.056	92	10.305	10.397
México	6	168	174	58	11.806	11.864	64	11.974	12.038
Nueva Zelandia		131	131		7.119	7.119	0	7.250	7.250
Perú	21	98	119	26	7.225	7.251	47	7.323	7.370
Singapur		165	165	6	8.129	8.135	6	8.294	8.300
Vietnam	32	190	222	194	8.988	9.182	226	9.178	9.404
Total	162	2.839	3.001	1.914	96.969	98.883	2.076	99.808	101.884

Fuente: elaboración propia empleando los cronogramas de desgravación del TPP de USTR.

Referencias Bibliográficas

a) Capítulo I

ADB (2012). "Shaping the Future of the Asia–Latin America and the Caribbean Relationship", Asian Development Bank, Inter-American Development Bank, and Asian Development Bank Institute.

Bartesaghi, Ignacio (2016). Acuerdos Comerciales Preferenciales de Asia Pacífico en relación a América Latina: el caso del TPP. Documento de trabajo para el Programa Pharos de la Academia Nacional de Economía.

Baldwin, Richard (2012). "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade", Graduate Institute, Geneva, University of Oxford and CEPR.

Bchir, M., Decreux, Y., Guérin, J-L., Jean, S. (2002) MIRAGE, a Computable General Equilibrium Model for Trade Policy Analysis, WP 2002-17, CEPII.

Bouët, Antoine & Berisha-Krasniqi, Valdete & Estrades, Carmen & Laborde, David, (2012). "Trade and investment in Latin America and Asia: Perspectives from further integration," Journal of Policy Modeling, Elsevier, vol. 34(2), pages 193-210.

Ciuriak, D., J. Xiao (2014), The Trans-Pacific Partnership: Evaluating the "Landing Zone" for Negotiations Working Paper, Ciuriak Consulting Group.

Decreux, Y. & Valin, H. (2007). Updated Version of the Model for Trade Policy Analysis. Focus on Agriculture and Dynamics. WP 2007-07, CEPII.

Estrades, Carmen, (2016). "Impacto del TPP y la AP sobre la economía uruguaya. Un análisis de equilibrio general computable", Documento de trabajo para el Programa Pharos de la Academia Nacional de Economía.

Friedman, Thomas, (2006). "The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century", Farrar, Straus and Giroux, New York.

Ghemawat, Pankaj, (2011). "Mundo 3.0. La prosperidad global y las vías para alcanzarla", Ediciones Deusto, S.A, España.

Petri, P. A., M. G. Plummer, F. Zhai (2012) Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. Washington, DC: Peterson Institute of International Economics.

Petri, P. A., M. G. Plummer, F. Zhai (2014) The TPP, China and the FTAAP: The Case for Convergence. En: Tang, G. y P. A. Petri (eds.) New Directions in Asia-Pacific Economic Integration. Honolulu: East-West Center.

Petri, P.A., M.G. Plummer (2016) The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. WP 16-2, Peterson Institute of International Economics.

Vaillant, Marcel, (2016). "Acceso al mercado en bienes en el TPP: efectos en la inserción exportadora de Uruguay", Documento de trabajo para el Programa Pharos de la Academia Nacional de Economía. Capítulo II.

b) Capítulo II

Baldwin, R y Kawai, M. (2013). *Multilateralizing Asian Regionalism. Asian Development Bank Institute.* ICTSD - World Economic Forum.

Bauman, R. (2009). Integración regional – La importancia de una geometría variable y de pasos paralelos, CEPAL.

Comisión Europea (2012). Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, Al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Comercio para todos. Hacia una política de comercio e inversión más responsable. Comisión Europea.

Ferrando, A (2015). Los esquemas de asociación de China y sus TLC con Latinoamérica, Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

Herreros, S. (2014). América Latina y el Acuerdo de Asociación Transpacífico: ¿opción estratégica o apuesta de alto riesgo? Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

Kawai, M y Wignaraja, G. (2013). Asia Free Trade Agreements: Trends, Prospects and Challenges. ADB Institute.

Lawrence, R. (2013). When the Immovable Object Meets the Unstoppable Force: Multilateralism, Regionalism and Deeper Integration.

Rosales, O y Herreros, S (2014). Mega – regional trade negotiations: What is a stake for Latin America? Inter – America Dialogue.

Stiglitz, J (2013). The free – Trade Charade.

Peña, F (2014). ¿Un mundo de mega espacios preferenciales interregionales? Incentivos para una cooperación más eficaz entre países latinoamericanos. Newsletter mensual N°5.

c) Capítulo III

Abusada-Salah, R., C. Acevedo, R. Aichele, G. Felbermayr, A. Roldán-Pérez (2015) Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico, Konrad Adenauer Stiftung: Santiago de Chile.

Armington, Paul S., 1969. "A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production" IMF Staff Papers, v16, n1, pp. 159-176.

Bchir, M., Decreux, Y., Guérin, J-L., Jean, S. (2002) MIRAGE, a Computable General Equilibrium Model for Trade Policy Analysis, WP 2002-17, CEPII.

Bouet, A., V. Berisha-Krasniqi, C. Estrades, D. Laborde (2012) Trade and investment in Latin America and Asia: Perspectives from further integration, Journal of Policy Modeling 34 (2) 193-210

Burfisher, M.E., J. Dyck, B. Meade, L. Mitchell, J. Wainio, S. Zahniser, S. Arita, J. Beckman (2014) Agriculture in the Trans-Pacific Partnership, ERR-176, U.S. Department of Agriculture, Economic Research Service.

Cheong, I. (2013) Negotiations for the Trans-Pacific Partnership Agreement: Evaluation and Implications for East Asian Regionalism, WP 428, Asian Development Bank Institute.

Ciuriak, D., J. Xiao (2014), The Trans-Pacific Partnership: Evaluating the "Landing Zone" for Negotiations Working Paper, Ciuriak Consulting Group.

Cororaton, C., D. Orden (2015) Potential Economic Effects on the Philippines of the Trans-Pacific Partnership (TPP) GII Working Paper No. 2014-1.

Decreux, Y. & Valin, H. (2007). Updated Version of the Model for Trade Policy Analysis. Focus on Agriculture and Dynamics. WP 2007-07, CEPII.

Foure, J. A. Benassy-Quere, L. Fontagne (2012), The Great Shift: Macroeconomic Projections for the World Economy at the 2050 Horizon, CEPII Working paper 2012-03.

Fugazza, M., J-C. Maur (2008) Non-tariff barriers in CGE models: How useful for policy? Journal of Policy Modeling 30 (2008) 475–490.

Guimbard, H., S. Jean, M. Mimouni, X. Pichot (2012). "MAcMap-HS6 2007, an exhaustive and consistent measure of applied protection in 2007," CEPII Working Paper 2012- 10, CEPII.

Guimbard, H., M. Le Goff (2014) Mega-deals: What Consequences for sub-Saharan Africa? Working Paper 2014-28, CEPII.

Itakura, K., H. Lee (2012) Welfare Changes and Sectoral Adjustments of Asia-Pacific Countries under Alternative Sequencings of Free Trade Agreements, OSIPP Discussion Paper: DP-2012-E-005.

Kee, H. L., A. Nicita, M. Olarreaga (2009). Estimating trade restrictiveness indices, Economic Journal, 2009, vol. 119, p. 172--199.

Li, C. y J. Whalley (2012) China and the TPP: A Numerical Simulation Assessment of the Effects Involved, NBER Working Paper No. 18090.

Narayanan, G. B., D. Ciuriak, H. V. Singh (2015). Quantifying the Mega-Regional Trade Agreements: A Review of the Models. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2611025

Petri, P. A., M. G. Plummer, F. Zhai (2012) Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. Washington, DC: Peterson Institute of International Economics.

Petri, P. A., M. G. Plummer, F. Zhai (2014) The TPP, China and the FTAAP: The Case for Convergence. En: Tang, G. y P. A. Petri (eds.) New Directions in Asia-Pacific Economic Integration. Honolulu: East-West Center.

Petri, P.A., M.G. Plummer (2016) The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. WP 16-2, Peterson Institute of International Economics.

Todsadee, A., H. Kameyama, P. Lutes (2012) The Implications of Trade Liberalization on TPP Countries' Livestock Product Sector. Tech. Bull. Fac. Agr. Kagawa Univ., Vol. 64.

Zhai, F. (2008) Armington Meets Melitz: Introducing Firm Heterogeneity in a Global CGE Model of Trade, Journal of Economic Integration 23(3), September 2008; 575-604.

d) Capítulo IV

Anderson K, Nordheim H, 1993. From imperial to regional trade preferences: Its effects on Europe's intra and extra-regional trade. Weltwirtschaftliches Archiv, 129(1): 78-101.

Baldwin, Richard 2012. "WTO 2.0: Global governance of supply chain trade", Graduate Institute, Geneva, University of Oxford and CEPR.

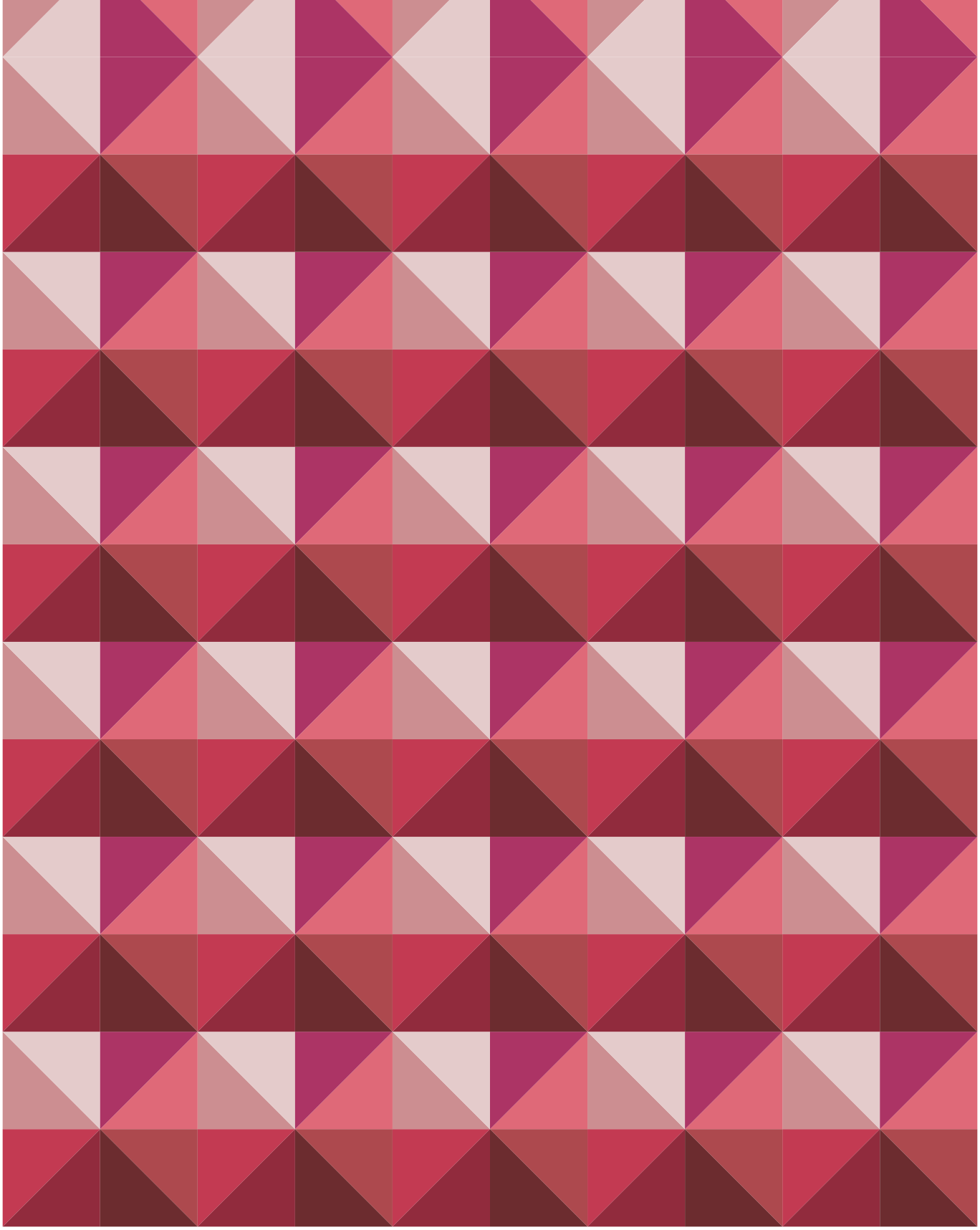
Fergusson I., CooperW.H., Jurenas R., y Brock W., 2013. "The Trans-Pacific Partnership: Negotiations and Issues for Congress", Cornell University ILR School DigitalCommons@ILR.

Flores, Manuel, 2015: "Trade Patterns as a Source of Militarized Conflict", paper presented in the RIDGE Workshop "Trade and Firm Dynamics", December Montevideo.

Flores M and Vaillant M, 2015. Geographic nature of trade specialization: Economic distance in the country space. Paper presented at the LACEA Congress, Santa Cruz, Bolivia, October.

Dupont, C. 2013. ASEAN+, RCEP and TPP: A clash of integration concepts en "The Future of the World Trading System: Asian Perspectives", Edited by Richard Baldwin, Masahiro Kawai and Ganeshan Wignaraja, CEPR, ADB Institute.

Lawrence, R. 2013. "When the Immovable Object Meets the Unstoppable Force: Multilateralism, Regionalism and Deeper Integration", E15 Expert Group on Regional Trade Agreements and Plurilateral Approaches, ICTSD.



Empresas patrocinadoras:

Deloitte.

SCHANDY
SHIPPING, PORTS & LOGISTICS

TRES CRUCES

UniónCapital
AFAP