

El acuerdo plurilateral TPP

Por Jose Manuel Quijano

El Tratado Trans Pacífico (TPP) se ha negociado entre doce países: cinco de América; dos de Oceanía y cinco de Asia. Tres de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico (AP) han adherido al TPP a la búsqueda de una inserción más dinámica en la economía internacional.

Los argumentos para adherir que se han expuesto en algunos países de la región refieren al aprendizaje (“en ese espacio se aprende a negociar”) a la información (ahí uno se informa de lo que “realmente esté pasando” en el tema) y a evitar la exclusión (otros acuerdan beneficios de los cuales es conveniente no quedar excluidos)

En la misma dirección se ha dicho que incorporarse al TPP permitirá ubicarse favorablemente para negociar nuevos acuerdos (“de última generación” los denominan, con la ilusión de que el próximo será mejor que el anterior como ocurre supuestamente con un plasma, una computadora, o una heladera); que allanará el camino para incorporar las normas nuevas que regularán el comercio internacional del futuro; y que pondrá en carrera a sus integrantes para incorporarse a las cadenas globales de valor de bienes y servicios.

Salvo las encomiables intenciones de ir a aprender, las afirmaciones anteriores son expresiones de deseos que no cuentan con sustento teórico o empírico alguno. Qué los países de América del Sur incorporados al TPP encuentren ahí un camino para ingresar a las cadenas de valor asiáticas es una aspiración que parece no tomar muy en cuenta quienes comandan esas cadenas y donde se nutren. Apreciaciones semejantes son solo una repetición de los artículos de prensa que promueven el producto.

Descontado lo anterior es de contemplar que razones de alianzas y criterios geopolíticos podrían proporcionar beneficios de trato preferente al pequeño que se incorpore, aspecto que no es de despreciar. Por lo demás, es de suponer que los países que han adherido hicieron sus estudios y concluyeron que los beneficios eran superiores a los costos.

También es un hecho que se han formulado críticas al TPP algunas de las cuales se recogen a continuación

*.Exceptuando a Japón, las principales economías de Asia (China, India, Indonesia, Pakistán, Corea del Sur) están ausentes-, lo que significa una aproximación sesgada al continente asiático. Se podría decir una aproximación antiChina, país que promueve desde 2012 el RCEP (Regional Comprehensive Economic

Partnership) integrado por 16 países de Asia y con la presencia de todas las economías relevantes de esa región. 1.-

* Abarca todos los temas que no lograron acordarse en la OMC, tanto tradicionales como nuevos (servicios, inversiones, compras gubernamentales, empresas públicas, propiedad intelectual) con consecuencias obviamente que van más allá del comercio-y que significan un paso más hacia el debilitamiento del multilateralismo

* Según algunas opiniones calificadas el TPP afecta la génesis democrática del derecho internacional que en lugar de ser elaborado por representantes legítimos de gobiernos legítimos termina redactado, en palabras de Habermas (2016), “ por tecnócratas que vacían la democracia”.-Stiglitz (2013) ha señalado que en el TPP “estamos recibiendo las reglas escritas por corporaciones para las corporaciones”(…) “esto no es sobre el imperio de la ley, esto es acerca de cómo se socava el Estado de derecho, mediante la creación de un marco jurídico para las corporaciones escrito por las corporaciones Una versión muy particular de la política por encima de la legitimidad legal

* El TPP pretende fundar el nuevo derecho internacional público abarcando muy especialmente a las regulaciones estatales. En rigor, se trata de un tratado que regula cuales son las regulaciones estatales permitidas para los países adherentes, con lo cual hay una clara y severa renuncia de soberanía.

*En propiedad intelectual el TPP apunta a aumentar los plazos de protección de los derechos de autor y de la reserva de datos. EE UU a un plazo de 12 años de exclusividad en el mercado de los medicamentos antes de permitir que otras compañías empleen las mismas fórmulas, para equiparar las reglas del TPP a la legislación estadounidense. Sin embargo, un período máximo de exclusividad de cinco (a lo sumo de ocho años), resulta mucho más aconsejable (en opinión de Stiglitz y aun del gobierno de Australia, firmante del TPP) para evitar un retraso en la innovación (a mayor protección – es decir a una extensión en el tiempo del monopolio – menores incentivos para innovar); un aumento de los costos; y no entorpecer la fabricación de medicamentos genéricos. Lo cual tendría efectos adversos sobre todo para los consumidores.

2.- *En solución de controversias con la adopción del sistema inversionista-Estado (ISDS), los inversores extranjeros adquieren nuevos derechos para demandar a los gobiernos nacionales en arbitraje privado. El régimen sustituyendo a los jueces y tribunales del estado anfitrión de la inversión por árbitros que no tienen necesariamente que ser especialistas en impartir justicia. Y, con frecuencia son abogados de las corporaciones.

3.- Se contempla el juicio y compensación al inversor por “beneficio esperado” lo que deja de ser un riesgo del empresario o la corporación y se traslada al estado. La obligación de compensar a los inversores por las pérdidas de beneficios esperados se ha aplicado incluso, cuando un tratado bilateral entre las partes lo permite, cuando las reglas son no discriminatorias y la pérdida del “beneficio esperado” se debe a una decisión del Estado destinada a evitar daño a la comunidad. Estas limitaciones hacen que sea difícil que el Estado cumpla sus funciones básicas - la protección de la salud y la seguridad de sus ciudadanos, garantizar la estabilidad económica y la protección del medio ambiente.

4.-*También se han manifestado preocupaciones respecto al anexo de compras gubernamentales (donde se restablece la igualdad de condiciones para nacionales y extranjeros y se limitan severamente las opciones de política económica del gobierno) y al anexo referido a empresas públicas donde se establece que estas empresas deben actuar sobre la base de “consideraciones comerciales” . Esto es problemático. Estas empresas son casi siempre de propiedad estatal porque tienen funciones distintas de las que son meramente comerciales, tales como la garantía de acceso a los servicios importantes, o porque persiguen fines sociales, culturales, de desarrollo y comerciales, funciones que están entrelazadas.

Tal como dispone el TPP, las empresas estatales y los monopolios públicos no pueden discriminar en la compra y venta de bienes y servicios favoreciendo a las empresas nacionales, incluyendo a otras entidades gubernamentales o a otras empresas estatales. Se trata sin duda de una limitación seria que reduce las opciones de política de desarrollo (como las que por ejemplo, ha usado históricamente EEUU reservando la navegación de cabotaje para sus empresas) y tiene un único beneficiario: las grandes corporaciones que aspiran a ingresar en los mercados de compras públicas.

Este acuerdo ha estado sometido a críticas también en EEUU. El TPP ha levantado malestar en diversos estados, sobre todo en los que presumen que serán más afectados por las pérdidas de empleo. Trump y Sanders se sumaron a las críticas y Clinton, que había defendido el tratado en el pasado, se sumó a los descontentos. Sin duda, esto ha generado cierta incertidumbre acerca del destino del TPP, tal como está redactado, si como todo hace suponer Clinton gana la presidencia en noviembre de 2016.

Un trabajo reciente de Petri y Plumer, del Peterson Institute (julio 2016) 5.-, indaga en los efectos económicos que tendría el TPP sobre el comercio y el crecimiento del producto en los países socios o adherentes. El trabajo parte de diferenciar el efecto en bienes y en servicios. A su vez, en distinguir entre barreras arancelarias y barreras no arancelarias y señala que son estas últimas, como es sabido, las que más efectos proteccionistas tienen. Las barreras no arancelarias en bienes se estiman (en promedio) 56.3% y en servicios 37.5%. El modelo de proyección hacia el año 2030 se

construye suponiendo que, por decisión de política comercial de las partes, las barreras no arancelarias en bienes se podrían reducir un 75% y en servicios 50%.

A los efectos de lo que se quiere exponer aquí tres aspectos merecen atención. El primero es que en el comercio de bienes, en el año 2030, con TPP plenamente operativo, las barreras no arancelarias en EEUU, en Alimentos Bebidas y Tabaco, en Textiles y en Vestimenta y calzado seguirían siendo de cierta consideración (6.1%, 10.7% y 5.0% respectivamente) El segundo que en servicios la protección en EEUU por medio de barreras no arancelarias, ya aprobado y en plena vigencia el TPP en 2030, continuaría siendo elevada en los servicios de construcción (33.6%), Transporte (15.9%), Finanzas (18.7%) y servicios a empresas (13.2%). Es decir, en la mayoría de los servicios más dinámicos

El tercero refiere a una estimación del impacto sobre el crecimiento del producto de los socios o adherentes al TPP. Según el modelo los países se podrían clasificar en tres grandes grupos: el de los altamente beneficiados con crecimiento del producto, acumulado a 2030, entre el 4% Singapur) y el máximo de 8.7% (Vietnam); el de los beneficiados moderadamente que comprende a los países americanos involucrados (crecimiento acumulado entre 0..5% y un máximo para Perú de 2.7%); y el de los que no tendrían ningún impacto o uno levemente negativo que involucra a buena parte del resto del mundo. Se trata, por cierto, de resultados acumulados muy modestos para tanto esfuerzo

El trabajo también indaga en los efectos que el TPP tendría sobre el empleo en EEUU. Supone tres escenarios. El primero, que los trabajadores que pierden el empleo por competencia de bienes y servicios importados son recontratados en otros sectores. Eso produciría tan solo un desplazamiento de 18900 trabajadores al año de un empleo a otro. El segundo escenario supone que los empleo directos son afectados por la competencia de los importados y los trabajadores no son recontratados, en cuyo caso se perderían 71900 trabajos año o 1 millón 66 mil trabajos en 14 años (2017-2030). El tercer escenario (que los autores estiman muy improbable) consiste en admitir que los empleos directos e indirectos sufrirán los efectos de la competencia de los importados y la recontratación seria inexistente o mínima, en cuyo caso se perderían 160700 empleos año o 2 millones 250 mil empleos en 14 años.

El impacto acumulado del TPP sobre el producto a 2030

Incremento impacto producto acumulado 2030 a partir de base actual		Tasa baja	Tasa alta
EEUU		0.4%	0.5%

Canadá		1.0%	1.3%
México		0.7%	0.9%
Chile		0.5%	0.9%
Perú		1.6%	2.7%
Países de América incorporados		0.5%	0.7%

Fuente: PIIIE (Peterson Institute for International Economics) Peter Petri and M. Plumer :The economic effects of the TPP. New estimates. July 2016

Es muy probable que estas cifras sobre desempleo potencial, que los investigadores del Instituto Peterson calcularon y aportaron al conocimiento público para favorecer la aprobación del TPP, a la cual se agrega la modesta cifra de 0.5% de incremento acumulado del producto hacia 2030, haya provocado la estampida que encabezaron los sindicatos de trabajadores de los territorios más afectados y la continuaron Trump, Sanders y, seguramente a pesar suyo, Clinton.

¿El escenario a futuro debe construirse con un TPP operativo o con un TPP en “stand by”? Es difícil vaticinarlo Aunque también es difícil imaginar que los objetivos que la política exterior de EEUU, y poderosos grupos empresariales, persiguen desde hace mucho tiempo (desde antes de la paralización de la OMC) se diluyan en la nada sin dejar huella. El TPP volverá por sus fueros aunque no está clara su transmutación.

Notas

1.- Los equilibrios “se volverán más complicados a medida que EE UU y China persiguen agendas globales cada vez más diferentes y conflictivas. El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), dirigido por EE UU y del que son miembros Chile, Perú y México, contribuye poco a fomentar la política comercial tradicional, pero establece una serie de normas financieras y laborales, y sobre contratación y propiedad intelectual, que se diferencian fácilmente del modelo chino de inversión en el extranjero. Según Chen Yuanting, del departamento Internacional del Comité Central del Partido Comunista chino, es poco probable que el TPP modifique significativamente el perfil del comercio chino con Latinoamérica, pero podría “dirigir la inversión china hacia países latinoamericanos con umbrales más bajos”. Enfrentados al mismo tiempo al auge de China y al programa de liberalización del TPP, los países latinoamericanos (y asiáticos) deben sopesar cada vez más las oportunidades y los riesgos, en constante evolución”. Domando al dragón: China, la Alianza del Pacífico y la Asociación Transpacífica MARGARET MYERS. Inter American Dialogue. Myers es autora de *The Political Economy of China-Latin America Relations* and *The Changing Currents of Trans-Pacific Integration: China, the TPP, and Beyond*, coeditora Dr. Carol Wise and Dr. Adrian Hearn, 2016

2.-El conocido especialista en propiedad intelectual Carlos Correa ha dicho “los productos farmacéuticos tuvieron una mayor protección era una inquietud clave de Washington en las negociaciones comerciales que llevaron a la adopción del TRIPS. A pesar de la mejora considerable de las normas internacionales de protección de la propiedad intelectual que implicaba ese acuerdo, las industrias farmacéuticas de Estados Unidos y la Unión Europea seguían sin estar satisfechas y aspiraron a niveles aún mayores de protección. Sin embargo, pronto se hizo evidente que no sería posible alcanzar esos niveles dentro de las organizaciones multilaterales pertinentes -la OMC y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual- donde los países en desarrollo se resistían a reforzar la protección de la propiedad intelectual. En este escenario, los países industrializados optaron por buscar esa mayor protección que exigían la industria farmacéutica y otros grupos a través de los tratados comerciales bilaterales o plurilaterales, en

los cuales la posición de negociación de los países individuales es más débil, y las promesas de acceso al mercado, u otras ventajas comerciales reales o esperadas, hacen que los acuerdos de propiedad intelectual sean más viables.”

Carlos M. Correa. GINEBRA, 13 feb 2015 (IPS)

3.-“La disputa no se resuelve en los tribunales nacionales ni en la Organización Mundial del Comercio (OMC), sino en los paneles de arbitraje especial, sin apelación. De acuerdo con un estudio de la OCDE de 2012 sobre la Solución de Controversias Inversionista-Estado, la mitad de todos los árbitros ISDS sirven como abogados de las corporaciones en otros casos de arbitraje internacional (....). Las empresas pagan un promedio de \$ 8 millones por caso con lo cual, un árbitro ISDS, a diferencia de un juez de la corte o de un miembro del jurado de la OMC, tiene un incentivo financiero directo para ver más mérito en los argumentos de las corporaciones”. Richard Katz;

Trade Trials Getting TPP Right Is Better than Getting It Fast. El autor es editor *The Oriental Economist Report*. 2015

4.- Es elocuente la resolución sobre el tema de la solución de controversias aprobado por el Parlamento Europeo del 8 de julio de 2014 que recomienda “ sustituir el mecanismo de resolución de litigios entre inversores y estados por un nuevo sistema para resolver las diferencias (...) que este sujeto a los principios y el control democrático, en que los posibles asuntos sean tratados de forma transparente por jueces profesionales, independientes y designados públicamente en audiencias públicas, y que incluyan un mecanismo de apelación (....) se respete la jurisdicción de los tribunales de la UE y de los Estados Miembros y los intereses privados no puedan menoscabar los objetivos en materia de políticas públicas”

5.- Peterson Institute. Release of Implications of the Trans-Pacific Partnership for the World Trading System Jeffrey J. Schott (PIIE), Cathleen Cimino-Isaacs (PIIE) and Byung-il Choi (Ewha Womans University)

July 14, 2016