



Puntos clave del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP)

DOCUMENTOS TÉCNICOS DEL OREI

Serie: DT/3-2016/Octubre

RESUMEN

El **Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica - Transpacific Partnership (TPP)** es un tratado de libre comercio suscripto por doce países que representan el 10% de la población y el 40% del PBI mundiales. Tras su firma en febrero del corriente año, se ha transformado en uno de los Mega- Acuerdos más importantes del momento, razón que llevó a la elaboración de este documento, en donde se analizan los puntos claves relacionados al comercio.

PALABRAS CLAVE

Acuerdo Transpacífico – TPP – Tratado de comercio – Libre comercio – Mega-acuerdos comerciales

ABSTRACT

The Transpacific Partnership Agreement is a trade agreement signed by 12 countries that represent 10% of global population and 40% of global PIB. After its signature on February 2016, it has become one of the most important Mega Trade Agreements of our time. The purpose of this paper is to analyze the main points of the document.

KEY WORDS

Transpacific Partnership – TPP – Trade Agreement – Free Trade - Mega Trade Agreements

El presente informe ha sido elaborado en base a las pasantías de formación profesional realizadas por **Blas Fermanelli, Camila Sabatini, Florencia Suárez y Julieta Suárez, con la coordinación del Mag. Lautaro M. Ramírez** en el marco del Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales.

Las opiniones expresadas en este texto son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen al Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales, a la Secretaría de Extensión, ni a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. El mismo tiene carácter netamente informativo.

SE AUTORIZA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL PRESENTE TRABAJO CON CITA DE SU FUENTE.

RESUMEN EJECUTIVO

El **Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica - Transpacific Partnership (TPP)** es un tratado de libre comercio que, desde sus negociaciones iniciales, ha tenido en vilo a todo el mundo. No sólo por abordar un contenido secreto para todos los no participantes, sino por la innovación que representaría un acuerdo entre países que representan el 10% de la población y el 40% del PBI mundiales.

Firmado por doce países –Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam–, se reconoce al TPP como un mega-acuerdo comercial por involucrar una gran cantidad de economías diversas y asimétricas –todas con importancia económica y estratégica para la región–. Tal como informa el nombre, se trata de un tratado que prioriza el área de Asia-Pacífico y la gran cantidad de firmantes –además de los interesados en sumarse con posterioridad- lo han transformado en uno de los más grandes e importantes de la historia.

Las negociaciones finalizaron a fines del año 2015, y se liberó el contenido del Acuerdo, el cual fue firmado en febrero de 2016 en Nueva Zelanda. Con treinta capítulos y centenares de áreas temáticas abordadas, ahora se encuentra a la espera de su ratificación por parte de los Congresos de todos los países firmantes antes de entrar en su respectiva vigencia.

El objetivo del Acuerdo es el de “promover el crecimiento económico; apoyar la creación y retención de empleos; mejorar la innovación, productividad y competencia; aumentar los estándares de vida; reducir la pobreza en los países firmantes; y promover la transparencia, el buen gobierno, y mejorar las protecciones laborales y ambientales”.

Esencialmente, el TPP busca liberalizar al comercio y las inversiones al establecer nuevas reglas y disciplinas por fuera de las que rigen hoy en día gracias a la Organización Mundial de Comercio (OMC). La idea del mismo es dejar abierta la posibilidad de incorporar nuevos miembros al transformarse en un vehículo para ampliar el área de comercio del Asia-Pacífico.

Los puntos más importantes del TPP se relacionan a sus incorporaciones de regulaciones en las temáticas de comercio electrónico, movimiento de personas y capital, propiedad intelectual, inversiones, medioambiente, etc.

El Acuerdo, que aún no ha sido ratificado en ningún país, está en *stand-by* durante la carrera presidencial norteamericana de Donald Trump y Hillary Clinton, ambos opositores al proyecto. Si bien Estados Unidos no es el único país firmante, sí es uno de los grandes impulsores de las negociaciones y su nuevo gobierno influenciará de manera directa el futuro de un tratado que ha sido criticado por distintos grupos que consideran que el mismo beneficiará a los ricos, aumentando la pérdida de empleo y competitividad de pequeñas empresas de los Estados firmantes.



Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales

El siguiente Documento Técnico refleja una síntesis de los puntos más relevantes del TPP, sus ideas y lo acordado –capítulo por capítulo–, además de brindar una perspectiva sobre la posibilidad real de ratificación del Acuerdo y establecer posicionamientos latinoamericanos sobre el mismo, otorgando así un panorama general de la actualidad de los mega-acuerdos comerciales en la región.



Índice:

I. INTRODUCCIÓN. Los Mega-acuerdos comerciales.	6
1. Antecedentes y origen del TPP.	7
II. Disciplinas que contempla.	11
1. Previsiones en materia de mercancías.	11
1.1. Reglas de origen.	12
2. Ilícitos aduaneros y mercancías textiles.	16
3. Administración aduanera.	17
4. Defensa comercial.	18
5. Medidas sanitarias y fitosanitarias.	18
6. Obstáculos técnicos al comercio.	20
7. Inversión.	23
7.1. Información y formalidades de la inversión.	23
7.2. Mecanismos de solución de controversia Inversionista-Estado.	25
8. Comercio transfronterizo de servicios.	27
8.1. Servicios financieros.	28
9. Entrada temporal de personas de negocios.	29
10. Telecomunicaciones.	29
11. Comercio Electrónico.	32
12. Contratación Pública.	32
13. Política de competencia.	33
14. Propiedad del Estado.	34
15. Propiedad intelectual.	35
16. Normas laborales.	37
17. Medioambiente.	37
18. Cooperación.	38
19. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).	38
20. Coherencia regulatoria.	38
21. Transparencia y anticorrupción.	39
22. Disposiciones administrativas e institucionales.	41



23. Solución de controversias.	42
24. Excepciones.	46
25. Disposiciones finales.-	46
III. La posible situación del MERCOSUR ante el TPP.	47
IV. El futuro del TPP.	49
1. Posición de los integrantes latinoamericanos.	49
2. La situación de otros miembros relevantes.	51
3. Influencia de las próximas elecciones estadounidenses, y la ratificación del TPP.	51
V. CONCLUSIONES.	54
VI. BIBLIOGRAFIA.	55



I. INTRODUCCIÓN. Los Mega-acuerdos comerciales.

Desde la Segunda Guerra Mundial y cada vez con más frecuencia, representantes de los distintos países que poseen algún tipo de ventaja comercial y/o económica han buscado la forma de asociarse con otros para realizar intercambios. Tratados de integración y cooperación fueron ampliándose entre las regiones y empezaron a incluir no sólo aspectos comerciales sino también relacionados a las inversiones, dando origen a lo que hoy se conoce como **mega-acuerdos**, expresión que aún no termina de definirse básicamente porque los países involucrados en estas firmas, aún no han puesto en vigencia de manera definitiva esos documentos.

Las razones de aparición de ese tipo de acuerdo van de la mano de las críticas a los escasos avances de la Organización Mundial de Comercio (OMC) –lo cual se evidencia con el fracaso en cumplir las expectativas negociadas en la Ronda de Doha–, en conjunto a un bajo dinamismo a nivel comercial y económico mundial, sumado al aumento de relevancia de varios países emergentes, entre ellos China, entre otras cuestiones.

Según Bullón Méndez (2014) los mega-acuerdos involucran gran cantidad de economías diversas y, generalmente, asimétricas, donde está en disputa el liderazgo de una u otra de las partes. Pueden clasificarse en: regionales (llamados también inter-regionales), bi-regionales (o intra-regionales) y multi-regionales, de acuerdo a la ubicación geográfica de los países firmantes.

En lo que refiere a los participantes de estos tratados, Bullón Méndez afirma que

Abarcan enormes cantidades de recursos humanos y capacidades poblacionales, científico-tecnológicas, amplitudes geográficas, existencias de infraestructura instalada, efectivos y medios militares (capacidad bélica), recursos naturales estratégicos, entre otros, los que convendría gestionar de forma cooperada y colectivamente, supuestamente en bienestar de todas las partes, lo cual no siempre se logra. Pretendido multilateralismo en la toma de decisiones. Muy cuestionado, ya que resulta difícil de entender el buen funcionamiento de esta práctica, cuando en el mismo mega-acuerdo participan economías con un peso totalmente desproporcionado, debido a la enorme diferencia en el tamaño y las capacidades de cada una de las partes.

Ahora bien, ¿qué diferencia a estos mega-acuerdos de los tradicionales? Según un informe de la Cámara de exportadores de la República Argentina (CERA), la principal separación entre estos nuevos tratados de los anteriores se da en las temáticas que abarcan sus capítulos:

Acuerdos Tradicionales	Acuerdos de Segunda Generación	Mega-acuerdos u OMC Plus
<ul style="list-style-type: none"> • Aranceles • Restricciones cuantitativas • Defensa comercial • OTC • MSF 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios • Propiedad intelectual • Contratación pública 	<ul style="list-style-type: none"> • Convergencia regulatoria • Comercio electrónico • Inversiones • Comercio y cambio climático • Movimiento de las personas y capital • Derechos de autor en internet

Fuente: CEPAL (2013) – Cuadro elaborado por la CERA

Actualmente, se conocen tres mega-acuerdos comerciales:

- El Acuerdo de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP), una propuesta de tratado de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos, aún en estado de negociaciones.
- El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP), tratado de libre comercio entre países de la Cuenca del Pacífico, firmado en febrero de 2016.
- Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP), una propuesta alternativa al TPP que incluye a China y varios países del Asia Pacífico.

También encontramos a La Alianza del Pacífico, bloque de intercambio comercial entre países de América Latina cuya posición como mega-acuerdo comercial aún es debatida.

1. Antecedentes y origen del TPP.

El **Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica - Transpacific Partnership (TPP)** fue inicialmente conocido como *Pacific Three Closer Economic Partnership (P3-CEP)*. Tuvo su origen en las negociaciones llevadas a cabo en la cumbre del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) realizada en el año 2002 en Los Cabos, México, por el presidente de Chile, y los primeros ministros de Nueva Zelanda y Singapur. Posteriormente, Brunei participó por primera vez en la quinta ronda de negociaciones en abril de 2005, momento desde el cual el tratado se conoció como *Acuerdo P4*.

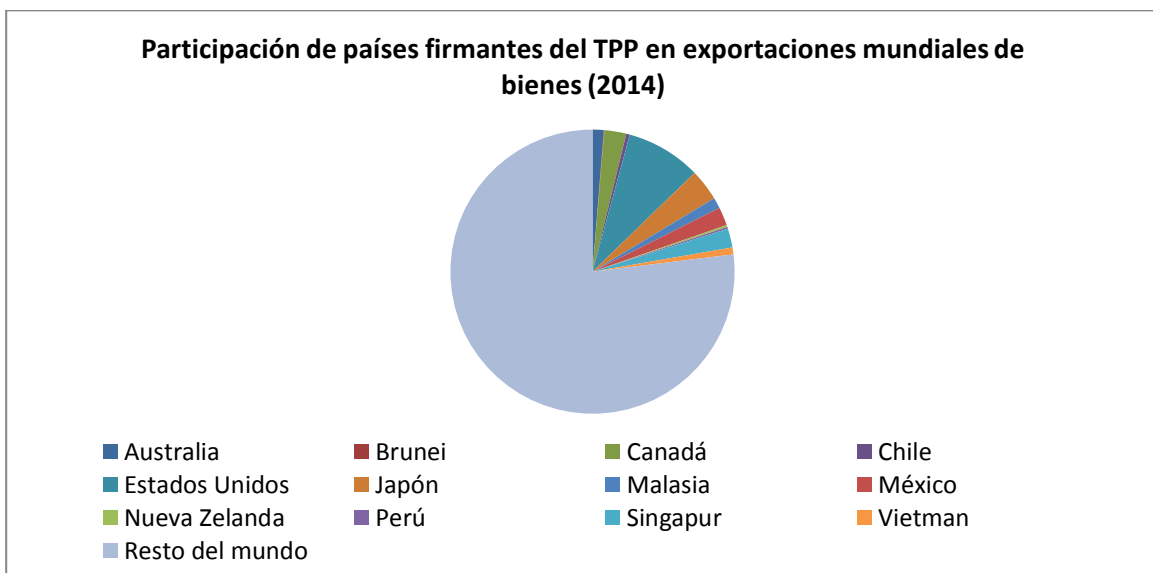
Los cuatro países originarios tienen diferencias culturales y geográficas, pero comparten ciertas características: todos son países relativamente pequeños, con economías abiertas y dinámicas, siguen políticas de apertura

unilateral y, además, son miembros de la APEC. El propósito del acuerdo original era eliminar el 90% de los aranceles entre los países miembros al 01 de enero de 2006, y eliminarlos completamente antes de 2015.

Este tratado adquirió su mayor impulso en el momento en que Estados Unidos decidió incorporarse en el año 2008 para convertirlo en un proyecto mucho más ambicioso; y a partir de dicho momento su evolución fue mucho más relevante..

En la actualidad, Canadá, México, Perú, Australia, Chile y Singapur tienen Acuerdos de libre comercio firmados con Estados Unidos; Brunei, Malasia, Singapur y Vietnam son miembros de ASEAN; México, Perú y Chile forman parte de la Alianza del Pacífico y los dos últimos tienen Acuerdos de Libre Comercio con el MERCOSUR.

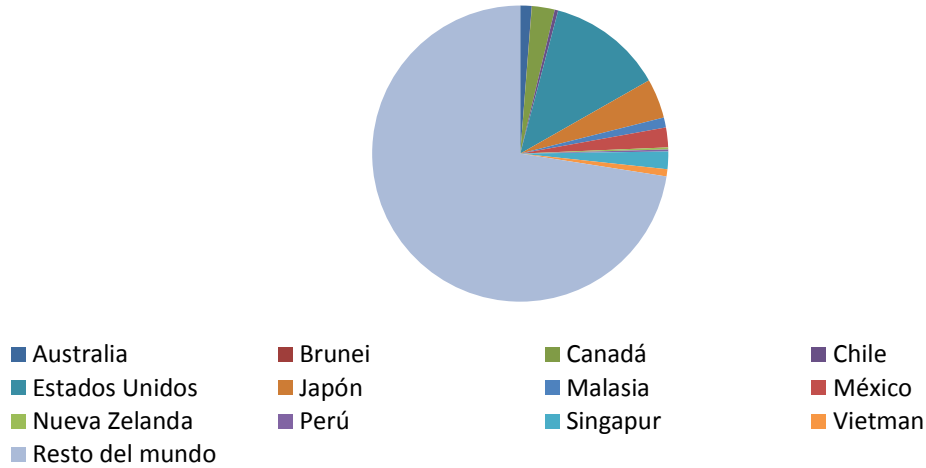
En lo que refiere a la participación de estas economías a nivel mundial, la OMC revela que el conjunto de las exportaciones e importaciones del 2014 de los países firmantes representan casi un cuarto de las transacciones realizadas en bienes y servicios a nivel mundial, tal como reflejan los siguientes cuadros:



Elaboración propia en base a datos obtenidos de la OMC.

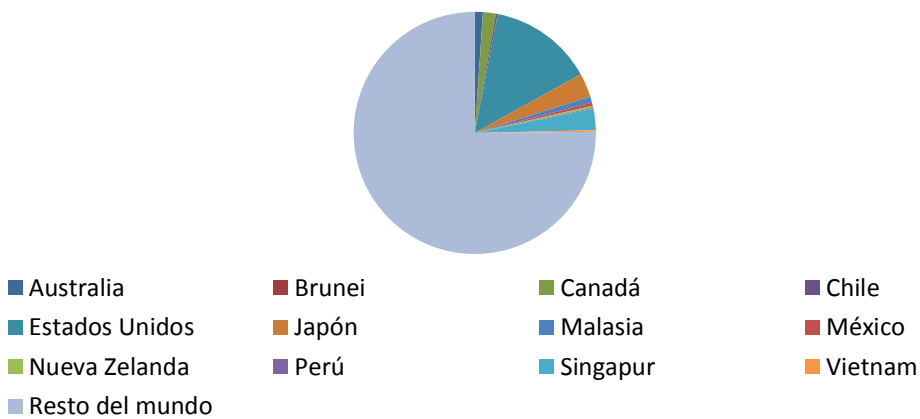


Participación de los países firmantes del TPP en importaciones mundiales de bienes (2014)



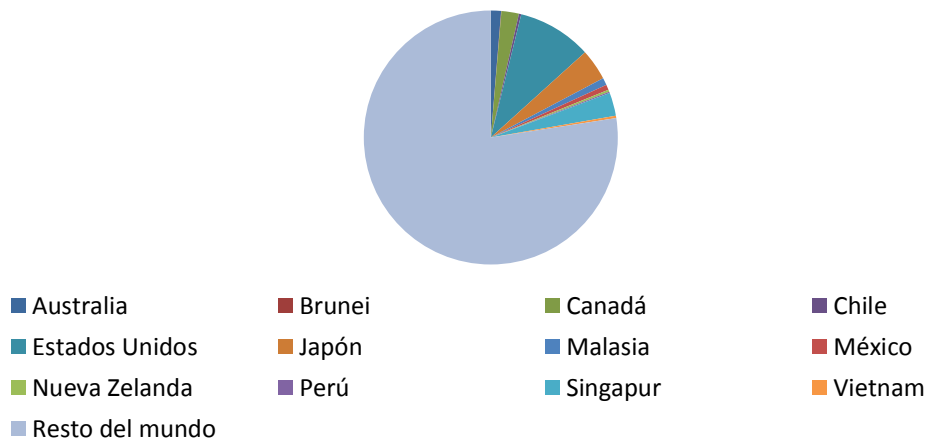
Elaboración propia en base a datos obtenidos de la OMC.

Participación de países firmantes del TPP en exportaciones mundiales de servicios (2014)



Elaboración propia en base a datos obtenidos de la OMC.

Participación de países miembros del TPP en importaciones mundiales de servicios (2014)



Elaboración propia en base a datos obtenidos de la OMC.



En cierta forma, el TPP podría considerarse como una respuesta al fracaso de la negociación de la Ronda de Doha para avanzar en la homogeneización de las normas que influyen en el comercio internacional y a la necesidad de crear una plataforma de integración mundial, ante las nuevas condiciones que se van dando cada vez con mayor frecuencia a nivel comercial.

El TPP incluye países desarrollados y en desarrollo a nivel intermedio; siendo Vietnam el país de menor desarrollo y con salarios más bajos, además de ser el único país integrante que no tiene un régimen político democrático.

Luego de extensas negociaciones, el 4 de febrero de 2016, se firmó el tratado en Auckland Nueva Zelanda. En sus extensos treinta capítulos y anexos, busca, entre otras cosas, rebajar las barreras comerciales, establecer un marco común de propiedad intelectual, reforzar los estándares de derecho del trabajo y derecho ambiental, y establecer un mecanismo de arbitraje de diferencias inversor-estado. Al cierre de este Documento Técnico (octubre de 2016), el Tratado aún no ha entrado en vigor, ya que aún falta que cada país firmante realice el procedimiento exigido en su país para incorporarlo a su legislación.





II. Disciplinas que contempla:

1. Previsiones en materia de mercancías.

El **Capítulo 2 –Trato Nacional y acceso de mercancías al mercado–**, tras la especificación de sus definiciones relacionadas a los aranceles, licencias, materiales publicitarios, requisitos de desempeño y transacciones consulares, entre otras; afirma la conformidad con el Artículo III del GATT de 1994 respecto al Trato Nacional a otorgar por cada Parte. Su artículo 2.3, lo define como “un trato no menos favorable que el trato más favorable que el nivel regional de gobierno otorgue a cualesquier mercancías similares, directamente competidoras o sustituibles, según el caso, de la Parte de la cual forma parte integrante”.

A ello, agrega que no habrá incrementos del arancel aduanero existente ni se adoptará uno nuevo sobre una mercancía originaria; sino, por el contrario, **se eliminarán progresivamente los aranceles aduaneros sobre mercancías detalladas en el Anexo 2-D.**

Detalles de este punto se encuentran al especificar que este trato se brindará a mercancías reimportadas luego de una reparación o alteración así como también a muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos importados del territorio de otra Parte.

Es importante destacar el artículo 2.9 que establece la designación de un Punto de Contacto para facilitar las comunicaciones entre las Partes sobre cualquier asunto cubierto por este Capítulo. A través de él, se pueden solicitar consultas *ad hoc* por escrito e identificando una justificación que describa las preocupaciones de la Parte solicitante. Ante ella, la Parte solicitada deberá responder –también por escrito– dentro de los 30 días siguientes a la recepción de la solicitud.

En caso de haber una urgencia –si una medida es aplicada sin notificación previa o podría derivar en un impedimento a la importación, venta o distribución de una mercancía originaria–, los plazos pueden acortarse.

En lo que respecta a las Licencias de Importación, el artículo 2.12 establece que cada una de las Partes deberá notificar a las otras sobre sus procedimientos existentes. Asimismo, se debe informar cualquier nuevo procedimiento o modificación 60 días antes que el mismo entre en vigor.

El artículo 2.14 establece la conformidad al Artículo VIII:1 del GATT de 1994 en el cual se establecen que “todas las tasas y cargos de cualquier naturaleza impuestos a, o en relación con, la importación o la exportación, se limiten al costo aproximado de los servicios prestados y no representen una protección indirecta de las mercancías nacionales ni un impuesto a las importaciones o exportaciones para propósitos fiscales”. Para ello, se comprometen a no adoptar ni mantener ningún tipo de arancel, impuesto o cargo a la exportación de cualquier mercancía al territorio de otra Parte.

El artículo 2.18 insta el Comité de Comercio de Mercancías compuesto por representantes de los gobiernos Parte. Éste se reunirá cuando sea necesario pero, durante los primeros cinco años a partir de la entrada en



vigor del Tratado, está obligado a hacerlo al menos una vez al año. Según se especifica, sus funciones incluirán la promoción del comercio de mercancías entre las partes, abordar los obstáculos relacionados, revisar futuras enmiendas al Sistema Armonizado para asegurar que las obligaciones de cada uno no sean alteradas, consultar y resolver cualquier diferencia.

En lo que refiere a la exportación de mercancías agrícolas, las Partes se comprometen a buscar la eliminación multilateral de esos subsidios, trabajando para impedir su reintroducción de cualquier forma.

Además, el artículo 2.24 establece la posibilidad de aplicar temporalmente una prohibición o restricción a las exportaciones **para evitar o aliviar escasez crítica de productos alimenticios**. Asimismo, se insta el Comité de Comercio Agrícola, un foro para promover el comercio que se reunirá cuando sea necesario.

La biotecnología moderna, por su parte, encuentra su apartado al confirmar la importancia de la transparencia, cooperación e intercambio de información en relación al comercio de este tipo de productos. En este artículo – 2.27–, se aclara que no hay obligación para modificar regulaciones, leyes o políticas de control que cada Parte posee. Como sucedió con otros apartados, también se habla de un Comité especialista o grupo especializado focalizado, principalmente, en la profundización de lo acordado entre las Partes.

El artículo 2.28, establece la implementación de los contingentes arancelarios –aranceles cuota establecidos conforme al Tratado de acuerdo a las listas del Anexo 2-D– de acuerdo al artículo XIII del GATT. En este sentido, se precisa la identificación de la/s entidad/es responsables de su administración, indicando el punto de contacto para facilitar la comunicación entre las Partes.

En lo que refiere a los **Anexos** del Capítulo 2, se especifica, país por país, qué mercancías **no serán afectadas** por los artículos allí detallados. El 2-B suma las excepciones para Vietnam, mientras que el 2-C agrega qué porcentaje de arancel, impuesto o cargo a la exportación, se mantendrá durante cuánto tiempo –esto se detalla en tablas con las mercancías enumeradas–.

1.1. Reglas de origen.

El **Capítulo 3 –Reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen–** define a las mercancías como originarias si:

- Son totalmente obtenidas o producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes;
- Son producidas enteramente en el territorio de una o más de las partes, exclusivamente de materiales originarios;
- Son producidas enteramente en el territorio de una o más de las Partes utilizando materiales no originarios siempre que las mercancías cumplan todos los requisitos del Anexo 3-D.

En este sentido, el artículo 3.3. define a una mercancía como totalmente obtenida o producida en el territorio de una o más de las Partes si ésta es:



- a. una planta o producto de una planta, crecido, cultivado, cosechado, recogido o recolectado ahí;
- b. un animal vivo nacido y criado ahí;
- c. una mercancía obtenida de un animal vivo ahí;
- d. un animal obtenido de la caza, caza con trampa, pesca, recolección o captura realizada ahí;
- e. una mercancía obtenida de la acuicultura ahí;
- f. un mineral u otra sustancia de origen natural, no incluidos en los subpárrafos (a) al (e), extraídos u obtenidos ahí;
- g. peces, crustáceos y otra vida marina obtenidas del mar, lecho o subsuelo marino fuera del territorio de las Partes y, de conformidad con el derecho internacional, fuera del mar territorial de no-Partes por barcos que están registrados, listados o matriculados en una Parte y con derecho a enarbolar la bandera de esa Parte;
- h. una mercancía producida a partir de mercancías referidas en el subpárrafo (g) a bordo de barcos fábrica registrados, listados o matriculados en una Parte y con derecho a enarbolar la bandera de esa Parte;
- i. Una mercancía excepto los peces, crustáceos y otra vida marina obtenida por una Parte o una persona de una Parte del lecho o subsuelo marino fuera del territorio de las Partes, y más allá de las zonas sobre las que no-Partes ejercen jurisdicción siempre que la Parte o persona de esa Parte tenga el derecho para explotar ese lecho o subsuelo marino de conformidad derecho internacional;
- j. una mercancía que sea: desecho o desperdicio derivado de la producción ahí; o desecho o desperdicio derivado de mercancías usadas recolectadas ahí, siempre que esas mercancías sean adecuadas sólo para la recuperación de materias primas; y
- k. Una mercancía producida ahí, exclusivamente de mercancías referidas en los subpárrafos (a) al (j), o de sus derivados.

Además, se define que un material recuperado obtenido en el territorio de las Partes, será tratado como originario cuando sea utilizado en la producción de, e incorporado en, una mercancía remanufacturada.

Cabe especificar que el capítulo contempla la forma de determinar si una mercancía es o no originaria, a través de las siguientes fórmulas:

(a) Método de Valor Focalizado: Basado en el Valor de los Materiales

No-Originarios Especificados

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - \text{VMNOE}}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$

(b) Método de Reducción de Valor: Basado en el Valor de los Materiales

No-Originarios

$$\text{VCR} = \frac{\text{Valor de la Mercancía} - \text{VMNO}}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$



(c) Método de Aumento de Valor: Basado en el Valor de los Materiales

$$\text{VCR} = \frac{\text{Originarios}}{\text{Valor de la Mercancía}} \times 100$$
$$\text{VCR} = \frac{\text{VMO}}{\text{O}} \times 100$$

(d) Método del Costo Neto (Solo para Mercancías Automotrices)

$$\text{VCR} = \frac{\text{CN} - \text{VMN}}{\text{CN}} \times 100$$

donde:

VCR es el valor de contenido regional de una mercancía, expresado como un porcentaje;

VMNO es el valor de los materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado, utilizados en la producción de la mercancía;

CN es el costo neto de la mercancía determinado de conformidad con el Artículo 3.9 (Costo Neto);

VMNOE es el valor de materiales no originarios, incluyendo materiales de origen indeterminado; y

VMO es el valor de los materiales originarios utilizados en la producción de una mercancía en el territorio de una o más de las Partes.

Por su parte, el artículo 3.6 establece que si un material no originario sufre un proceso de producción ulterior que cumple con los requisitos de este Capítulo, el material será tratado como originario una vez que se determine el carácter originario de la mercancía posteriormente producida.

En lo que refiere al valor de las mercancías, cada Parte lo establecerá de la siguiente forma:

- (a) para un material importado por el productor de la mercancía, el valor de transacción del material al momento de la importación, incluyendo los costos incurridos en el transporte internacional del material;
- (b) para un material adquirido en el territorio donde la mercancía es producida: (i) el precio pagado o por pagar por el productor en la Parte donde el productor está ubicado; (ii) el valor como esté determinado para un material importado en el subpárrafo (a); o (iii) el primer precio comprobable pagado o por pagar en el territorio de la Parte; o
- (c) para un material que es de fabricación propia: (i) todos los costos incurridos en la producción del material, incluyendo gastos generales; y (ii) un monto equivalente a la utilidad agregada en el curso normal del comercio, o igual a la utilidad que suele reflejarse en la venta de mercancías de la misma clase o tipo que el material de fabricación propia que esté siendo valuado.

Asimismo, se establecen los gastos potencialmente agregables al valor del material originario:



- (a) los costos del flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material hasta la ubicación del productor de la mercancía;
- (b) aranceles, impuestos y costos por servicios de intermediación aduanera sobre el material, pagados en el territorio de una o más de las Partes, con excepción de los aranceles e impuestos que sean condonados, reembolsados, reembolsables o de otra forma recuperables, que incluyen el crédito por aranceles o impuestos pagados o por pagar; y
- (c) el costo de desechos y desperdicios derivados del uso del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desechos reutilizables o subproductos.

En lo que refiere a los materiales no originarios o de origen indeterminado, los gastos deducibles del valor del material son:

- (a) el costo del flete, seguro, embalaje y todos los demás costos incurridos en el transporte del material hasta la ubicación del productor de la mercancía;
- (b) aranceles, impuestos y costos de servicios de intermediación aduanera sobre el material, pagados en el territorio de uno o más de las Partes, con excepción de los aranceles e impuestos que sean condonados, reembolsados, reembolsables o de otra forma recuperables, que incluyen el crédito por los aranceles o impuestos pagados o por pagar; y
- (c) el costo de desechos y desperdicios derivados del uso del material en la producción de la mercancía, menos el valor de los desechos reutilizables o subproductos.

El artículo 3.11 es muy específico al exponer que, en caso que una mercancía contenga materiales no originarios, la suma total de ellos no debe exceder el 10 por ciento del valor de la mercancía para ser considerada como originaria.

En lo referente a mercancías o materiales fungibles, estos podrán ser tratados como originarios si hay una separación física de cada mercancía o material fungible; o si se utiliza cualquier método de manejo de inventarios reconocido en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Es importante resaltar que, al momento de determinar si una mercancía es totalmente obtenida, no se tomarán en cuenta los accesorios, repuestos, herramientas o materiales de instrucción u otra información. Asimismo, estos serán influyentes como materiales originarios o no originarios cuando se estudie un requisito de valor de contenido regional.

A ello, se suman los materiales de embalaje y contenedores para embarque, los cuales no serán considerados al determinar si una mercancía es originaria. Esto, deriva en estar atento al traslado de cada mercancía puesto que, en caso de pasar por un territorio no Parte, ésta no deberá sufrir ninguna operación no relacionada a su preservación y transporte.



La certificación de origen², por su parte, deberá hacerse por escrito, especificando su característica de originaria y cumplidora de los requisitos del Capítulo. Ésta no será necesaria si no excede su valor de 1000 dólares o si hay un acuerdo previo en que se exceptúe su presentación. En caso de haber errores o discrepancias menores, no se podrán rechazar los documentos.

El artículo 3.27 habla de una verificación de Origen a realizarse por cualquier Parte importadora a través de solicitudes escritas al importador, exportador o productor de la mercancía; una visita de chequeo; otros, a decidir.

Cabe resaltar que, según lo establecido en el artículo 3.28, cada Parte otorgará tratamiento arancelario preferencial a una solicitud hecha de conformidad con este Capítulo para una mercancía que arribe a su territorio en o después de la fecha de entrada de vigor de este Tratado para esa Parte. Además, si es permitido por la Parte importadora, la Parte importadora otorgará tratamiento arancelario preferencial a una solicitud hecha de conformidad con este Capítulo para una mercancía que sea importada a su territorio o desaduanada en o después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado para esa Parte.

Esta aseveración podrá ser negada si la mercancía no califica para un tratamiento arancelario preferencial –sea esta por una verificación fallida, la ausencia de respuesta ante una solicitud de información o no se cumplen los requisitos–.

En lo referido a las sanciones, dependerán de cada parte su establecimiento o mantenimiento ante violaciones de leyes y regulaciones relacionadas al Capítulo. En este sentido, ellas deberán mantener la confidencialidad de la información recolectada.

Además, se establece un Comité de Reglas de Origen y Procedimientos Relacionados con el Origen para resolver los asuntos potenciales relacionados con los temas abordados.

2. Ilícitos aduaneros y mercancías textiles.

El **Capítulo 4 –Mercancías textiles y prendas de vestir–**, inicia definiendo al ilícito aduanero como **ilícito aduanero** cualquier acto realizado con el propósito de, o teniendo el efecto de, evadir las leyes o regulaciones de una Parte con respecto a los términos de este Tratado que regulen las importaciones o exportaciones de mercancías textiles o prendas de vestir entre las Partes, específicamente aquellos que incumplan una ley o regulación aduanera sobre restricciones o prohibiciones a las importaciones o exportaciones, evasión de impuestos, falsificación de documentos relacionados con la importación o exportación de mercancías, fraude o contrabando.

² El Anexo 3-B establece los elementos a incluir en la elaboración de cada una: determinar quién es el certificador (importador, exportador o productor), información sobre éste, datos del exportador, datos del productor, datos del importador, descripción y clasificación arancelaria en SA de la Mercancía, criterio de origen, período que cubre, firma autorizada y fecha.



Por otro lado, define que las mercancías textiles o prendas de vestir podrán ser elegibles para tratamiento libre de arancel o tratamiento arancelario preferencial si son:

- (a) telas hechas en telares manuales de la industria artesanal;
- (b) telas estampadas a mano con un patrón creado con una técnica de resistencia a la cera;
- (c) mercancías de la industria artesanal hechas a mano con dichas telas hechas en telares manuales o telas estampadas a mano; o
- (d) mercancías artesanales tradicionales folclóricas.

El artículo 4.3 contempla las medidas de emergencia a aplicarse en caso que una mercancía beneficiada por este capítulo esté siendo exportada en volúmenes elevados causando un perjuicio serio o amenaza del mismo para una industria nacional productora de una mercancía similar. En este caso, y luego de una correspondiente especificación e investigación, se podrán aumentar las tasas arancelarias durante dos años, no excediendo el menor de la resultante de nación más favorecida aplicada.

Se establece, asimismo, una cooperación entre las Partes para aplicar medidas contra ilícitos aduaneros. Para ello, se permite el constante pedido de información ante la sospecha, además de la inclusión de programas o prácticas para combatirlos. La verificación, en este sentido, se podrá hacer en las instalaciones de los productores o exportadores de mercancías textiles para constatar su calificación como beneficiario de arancel preferencial o investigar potenciales ilícitos.

El Comité de Asuntos Comerciales de Textiles y Prendas de vestir velará por la aplicación de lo contenido en este Capítulo, además de ser el consultor sobre dificultades técnicas o interpretativas que puedan trabar la cooperación.

3. Administración aduanera.

El **Capítulo 5 –Administración aduanera y facilitación del comercio–**, compromete a las Partes a asegurar que sus procedimientos aduaneros se apliquen de manera previsible, congruente y transparente. En este sentido, todos deberán esforzarse por informar cambios administrativos, en sus leyes o regulaciones referidas a importaciones o exportaciones, los cuales podrían influencias en el funcionamiento del Tratado. Estas regulaciones deberán estar a disposición del público –preferentemente en inglés–.

Con lo anterior en mente, ante una sospecha razonable –obtenida de fuentes públicas o privadas– de actividad ilícita en relación a un incumplimiento, se podrán pedir informes confidenciales.

El artículo 5.3 contempla las Resoluciones Anticipadas a emitirse previo a la importación de una mercancía que incluya clasificación arancelaria, aplicación de criterios de valoración aduanera, si es originaria o no. Ésta podrá ser modificada o, inclusive, revocada.



En lo que refiere a la automatización, cada Parte deberá procurar el uso de normas internacionales con respecto a los procedimientos para el despacho aduanero de las mercancías, además de emplear sistemas electrónicos para el análisis de riesgos y selección de objetivos.

Además, se contemplan procedimientos aduaneros expeditos para envíos de entrega rápida, manteniendo un control y selección aduanera adecuados.

El artículo 5.8 establece la posibilidad de aplicar sanciones ante incumplimientos. Éstas dependerán de los hechos y las circunstancias del caso, siendo proporcional al grado y gravedad de la falta.

4. Defensa comercial.

El **Capítulo 6 –Defensa Comercial–**, define al **daño grave** como un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional; al **período de transición** como el de 3 años a partir de la fecha de entrada en vigor del Tratado; y a la **rama de producción nacional** como el conjunto de productores de la mercancía similar o directamente competidora a una importada, que opere dentro del territorio de una Parte.

Las salvaguardias a aplicarse, se especifica, no van en contra de los derechos y obligaciones de lo estipulado por el GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias. En este sentido, estas no podrán aplicarse a algún producto importado sujeto a un contingente arancelario establecido por la Parte de este Tratado, siempre que estas importaciones no sean causas de daño grave o amenaza de daño grave. Además, no podrán aplicar ni mantener simultáneamente dos o más medidas respecto a la misma mercancía.

Respecto a la salvaguardia de transición –únicamente aplicable durante el lapso establecido–, sólo podrá ser utilizada durante el periodo que sea necesario para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste; siempre luego de una investigación realizada por autoridades competentes. En este caso, se deberán notificar a las otras Partes al iniciar la indagación y al determinar la existencia o potencialidad del daño.

Una Parte que aplique una medida de salvaguardia de transición, después de consultar con cada Parte contra cuya mercancía aplique la medida de salvaguardia de transición, proporcionará una compensación de liberalización comercial mutuamente acordada en la forma de concesiones que tengan efectos sustancialmente equivalentes en el comercio, o equivalentes al valor de los aranceles adicionales que espera resultarían de la medida de salvaguardia de transición.

En lo referido al Antidumping, se establece que cada parte conserva sus derechos y obligaciones acordados por el GATT, el Acuerdo Antidumping y el Acuerdo SMC. Por otro lado, ninguna Parte recurrirá a solución de controversias en relación con cualquier asunto que surja de esta Sección.

5. Medidas sanitarias y fitosanitarias.

El **Capítulo 7 –Medidas sanitarias y fitosanitarias–**, tiene como objetivo proteger la vida y la salud de las personas y los animales o para preservar los vegetales en los territorios de las Partes, al mismo tiempo que



facilitar e incrementar el comercio mediante la utilización de una variedad de instrumentos que permitan abordar y busquen resolver las cuestiones en materia sanitaria y fitosanitaria; asegurar que las medidas sanitarias o fitosanitarias aplicadas por cada Parte no creen obstáculos injustificados al comercio; mejorar la transparencia y comprensión de la aplicación de las medidas sanitarias y fitosanitarias de cada Parte.

El artículo 7.5, por su parte, establece un Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias responsable de mejorar la implementación del Capítulo en cada Parte; considerar los asuntos de interés mutuo; y mejorar la comunicación y cooperación en el área. Referido a este último punto, se estima que todas las Partes podrán cooperar en el reconocimiento de zonas libres de plagas o enfermedades y zonas de escasa prevalencia de plagas o enfermedades con el objetivo de adquirir confianza en los procedimientos seguidos por cada Parte.

Todo esto se debe al reconocimiento de la equivalencia de medidas sanitarias y fitosanitarias para facilitar el comercio. Asimismo, se debe asegurar que las medidas tomadas estén conforme a las normas, directrices o recomendaciones internacionales relevantes. O, por lo menos, que se basen en evidencia científica objetiva y documentada; reconociendo las obligaciones respecto a la evaluación del riesgo.

El artículo 7.10 autoriza la utilización de autorías sobre las autoridades competentes de la Parte exportadora y los sistemas de inspección asociados o designados.

Cada Parte, de acuerdo al artículo 7.11, se asegurará de que sus programas de importación se basen en los riesgos asociados a las importaciones, y que las revisiones a la importación se efectúen sin demoras indebidas.

Respecto a las restricciones o prohibiciones de importación de mercancías, se deben especificar la razón, la base legal y información sobre el estado de las mercancías afectadas. Esta decisión podrá ser revisada a través de nuevos datos brindados.

La certificación, por su lado, deberá acordarse cooperativamente por las Partes. Por ello, se propone un constante intercambio de informaciones sobre las medidas sanitarias y fitosanitarias vigentes, además de aquellas que aún están en proyecto. Todo esto deberá estar a disposición del público, incluyendo la base legal para la medida y los comentarios.

Las medidas de emergencias necesarias para la protección de la vida y la salud de las personas y los animales o preservación de los vegetales, deberán ser notificadas a las otras Parte.

El artículo 7.17 estipula las Consultas Técnicas Cooperativas (CTC), a utilizarse en cualquier momento que una Parte considere que el uso continuo de los procedimientos administrativos o bilaterales u otros mecanismos no resolvería el asunto. En este sentido, todos los documentos generados para CTC serán confidenciales, siendo este mecanismo el prioritario ante la solución de controversias –llegado a ese punto, se establece que, al involucrar cuestiones científicas o técnicas, se deberá buscar asesoría de expertos elegidos por el grupo especial en consulta con las Partes involucradas en la controversia –.

6. Obstáculos técnicos al comercio.

El **Capítulo 8** del Acuerdo Transpacífico tiene como objetivo facilitar el comercio, incluyendo mediante la eliminación de obstáculos técnicos innecesarios al comercio, la mejora de la transparencia, la promoción de mayor cooperación regulatoria y buenas prácticas regulatorias. Se aplicará a la elaboración, adopción y aplicación de todos los reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad de las instituciones del gobierno central que puedan afectar al comercio de mercancías entre las Partes, no aplicándose en casos de las medidas sanitarias y fitosanitarias y a las especificaciones técnicas elaboradas por entidades gubernamentales para sus requerimientos de producción o consumo.

Cada Parte tomará las medidas razonables, dentro de su autoridad, para fomentar la observancia por parte de las instituciones de gobierno regional o local, según sea el caso, en el nivel inmediatamente inferior al del nivel central de gobierno dentro de su territorio que son responsables de la elaboración, adopción y aplicación de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación.

Las Partes reconocen el importante rol que las normas, guías y recomendaciones internacionales que pueden desempeñar, en este sentido, para determinar si existe una norma, guía o recomendación internacional, cada Parte aplicará las Decisiones y Recomendaciones Adoptadas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC (Organización Mundial de Comercio) fundada el 1º de enero de 1995, conforme pueda ser revisado, emitidas por el Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC. No obstante, cooperarán entre sí, cuando sea factible y apropiado para asegurar que las normas, guías y recomendaciones internacionales sean susceptibles de convertirse en una base para reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad no creen obstáculos innecesarios al comercio internacional.

Con relación a la Evaluación de la Conformidad según el artículo 8 inciso 6 del Acuerdo Transpacífico, cada Parte publicará, preferentemente por medios electrónicos, cualesquier procedimientos, criterios y otras condiciones que pueda usar como base para determinar si los organismos de evaluación de la conformidad son competentes para recibir acreditación, aprobación, autorización u otro reconocimiento, incluyendo la acreditación, aprobación, autorización u otro reconocimiento otorgado de conformidad con un acuerdo de reconocimiento mutuo.

Si una Parte acredita, aprueba, autoriza o de otro modo reconoce a un organismo que evalúa la conformidad con respecto a un reglamento técnico o norma específica en su territorio, y se niega a acreditar, aprobar, autorizar o de otro modo reconocer a un organismo que evalúa la conformidad con respecto a ese reglamento técnico o norma en el territorio de otra Parte; o se niega a utilizar un arreglo de reconocimiento mutuo, explicará, a petición de la otra Parte, las razones de su decisión.

Si una Parte no acepta los resultados de un procedimiento de evaluación de la conformidad realizado en el territorio de otra Parte, explicará, a petición de la otra Parte, las razones de su decisión. Rechaza la solicitud de otra Parte para entablar negociaciones para concluir un acuerdo para el reconocimiento mutuo de los



resultados de los procedimientos de evaluación de la conformidad respectivos, explicará, a solicitud de la otra Parte, las razones de su decisión.

Los derechos de evaluación de la conformidad impuestos por una Parte estarán limitados al costo aproximado de los servicios prestados.

Según transparencia, cada Parte permitirá que personas de otra Parte participen en la elaboración de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad de sus organismos del gobierno central³ en condiciones no menos favorables que las que otorga a sus propias personas. Además, se insta a cada Parte a considerar métodos que provean transparencia adicional en la elaboración de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad, incluso mediante el uso de herramientas electrónicas y difusión pública o consultas.

Cada Parte publicará todas las propuestas de nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y las propuestas de modificación a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, y todos los nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad finales y las modificaciones finales a los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, de los organismos del gobierno central.

Una Parte podrá determinar la forma de las propuestas de reglamentos técnicos y de procedimientos de evaluación de la conformidad, las cuales podrán tomar la forma de: propuestas de política; documentos de discusión; resúmenes de los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos; o el proyecto de texto de las propuestas de reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad.

Cada Parte se asegurará de que sus propuestas contengan suficiente detalle sobre el posible contenido de los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad propuestos, para informar adecuadamente a las personas interesadas y a otras Partes cómo y si podrían ser afectados sus intereses comerciales. Además, cada Parte publicará preferentemente por medios electrónicos, en un solo diario oficial o sitio web oficial, todas las propuestas de nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y las propuestas de modificación a los reglamentos técnicos y a los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, y todos los nuevos reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad finales y las modificaciones finales a los reglamentos técnicos y a los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, de los organismos del gobierno central, que una Parte esté obligada a notificar o publicar.

Cada Parte tomará las medidas razonables que puedan estar disponibles para asegurar que todas las propuestas de nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y las

³Una Parte satisface esta obligación, por ejemplo, al proveer a las personas interesadas una oportunidad razonable para presentar comentarios sobre la medida que propone desarrollar y tomar tales comentarios en cuenta en la elaboración de la medida.



propuestas de modificación a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, y todos los nuevos reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad finales y las modificaciones finales a los reglamentos técnicos y los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, de los gobiernos regionales o locales, según sea el caso, del nivel inmediatamente inferior al nivel central de gobierno, sean publicadas. Además, se asegurará de que todos los nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad finales y las modificaciones finales a los reglamentos técnicos y a los procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, y en la medida de lo posible, todas las propuestas de nuevos reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad y las propuestas de modificación a los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad existentes, de los gobiernos regionales o locales del nivel inmediatamente inferior al nivel central de gobierno estén accesibles a través de los sitios web oficiales o diarios oficiales, preferiblemente consolidados en un solo sitio web.

Si se le planteasen o amenazaran plantearse problemas urgentes de seguridad, salud, protección del medio ambiente o seguridad nacional para una Parte, esa Parte podrá notificar un nuevo reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad que esté en conformidad con el contenido técnico de las normas, guías o recomendaciones internacionales pertinentes, si las hubiere, al adoptar el reglamento o procedimiento.

Una Parte que publique un aviso y que presente una notificación deberá incluir en la notificación una explicación de los objetivos de la propuesta y cómo abordaría dichos objetivos; y transmitir la notificación y la propuesta electrónicamente a las otras Partes a través de sus puntos de contacto establecidos.

Cada Parte concederá normalmente 60 días a partir de la fecha en que transmita una propuesta para que otra Parte o una persona interesada de otra Parte presente comentarios por escrito sobre la propuesta. Una Parte considerará cualquier solicitud razonable de otra Parte o de una persona interesada de otra Parte para extender el período de comentarios. Una Parte que pueda extender el tiempo límite más allá de los 60 días, por ejemplo 90 días, se le insta a hacerlo.

Cada Parte se asegurará de que el programa de trabajo del organismo de normalización de su gobierno central, que contiene las normas que actualmente está preparando y las normas que ha adoptado, esté disponible a través del sitio web del organismo de normalización del gobierno central o el sitio web.

Para el periodo de cumplimiento para los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, el término "plazo prudencial" significa normalmente un periodo no inferior a seis meses, excepto cuando esto no sea efectivo para cumplir los objetivos legítimos perseguidos por el reglamento técnico o por los requisitos relativos al procedimiento de evaluación de la conformidad.

Una Parte explicará, a solicitud de otra Parte, las razones por las cuales no ha aceptado un reglamento técnico de esa Parte como equivalente.

Las Partes fomentarán la cooperación entre sus respectivas organizaciones responsables de la normalización, la evaluación de la conformidad, la acreditación y la metrología, sean públicas o privadas.

Respecto a la intercambio de información y discusiones técnicas, las Partes pertinentes discutirán el asunto planteado dentro de 60 días siguientes a la fecha de la solicitud. Si la Parte solicitante considera que el asunto es urgente, podrá solicitar que cualquier discusión se lleve a cabo dentro de un período de tiempo menor. La Parte que reciba la solicitud dará consideración positiva a esa solicitud.

A menos que las Partes que participan en las discusiones técnicas acuerden lo contrario, las discusiones y cualquier información intercambiada en el curso de las discusiones serán confidenciales y sin perjuicio de los derechos y obligaciones de las Partes participantes, o cualquier otro acuerdo del que ambas Partes sean parte.

Las Partes establecen un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio (Comité), compuesto por representantes de gobierno de cada Parte, teniendo como finalidad fomentar la cooperación entre las partes.

7. Inversión.

El **Capítulo 9** se divide en dos partes, la primera parte suscita el tema de inversión, dando a conocer los requisitos de información y formalidades de la inversión y la segunda parte describe la solución de controversias Inversionista-Estado, proporcionando mecanismos de solución ante una controversia.

Definimos al acuerdo de inversión como un acuerdo por escrito que se concluye y surte efectos después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado entre una autoridad del nivel central de gobierno de una Parte y una inversión cubierta o un inversionista de otra Parte y que crea un intercambio de derechos y obligaciones, vinculantes para ambas partes, en el cual la inversión cubierta o el inversionista se basa para establecer o adquirir una inversión cubierta distinta al acuerdo por escrito como tal, y que otorga derechos a la inversión cubierta o al inversionista.

7.1. Información y formalidades de la inversión.

Según el ámbito de aplicación se dará a las medidas que adopte o mantenga una Parte relativa a los inversionistas de otra Parte; las inversiones cubiertas; y con respecto a los requisitos de desempeño (artículos 9.10 del Acuerdo Transpacífico) e inversión y objetivos de medio ambiente, salud y otros objetivos regulatorios (artículos 9.16 del Acuerdo Transpacífico), será aplicable a todas las inversiones en el territorio de esa Parte.

Las obligaciones de una Parte se aplicarán a las medidas adoptadas o mantenidas por los gobiernos o autoridades centrales, regionales o locales de esa Parte; y cualquier 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 esa Parte.



Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio⁴.

No obstante cuando se habla del nivel mínimo de trato, cada Parte otorgará a las inversiones cubiertas un trato acorde con los principios aplicables del derecho internacional consuetudinario⁵, incluyendo el trato justo y equitativo, y la protección y seguridad plenas.

Además, cada Parte permitirá que todas las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se hagan libremente y sin demora desde y hacia su territorio. Dichas transferencias incluyen: aportes de capital; utilidades, dividendos, intereses, ganancias de capital, pagos por regalías, gastos por administración, cargos por asistencia técnica y otros cargos; el producto de la venta de todo o parte de la inversión cubierta, o de la liquidación, total o parcial, de la inversión cubierta; pagos realizados conforme a un contrato, incluido un contrato de préstamo; pagos efectuados al trato en caso de conflicto armado o contienda civil (Artículo 9.7 Acuerdo Transpacífico) y pagos de expropiación e indemnización (artículo 9.8 Acuerdo Transpacífico); que surjan de una controversia. La moneda a utilizar es de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha de la transferencia.

No se impedirá a una Parte adoptar o mantener una medida que prescriba formalidades especiales en relación con una inversión cubierta, tal como un requisito de residencia para el registro o un requisito de que una inversión cubierta esté legalmente constituida conforme a las leyes o regulaciones de la Parte, siempre que esas formalidades no menoscaben significativamente las protecciones otorgadas por la Parte a inversionistas de otra Parte y a inversiones cubiertas. A ello, una Parte podrá exigir a un inversionista de otra Parte, o a su inversión cubierta, que proporcione información referente a esa inversión, exclusivamente con fines informativos o estadísticos. La Parte protegerá la información que es confidencial de cualquier divulgación que pudiera perjudicar la situación competitiva del inversionista o de la inversión cubierta.

Una Parte podrá denegar los beneficios a un inversionista de otra Parte que es una empresa de esa otra Parte y a las inversiones de dicho inversionista, si la empresa es propiedad o está controlada por una persona de una no Parte o de la Parte que deniega y no tiene actividades comerciales sustanciales en el territorio de cualquier Parte que no sea la Parte que deniega; y si las personas de una no Parte poseen o controlan la empresa y la Parte que deniega adopta o mantiene medidas con respecto a una no Parte o una persona de una no Parte, que prohíben transacciones con la empresa o que serían violadas o eludidas si los beneficios fueran otorgados a la empresa o a sus inversiones.

⁴ Para mayor certeza, la autoridad gubernamental es delegada conforme al ordenamiento jurídico de la Parte, incluso mediante una concesión legislativa, o una orden, directiva u otra acción del gobierno que transfiera o autorice el ejercicio de la autoridad gubernamental.

⁵ Artículo 9.6 (Nivel Mínimo de Trato) será interpretado de conformidad con el Anexo 9-A del Acuerdo Transpacífico (Derecho Internacional Consuetudinario).

La inversión será considerada apropiada teniendo en cuenta se realice de una manera sensible al medio ambiente, salud u otros objetivos regulatorios; y sujeto a la responsabilidad social corporativa empresarial, reconocidos internacionalmente que hayan sido aprobados o sean apoyados por esa Parte.

7.2. Mecanismos de solución de controversia Inversionista-Estado.

Según el Acuerdo Transpacífico en su sección B del artículo 9 inciso 18 presenta como primer mecanismo de solución ante una controversia relativa a una inversión a la consulta y negociación, donde el demandante y el demandado deberán tratar de solucionar la controversia mediante este mecanismo que puede incluir el uso de procedimientos de carácter no vinculante ante terceros, tales como buenos oficios, conciliación o mediación. La solicitud que presentará el demandante al demandado será por escrito incluyendo una breve descripción de los hechos relativos a la medida o medidas en cuestión.

Al menos 90 días antes del sometimiento de cualquier reclamación a arbitraje, el demandante entregará al demandado una notificación escrita de su intención de someter una reclamación a arbitraje (notificación de intención), teniendo en cuenta cualquiera de las siguientes alternativas como 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; las Reglas del Mecanismo Complementario del CIADI, siempre que o el demandado o la Parte del demandante, sean parte del Convenio del CIADI; las Reglas de Arbitraje de la CNUDMI; o si el demandante y el demandado lo acuerdan, cualquier otra institución arbitral o cualesquiera otras reglas de arbitraje.

Como segundo mecanismo de solución de controversia tenemos al Arbitraje y se da cuando una controversia relativa a una inversión no ha sido resuelta dentro de los seis meses a partir de la recepción por parte del demandado de una solicitud por escrito para la realización de consultas y negociación: el demandante, por cuenta propia o en representación de una empresa del demandado que es una persona jurídica propiedad del demandante o que esté bajo su control directo o indirecto, podrá someter a arbitraje la reclamación que el demandado haya violado a una obligación establecida en la parte A del presente escrito; una autorización de inversión; o un acuerdo de inversión; y que el demandante ha sufrido pérdidas o daños en virtud de, o como resultado de, esa violación. El demandado podrá contrademandar en relación con las cuestiones de hecho y de derecho de la reclamación o presentar una reclamación con el propósito de exigir una compensación por parte del demandante.

Ninguna reclamación se someterá a arbitraje, si más de tres años y seis meses han transcurrido desde la fecha en que el demandante tuvo conocimiento por primera vez -o debió haber tenido conocimiento por primera vez- de la presunta violación y conocimiento de que el demandante o la empresa sufrieron pérdidas o daños. No obstante el demandante o la empresa podrá iniciar o continuar una acción en la que se busque la aplicación de medidas precautorias, que no implique el pago de daños pecuniarios ante un tribunal judicial o administrativo del demandado, siempre que la acción se someta con el único fin de preservar los derechos e intereses del demandante o de la empresa mientras continúe la tramitación del arbitraje.



A menos que las partes contendientes acuerden algo diferente, el tribunal estará integrado por tres árbitros, un árbitro designado por cada una de las partes contendientes y el tercero, que será el árbitro presidente, será designado por acuerdo de las partes contendientes. El Secretario General servirá como autoridad nominadora para un arbitraje conforme a esta Sección.

Si un tribunal no ha sido constituido dentro del plazo de 75 días después de la fecha en que la reclamación es sometida a arbitraje conforme a esta Sección, el Secretario General, a solicitud de una de las partes contendientes, designará, a su discreción, al árbitro o árbitros que no hayan sido designados. El Secretario General no designará a un nacional del demandado o de la Parte del demandante como árbitro presidente a menos que las partes contendientes acuerden algo diferente.

Las partes contendientes podrán acordar la sede legal de cualquier arbitraje conforme a las reglas arbitrales aplicables. A falta de acuerdo entre las partes contendientes, el tribunal determinará la sede legal de conformidad con las reglas arbitrales aplicables, siempre que el lugar se encuentre en el territorio de un Estado que sea parte de la Convención de Nueva York.

El tribunal deberá, antes de dictar una decisión o laudo sobre responsabilidad, comunicar su propuesta de decisión o laudo a las partes contendientes. Dentro del plazo de 60 días después de comunicada dicha propuesta de decisión o laudo, las partes contendientes podrán presentar comentarios escritos al tribunal en relación con cualquier aspecto de su propuesta de decisión o laudo. El tribunal considerará dichos comentarios y dictará su decisión o laudo a más tardar a los 45 días siguientes de haberse vencido el plazo de 60 días para presentar comentarios. Finalmente, las Partes se esforzarán por asegurar que cualquier mecanismo de apelación que consideren adoptar prevea la transparencia de los procedimientos de manera similar a las disposiciones de transparencia.

El tribunal realizará audiencias abiertas al público y determinará, en consulta con las partes contendientes, los arreglos logísticos pertinentes. Si una parte contendiente pretende utilizar en una audiencia información catalogada como información protegida o de alguna manera sujeta al párrafo 3 deberá informarlo así al tribunal. El tribunal realizará los arreglos pertinentes para proteger dicha información de su divulgación, lo cual podrá incluir el cierre de la audiencia durante la discusión de esa información. El derecho aplicable son las reglas de derecho internacional aplicable.

Si dos o más reclamaciones han sido sometidas a arbitraje de manera separada y las reclamaciones contengan una cuestión de hecho o de derecho en común y surjan de los mismos hechos o circunstancias, cualquier parte contendiente podrá solicitar una orden de acumulación de conformidad con el acuerdo de todas las partes contendientes respecto de las cuales se pretende obtener la orden de acumulación.



8. Comercio transfronterizo de servicios.

También llamado suministro transfronterizo de servicios del territorio de una Parte al territorio de otra Parte; en el territorio de una Parte a una persona de otra Parte; o por un nacional de una Parte en el territorio de otra Parte, pero no incluye el suministro de un servicio en el territorio de una Parte por una inversión cubierta, definición prescrita en el artículo 10 inciso 1 del Acuerdo Transpacífico.

Las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten al comercio transfronterizo de servicios por proveedores de servicios de otra Parte. Tales medidas incluyen las medidas que afecten a la producción, distribución, comercialización, venta o suministro de un servicio; la compra o uso de, o el pago por, un servicio; el acceso a y el uso de redes y servicios de distribución, transporte o telecomunicaciones relacionados con el suministro de un servicio; la presencia en el territorio de la Parte de un proveedor de servicios de otra Parte; y el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera como condición para el suministro de un servicio.

Cada Parte otorgará a los servicios y proveedores de servicios de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios servicios y proveedores de servicios, a los servicios y proveedores de servicios de cualquier otra Parte o de una no Parte. Ninguna Parte exigirá a un proveedor de servicios de otra Parte establecer o mantener una oficina de representación o cualquier forma de empresa, o que sea residente en su territorio, como condición para el suministro transfronterizo de un servicio.

Las Partes celebrarán consultas con miras a intercambiar información sobre la operación de la medida y considerar si medidas adicionales son necesarias y apropiadas. Si una Parte otorga reconocimiento autónomamente, le brindará a otra Parte oportunidad adecuada para demostrar que la educación, la experiencia, las licencias o certificaciones obtenidas o requisitos cumplidos en el territorio de esa otra Parte deberían ser reconocidos.

Una Parte podrá denegar los beneficios a un proveedor de servicios de otra Parte si el proveedor de servicios es una empresa de propiedad o controlada por personas de una no Parte, y la Parte que deniega adopta o mantiene medidas con respecto a la no Parte o a una persona de la no Parte que prohíbe transacciones con la empresa o que serían violadas o evadidas si los beneficios de este fuesen otorgados a la empresa.

Es requisito de que cada Parte permita que las transferencias y pagos relacionados con el suministro transfronterizo de servicios se hagan en moneda de libre circulación al tipo de cambio que prevalece en el mercado en la fecha de la transferencia.



8.1. Servicios financieros.

El Comercio transfronterizo de servicios financieros o suministro transfronterizo de servicios financieros lo encontramos presente en el **Capítulo 11** del Acuerdo Transpacífico y significa el suministro de un servicio financiero del territorio de una Parte al territorio de otra Parte; en el territorio de una Parte a una persona de otra Parte; o por un nacional de una Parte en el territorio de otra Parte, pero no incluye el suministro de un servicio financiero en el territorio de una Parte por una inversión en ese territorio.

Se aplicará a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte relativas a instituciones financieras de otra Parte; inversionistas de otra Parte y las inversiones de esos inversionistas en instituciones financieras en el territorio de la Parte; y comercio transfronterizo de servicios financieros.

Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, con respecto al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, y venta u otra forma de disposición de instituciones financieras e inversiones en instituciones financieras en su territorio. Además, cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue a los inversionistas de cualquier otra Parte o una no Parte; a las instituciones financieras de cualquier otra Parte o de una no Parte; a las inversiones de inversionistas de cualquier otra Parte o de una no Parte en instituciones financieras; y a proveedores transfronterizos de servicios financieros de cualquier otra Parte o de una no Parte, en circunstancias similares.

No se obligará a una Parte a divulgar o permitir el acceso a información relativa a los asuntos financieros y cuentas de clientes individuales de instituciones financieras o proveedores transfronterizos de servicios financieros; o cualquier información confidencial, cuya divulgación pueda impedir la aplicación de la ley o sea contraria al interés público o perjudicar los intereses comerciales legítimos de determinadas empresas.

Una Parte podrá reconocer las medidas prudenciales de otra Parte o de una no Parte. Ese reconocimiento podrá ser otorgado de forma autónoma; logrado mediante la armonización u otros medios; o basado en un acuerdo o convenio con otra Parte o con una no Parte.

No obstante, las Partes se comprometerán a promover la transparencia regulatoria en los servicios financieros y a reconocer la importancia de mantener y desarrollar procedimientos regulatorios para hacer expedita la oferta de servicios de seguros por proveedores autorizados.

Surge además, que una Parte pueda solicitar, por escrito, consultas con otra Parte respecto de cualquier asunto derivado de este Tratado que afecte a los servicios financieros. La otra Parte dará debida consideración a la solicitud de celebrar consultas y las Partes consultantes informarán al Comité los resultados de sus consultas.

Finalmente, para el tema de controversias sobre inversión en Servicios financieros se deberá tener en cuenta un tribunal en esa materia.

9. Entrada temporal de personas de negocios.

Entrada temporal significa la entrada de una persona de negocios de una Parte al territorio de otra Parte sin la intención de establecer residencia permanente. Y persona de negocios significa una persona natural que tiene la nacionalidad de una Parte, o un residente permanente de una Parte que, antes de la fecha de entrada en vigor de este Tratado, ha efectuado una notificación, de que esa Parte otorga sustancialmente el mismo trato a sus residentes permanentes que el que otorga a sus nacionales, y que participa en el comercio de mercancías, el suministro de servicios o realiza de actividades de inversión.

Este **Capítulo 12** del Acuerdo Transpacífico describe que las Partes establecen un Comité de Entrada Temporal de Personas de Negocios (Comité), integrado por representantes gubernamentales de cada Parte. Reconociendo que las Partes pueden beneficiarse al compartir sus diversas experiencias en el desarrollo y la aplicación de los procedimientos relacionados con la tramitación de visas y la seguridad fronteriza, las Partes considerarán la realización de actividades de cooperación de mutuo acuerdo, sujetas a los recursos disponibles.

Se aplicará a las medidas que afecten la entrada temporal de personas de negocios de una Parte al territorio de otra Parte. En la que, cada Parte establecerá los compromisos que contrae con respecto a la entrada temporal de personas de negocios, que especificará las condiciones y limitaciones para la entrada y la permanencia temporal, incluyendo la duración de la permanencia, para cada categoría de personas de negocios especificada por esa Parte.

Para mejorar la movilidad de personas de negocios, las Partes afirman los compromisos mutuos asumidos en el marco de APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation), incluyendo mediante la exploración y el desarrollo voluntario de programas de viajero confiable, y su apoyo a los esfuerzos para mejorar el programa de Tarjeta de Viaje de Negocios de APEC.

10. Telecomunicaciones.

El **Capítulo 13** es relativo a las Telecomunicaciones y, como todos los Capítulos del Tratado, comienza con la definición de diversas palabras.

El artículo 13.2 establece el ámbito de aplicación diciendo que será cualquier medida relacionada con: (a) el acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones; (b) las obligaciones respecto de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones; y (c) cualquier otra medida relacionada con los servicios de telecomunicaciones. En el inciso 2, del artículo 13.2, se establece que el Capítulo no se aplicará a cualquier medida relacionada con la radiodifusión o distribución por cable de programación de radio o televisión.

Ninguna disposición debe interpretarse en el sentido de obligar a una parte a exigir a cualquier empresa, que establezca, construya, adquiera, arriende, opere o provea una red o servicio de telecomunicaciones no ofrecidos al público en general (art. 13.2.3)

El artículo 13.3, relativo al enfoque de las regulaciones, las Partes reconocen que las necesidades y los enfoques regulatorios difieren mercado por mercado, y que cada Parte podrá determinar cómo implementar sus obligaciones de conformidad con el Acuerdo.

Se reconoce que las partes podrán participar en la regulación directa de una cuestión que pueda surgir o para resolver una cuestión que ya ha surgido en el mercado.

El artículo 13.4 es relativo al acceso y uso de servicios públicos de telecomunicaciones y se establece que cada Parte asegurará que cualquier empresa de otra Parte tenga acceso a, y pueda hacer uso de cualquier servicio público de telecomunicaciones, incluyendo circuitos arrendados, ofrecido en su territorio o de manera transfronteriza, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios.

Se establece que cada Parte asegurará que una empresa de cualquier Parte podrá usar servicios públicos de telecomunicaciones para transmitir información en su territorio o a través de sus fronteras, y para tener acceso a la información contenida en bases de datos o almacenada de forma diferente que sea legible por una máquina en el territorio de cualquier Parte. Sin embargo una Parte podrá tomar medidas que sean necesarias para asegurar la seguridad y confidencialidad de los mensajes, y para proteger la privacidad de los datos personales de los usuarios finales de las redes o servicios públicos de telecomunicaciones, siempre que aquellas medidas no se apliquen de tal manera que pudieran constituir un medio de discriminación arbitraria o injustificable, o una restricción encubierta al comercio de servicios.

El artículo 13.6 de servicios de itinerancia móvil internacional (*roaming*) dice que las Partes procurarán cooperar en la promoción de tarifas transparentes y razonables para los servicios de itinerancia móvil internacional (*roaming*) que puedan ayudar a promover el crecimiento del comercio entre las Partes y mejorar el bienestar del consumidor. El *roaming* es la capacidad de un dispositivo de moverse de una zona de cobertura a otra.

El artículo que habla sobre Salvaguardias Competitivas es el 13.8, y expresa que cada Parte mantendrá medidas apropiadas para los efectos de impedir que proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones que son proveedores importantes en su territorio, participen o mantengan prácticas anticompetitivas. Estas prácticas pueden ser:

- (a) participar en subvenciones cruzadas anticompetitivas;
- (b) utilizar información obtenida de competidores con resultados anticompetitivos; y
- (c) no poner a disposición, en forma oportuna, a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, información técnica sobre las instalaciones esenciales e información comercialmente pertinente que sea necesaria para que ellos suministren servicios.



Ninguna Parte podrá prohibir la reventa de cualquier servicio público de telecomunicaciones (art. 13.9), pero si podrá determinar de conformidad con sus leyes y regulaciones qué servicios públicos de telecomunicaciones deben ser ofrecidos para reventa por proveedores importantes, basado en la necesidad de promover la competencia o beneficiar los intereses de largo plazo de los usuarios finales.

La interconexión con proveedores importantes es tratado en el artículo 13.11, en cuyo inciso 1 se establece que cada Parte asegurará que un proveedor importante en su territorio suministre interconexión para las instalaciones y equipos de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de otra Parte.

El artículo 13.12 establece que cada Parte asegurará que un proveedor importante en su territorio suministre a proveedores de servicios de otra Parte servicios de circuitos arrendados que son servicios públicos de telecomunicaciones, en un plazo razonable, en términos, condiciones y tarifas que sean razonables y no discriminatorias, y basadas en una oferta generalmente disponible. Además cada Parte proporcionará a su organismo regulador de telecomunicaciones u otros organismos competentes la facultad de exigir a un proveedor importante en su territorio ofrecer servicios de circuitos arrendados que son servicios públicos de telecomunicaciones a proveedores de servicios de otra Parte a precios basados en capacidad y orientados a costo.

En lo relativo a sistemas de cableado submarino internacional, cada Parte deberá asegurar que cualquier proveedor importante que controle las estaciones de aterrizaje de cables submarinos internacionales en el territorio de la Parte proporcione acceso a aquellas estaciones de aterrizaje.

Un artículo destacable del Capítulo 13, es el 13.19 que dice que cada parte administrará sus procedimientos para la atribución y uso de recursos escasos de telecomunicaciones incluyendo frecuencias, números y los derechos de paso de manera objetiva, oportuna, transparente y no discriminatoria.

Se establece un Comité de Telecomunicaciones integrado por representantes gubernamentales de cada Parte. Según el artículo 13.26.2 el Comité deberá:

- (a) revisar y monitorear la implementación y funcionamiento de este Capítulo, con miras a asegurar la implementación efectiva del Capítulo habilitando la capacidad de respuesta a los avances tecnológicos y regulatorios en materia de telecomunicaciones para asegurar la continua pertinencia de este Capítulo a las Partes proveedores de servicios y los usuarios finales;
- (b) discutir cualquier cuestión relacionada con este Capítulo y otras cuestiones pertinentes para el sector de telecomunicaciones según sea decidido por las Partes;
- (c) informar a la Comisión sobre las conclusiones y los resultados de las discusiones del Comité; y
- (d) llevar a cabo otras funciones que le sean delegadas por la Comisión.

11. Comercio Electrónico.

El **Capítulo 14** trata la cuestión del Comercio Electrónico. Las Partes reconocen la importancia de marcos que promueven la confianza de los consumidores en el comercio electrónico y de evitar obstáculos innecesarios para su uso y desarrollo. El Capítulo se aplicará a las medidas adoptadas o mantenidas por una Parte que afecten el comercio por medios electrónicos pero no se aplicará a:

- (a) la contratación pública; o
- (b) información poseída o procesada por o en nombre de una Parte, o medidas relacionadas con dicha información, incluyendo medidas relacionadas a su compilación.

Ninguna Parte impondrá derechos aduaneros a las transmisiones electrónicas, incluyendo el contenido transmitido electrónicamente, entre una persona de una Parte y una persona de otra Parte, esto no impedirá que una Parte imponga impuestos internos, tarifas u otras cargas sobre el contenido transmitido electrónicamente, siempre que dichos impuestos, tarifas o cargas se impongan de una manera compatible con el Tratado.

Salvo circunstancias en que se disponga algo diferente en su ordenamiento jurídico, una Parte no negará la validez legal de una firma únicamente sobre la base de que la firma está en forma electrónica.

Cada Parte adoptará o mantendrá leyes de protección al consumidor para prohibir prácticas comerciales fraudulentas y engañosas que causen daño o un potencial daño a los consumidores que participan en actividades comerciales en línea, asimismo reconocen la importancia de la cooperación entre sus respectivas agencias de protección al consumidor u otros organismos nacionales pertinentes en las actividades relacionadas con el comercio electrónico transfronterizo, con el fin de mejorar el bienestar del consumidor. Las Partes adoptarán o mantendrán un marco legal que disponga la protección de la información personal de los usuarios del comercio electrónico. En el desarrollo de su marco legal para la protección de la información personal, cada Parte debería tomar en consideración los principios y directrices de los organismos internacionales pertinentes.

En el artículo 14.16 sobre la cooperación en asuntos de ciber-seguridad las Partes reconocen la importancia de:

- (a) desarrollar las capacidades de sus entidades nacionales responsables de la respuesta a incidentes de seguridad informática; y
- (b) utilizar los mecanismos de colaboración existentes para cooperar en identificar y mitigar las intrusiones maliciosas o la diseminación de códigos maliciosos que afecten a las redes electrónicas de las Partes.

12. Contratación Pública.

El **Capítulo 15** desarrolla la cuestión de la Contratación Pública. El Capítulo se aplica a cualquier medida relativa a una contratación cubierta, la cual, a los efectos del Capítulo, significa contratación pública:



- (a) de una mercancía, servicio o cualquier combinación de éstos;
- (b) por medio de cualquier modalidad contractual, incluidos: la compra; alquiler o arrendamiento, con o sin opción a compra; contratos de construcción, operación y transferencia, y contratos de concesiones de obras públicas;
- (c) por una entidad contratante; y
- (d) que no esté excluida de otra forma de la cobertura conforme al Tratado.

Las actividades no cubiertas son:

- (a) la adquisición o arrendamiento de tierras, edificios existentes u otros bienes inmuebles o los derechos sobre ellos;
- (b) los acuerdos no contractuales o cualquier forma de asistencia que una Parte, incluidas sus entidades contratantes, preste, incluidos los acuerdos de cooperación, donaciones, préstamos, aportes de capital, garantías, subsidios, incentivos fiscales y acuerdos de patrocinio;
- (c) la contratación o adquisición de: autoridad fiscal o servicios de depósito, servicios de liquidación y administración para instituciones financieras reguladas; o servicios relativos a la venta, rescate y colocación de deuda pública, incluidos los préstamos y bonos de gobierno, pagarés y otros títulos valores ;
- (d) contratos de empleo público;

13. Política de competencia.

El **Capítulo 16** se ocupa de la política de competencia, estableciendo inicialmente que cada Parte adoptará o mantendrá leyes nacionales de competencia que prohíban las prácticas de negocios anticompetitivas, con el objetivo de promover la eficiencia económica y el bienestar del consumidor, y adoptará las acciones apropiadas con respecto a esas prácticas. Asimismo mantendrá una autoridad o autoridades responsables de la aplicación de sus leyes nacionales de competencia (autoridades nacionales de competencia). Si la autoridad nacional de competencia de una Parte alega una violación a sus leyes nacionales de competencia, esa autoridad será responsable de establecer los fundamentos de derecho y hecho sobre la presunta violación en un procedimiento de cumplimiento (art. 16.2.7).

El artículo 16.2 trata sobre la equidad procesal en la aplicación de la ley de competencia y establece que cada Parte deberá adoptar o mantener reglas de procedimiento y pruebas que apliquen a los procedimientos de cumplimiento sobre presuntas violaciones de sus leyes nacionales de competencia y la determinación de sanciones y medidas correctivas en virtud de las mismas. Estas reglas incluirán procedimientos para la presentación de pruebas, incluyendo la prueba pericial de ser aplicable, y se aplicarán de igual manera a todas las Partes en un procedimiento.

En el artículo 16.3 se establece un “derecho privado de acción” que es el derecho de una persona de buscar reparación, incluidas las medidas cautelares, monetarias u otros recursos, de una corte u otro tribunal

independiente por daño al negocio o a la propiedad de esa persona causado por una violación de las leyes nacionales de competencia, ya sea de forma independiente o después de determinar la existencia de violación por una autoridad nacional de competencia.

La cuestión de la cooperación es tratada en el artículo 16.4 donde las partes reconocen la importancia de la cooperación y la coordinación entre sus respectivas autoridades nacionales de competencia para fomentar la aplicación efectiva de la ley de competencia en la zona de libre comercio. Por consiguiente cada Parte deberá:

- (a) cooperar en materia de política de competencia mediante el intercambio de información sobre el desarrollo de la política de competencia; y
- (b) cooperar, según sea apropiado, en cuestiones de aplicación de la ley de competencia, incluso mediante notificaciones, consultas e intercambio de información.

Las Partes reconocen la importancia de la política de protección al consumidor y su cumplimiento para crear mercados eficientes y competitivos y mejorar el bienestar del consumidor en la zona de libre comercio. Según el Tratado las actividades comerciales fraudulentas y engañosas, se refieren a aquellas prácticas que causen un daño real a los consumidores, o que suponen una amenaza inminente de tal daño si no se evita, por ejemplo:

- (a) una práctica de hacer tergiversaciones de hechos materiales, incluidas tergiversaciones implícitas de los hechos, que causen perjuicio significativo a los intereses económicos de los consumidores engañados;
- (b) una práctica de no entregar productos o prestar servicios a los consumidores después de hacer el cobro a los consumidores; o
- (c) una práctica de cobrar o cargar a las cuentas financieras, de teléfono u otras cuentas del consumidor sin autorización.

En el artículo 16.9 se establece que: “Ninguna Parte podrá recurrir a la solución de controversias conforme al Capítulo 28 (Solución de Controversias) por cualquier asunto que surja de este Capítulo.”

14. Propiedad del Estado.

El **Capítulo 17** regula sobre las empresas de propiedad del Estado y monopolios designados.

El ámbito de aplicación del Tratado en esta materia (art. 17.2) será con respecto a las actividades de las empresas de propiedad del Estado y monopolios designados de una Parte que afecten el comercio o la inversión entre las Partes dentro de la zona de libre comercio.

El tratado no impide a un banco central o una autoridad monetaria de una Parte desempeñar actividades regulatorias o de supervisión o conducir la política monetaria y de crédito conexas y la política cambiaria. Tampoco impide a una Parte, o empresas de propiedad del Estado, realizar actividades con el propósito de

resolver una falla o institución financiera fallida o cualquier otra falla o empresa fallida dedicada principalmente a la oferta de servicios financieros.

El Capítulo no se aplica con respecto a un fondo de pensión independiente de una Parte o a una empresa de propiedad o controlada por un fondo de pensión independiente de una Parte. Tampoco se aplica a la contratación pública.

Se establece que nada de lo dispuesto se interpretará como impedimento para que una Parte establezca o mantenga una empresa del Estado o empresa de propiedad del Estado o designe a un monopolio. Además cada Parte deberá otorgar a sus tribunales jurisdicción sobre reclamaciones civiles en contra de una empresa de propiedad o controlada a través de derechos de propiedad por un gobierno extranjero basado en una actividad comercial llevada a cabo en su territorio.

Cada Parte deberá proporcionar a las otras Partes, o de otro modo deberá hacer pública en un sitio web oficial, una lista de sus empresas de propiedad del Estado. Lo mismo deberá hacer con la designación de un monopolio o la expansión del alcance de un monopolio existente y los términos de su designación.

En el artículo 17.12.1 se establece un Comité sobre Empresas de Propiedad del Estado y Monopolios Designados, compuesto por representantes del gobierno de cada Parte. Sus funciones son:

- (a) revisar y considerar la operación e implementación de este Capítulo;
- (b) a petición de una de las Partes, consultar sobre cualquier asunto que surja conforme a este Capítulo;
- (c) desarrollar esfuerzos de cooperación, según sea apropiado, para promover los principios subyacentes a las disciplinas contenidas en este Capítulo en la zona de libre comercio y para contribuir al desarrollo de disciplinas similares en otras instituciones regionales y multilaterales en las que dos o más Partes participen; y
- (d) llevar a cabo otras actividades que el Comité decida.

15. Propiedad intelectual.

Uno de los objetivos primordiales del acuerdo es la protección y la observancia de los derechos de propiedad intelectual para promover la innovación tecnológica y la transferencia y difusión de la tecnología, para favorecer el bienestar social y económico, así como también el equilibrio de derechos y obligaciones. Todas las obligaciones detalladas en el presente capítulo serán aplicadas para la materia existente al momento de la entrada en vigor del Tratado.

Dentro de los principios, se les concede a las partes firmantes las facultades para tomar las medidas necesarias para proteger la salud pública y la nutrición de la población. Se comprometen a promover la innovación, facilitar la difusión de información, conocimiento, tecnología, cultura, las artes y fomentar la competencia así como mercados abiertos y eficientes.



El artículo 18.6.2 establece la obligación de los firmantes para notificar a la OMC sobre la aceptación al Protocolo por el que se enmienda el Acuerdo sobre los ADPIC. A continuación, se hace una enumeración de los Tratados que deben haber sido ratificados y los que aún restan de adhesión, pero deben serlo al momento de entrada en vigencia del Tratado. Los mismos son:

- Tratado de Cooperación en materia de Patentes
- Convenio de París⁶
- Convenio de Berna⁷
- Protocolo de Madrid⁸
- Tratado de Budapest⁹
- Tratado de Singapur¹⁰
- UPOV 1991¹¹
- TODA¹²
- TOIEF¹³

Con respecto a esta temática, se hace importante hincapié al principio de Trato Nacional, según el cual cada parte otorgará a los nacionales de otra de las partes un trato no menos favorable del que les otorga a sus propios nacionales, con relación a la protección de los derechos de propiedad intelectual en lo vinculado a la disponibilidad, adquisición, alcance, mantenimiento y observancia de los mismos.

En alusión a la transparencia, el artículo 18.9 determina que se debe procurar que las leyes, regulaciones, procedimientos y resoluciones administrativas de aplicación general sobre la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual estén disponibles en internet.

La cooperación entre las partes es uno de los ejes fundamentales en este capítulo, teniendo como objetivo lograr una adecuada coordinación con la capacitación correspondiente e intercambio de información entre las respectivas oficinas o instituciones de propiedad intelectual designadas por los países miembros. Son diversas las áreas que se busca abarcar en lo que respecta a la Propiedad Intelectual. Dentro de las mismas, se pueden mencionar los desarrollos en la política de propiedad intelectual nacional e internacional, sistemas de administración y registro de la misma, educación y concientización, ya sea que conciernen a pequeñas y

⁶ Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, revisado en Estocolmo el 14 de julio de 1967.

⁷ Convenio de Berna para Protección de las Obras Literarias y Artísticas, revisado en París el 24 de julio de 1971.

⁸ Protocolo concerniente al Arreglo de Madrid relativo al Registro Internacional de Marcas, hecho en Madrid el 27 de junio de 1989.

⁹ Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en materia de Patentes (1977), enmendado el 26 de septiembre de 1980.

¹⁰ Tratado de Singapur sobre el Derecho de Marcas, hecho en Singapur el 27 de marzo de 2006.

¹¹ Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, revisado en Ginebra el 19 de marzo de 1991.

¹² Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Derecho de Autor, hecho en Ginebra el 20 de diciembre de 1996.

¹³ Tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas, hecho en Ginebra el 20 de diciembre de 1996.

medianas empresas o actividades en materia de ciencia, tecnología e innovación o transferencia y difusión de tecnología, búsqueda de implementación de acuerdos multilaterales en esta temática como aquellos concertados o administrados bajo los auspicios de la OMPI, entre otros.

16. Normas laborales.

En el Capítulo 19 se contemplan todos los temas sobre el ámbito laboral que regirán el Tratado una vez ratificado por las partes. En el mismo, se establecen las obligaciones como miembros de la OIT con respecto a los derechos laborales dentro de sus territorios, respetando los derechos consagrados en la Declaración de la OIT, especialmente los siguientes:

- a) Libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación coercitiva;
- b) La eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio;
- c) La abolición efectiva del trabajo infantil;
- d) La eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación.

Asimismo, resalta la importancia de promover la conciencia pública de las leyes laborales y procedimientos para su aplicación, de modo que la información esté disponible al público.

17. Medioambiente.

En el **Capítulo 20** se regulan todas las cuestiones vinculadas al medioambiente. Inicia definiendo a la ley ambiental, entendiendo a la misma como una “ley o reglamento de una Parte, o disposiciones de los mismos, incluyendo cualquiera que implemente las obligaciones de la Parte bajo un acuerdo multilateral de medio ambiente, cuyo propósito principal sea la protección del medio ambiente, o la prevención de un peligro contra la vida o la salud humana, a través de:

- a) La prevención, la reducción o control de: una fuga, descarga o emisión de contaminantes ambientales;
- b) El control de productos químicos, sustancias, materiales o desechos peligrosos o tóxicos para el medio ambiente, y la difusión de información relacionada con ello;
- c) La protección o conservación de la flora y fauna silvestres, incluso especies en peligro de extinción, su hábitat, y las áreas naturales bajo protección especial.”¹⁴

Como objetivos del acuerdo en esta materia se plantea la promoción de políticas comerciales y ambientales que se apoyen mutuamente. Asimismo, busca promover niveles altos de protección del ambiente y una aplicación efectiva de las leyes al respecto, fomentando las capacidades que poseen las partes firmantes para tratar estos asuntos a través de la cooperación. Se comprometen a prestar particular atención a la protección y

¹⁴ Artículo 20.1

conservación del medio ambiente y al manejo sostenible de sus recursos naturales, ya que esto trae aparejado beneficios que contribuyen al desarrollo sostenible, fortaleciendo su gobernanza global.

18. Cooperación.

Si bien cada uno de los capítulos que componen el TPP se hace una mención expresa a la cooperación en las diversas materias las cuales se analizan, hay un capítulo en particular que es más abarcativo. El mismo resalta la importancia de llevar a cabo y fortalecer las actividades de cooperación y desarrollo de capacidades para asistir en diversas cuestiones, tales como la implementación de todos los aspectos plasmados en el Tratado, mejoramiento en las capacidades para poder aprovechar mejor las oportunidades económicas creadas por el presente acuerdo, promoción y facilitación del comercio y la inversión de las partes.

Al respecto, hay una enumeración de áreas en las cuales se debe enfocar la cooperación pero la misma no es taxativa, es decir, no es necesario que las partes solo se limiten a ellas. Las áreas que se establecen son las siguientes, a saber:

- a) Sectores agrícola, industrial, y de servicios;
- b) Promoción de la educación cultura e igualdad de género;
- c) Gestión del riesgo de desastres.¹⁵

19. Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).

Encontramos presente este tema en el **Capítulo 24** del Tratado objeto de análisis. A través de este capítulo se establece el intercambio de información entre los países integrantes del Tratado en relación a los datos relevantes y regulaciones sobre las PYMES, y dispone que cada país firmante debe contener el texto completo del Tratado y sus anexos en su sitio web; todo lo que muestra un claro interés en la promoción de la participación de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el comercio y en asegurar que obtengan los beneficios del TPP.

Este capítulo dispone a su vez, en su inciso 24.2 la creación de un Comité de PYMES, con el fin de asistir a las PYMES sobre oportunidades que brinda el Tratado, realizar recomendaciones a la Comisión, e informar sobre beneficios, talleres y desarrollo de actividades.

20. Coherencia regulatoria.

El **Capítulo 25** del Tratado sobre **Coherencia Regulatoria**, se basa en la reducción de las discrepancias normativas entre países tanto en materia comercial como en temas vinculados indirectamente al comercio. Tiene el fin de asegurar un medio regulatorio abierto, justo, y previsible para las empresas que operan en los mercados de la región del TPP al fomentar la transparencia, la imparcialidad y la coordinación al interior de

¹⁵ Artículo 21.2.2



cada gobierno para lograr un enfoque regulatorio coherente. El capítulo pretende facilitar la coherencia regulatoria en cada país del TPP al promover mecanismos para la eficaz consulta y coordinación interinstitucional.

Como disposiciones generales, el artículo 25.2 establece el uso de buenas prácticas regulatorias en todo proceso de medidas regulatorias, con la finalidad de facilitar el logro de políticas internacionales y esfuerzos entre gobiernos, promover el comercio internacional e inversiones, crecimiento económico y empleo. Y establece el término de un año desde la entrada en vigor del Tratado para cada parte, y que estos son quienes deben determinar las medidas regulatorias generales y ponerlas a disposición del público.

El artículo 25.4 establece que Procesos o Mecanismos de Coordinación y Revisión internos que incrementen la consulta y coordinación interinstitucional pueden facilitar la coherencia regulatoria. Cada Parte procurará asegurar que tiene procesos o mecanismos para facilitar una efectiva coordinación interinstitucional y revisión de propuestas de medidas regulatorias cubiertas. A su vez, da las características principales que deben tener dichos procesos o mecanismos (pese a las circunstancias particulares de cada parte), e incluye disposiciones que ayudan a garantizar que las regulaciones sean escritas de manera clara y concisa, y que cada parte debe poner a disposición del público dichos procesos o mecanismos.

También se hace referencia a la necesidad de que las autoridades regulatorias pertinentes de cada parte realicen evaluaciones de impacto regulatorio para determinar posibles impactos, y da características comunes que deberían tener los mismos.

Se establece la creación de un **Comité de Coherencia Regulatoria** (artículo 25.6), el **cual** considerará cuestiones relacionadas con la implementación y el funcionamiento de este Capítulo y cuestiones relacionadas con la coherencia regulatoria comprendidas en otros Capítulos. Este Comité dará a los países, empresas y sociedad civil del TPP oportunidades continuas para informar sobre la implementación, compartir experiencias sobre las mejores prácticas y considerar áreas potenciales para la cooperación.

Cada Parte designará y notificará un punto de contacto para proporcionar información, a solicitud de otra Parte, con respecto a la implementación de este Capítulo. Se establecerán actividades de cooperación según las necesidades de cada Parte; y el Comité establecerá mecanismos apropiados para ofrecer oportunidades continuas a personas interesadas de las Partes para brindar aportes en asuntos pertinentes para el mejoramiento de la coherencia regulatoria.

21. Transparencia y anticorrupción.

El capítulo 26 tiene como objetivo que los países Parte del TPP garanticen que sus leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de aplicación general con respecto a cualquier tema cubierto por el TPP estén disponibles públicamente, así como todo proyecto de regulación de aplicación general del nivel central de gobierno, relacionadas a cualquier asunto cubierto por este Tratado.



- En cuanto a la Transparencia: Se establece que cada parte asegurará en sus procedimientos administrativos a una persona, mercancía o servicio particular de otra Parte, en relación a medidas de aplicación general con respecto a cualquier asunto cubierto por el Tratado, cuando una persona de otra Parte es afectada directamente por un procedimiento.

En el artículo 26.4 se trata el tema de Revisión y Apelación: Cada parte tendrá tribunales o procedimientos, judiciales, cuasi judiciales o administrativos con el fin de revisar y corregir un acto administrativo definitivo con respecto de cualquier asunto cubierto por este Tratado.

Respecto al Suministro de Información, se establece que una Parte podrá transmitir cualquier solicitud o proporcionar información sobre una medida en proyecto o vigente que afecte materialmente la operación de este Tratado o sustancialmente los intereses de otra Parte conforme a este Tratado.

- En cuanto a la Anticorrupción: El ámbito de Aplicación está limitado a medidas para eliminar el soborno y la corrupción con respecto a cualquier asunto cubierto por este Tratado. Reservan al ordenamiento jurídico de cada Parte la tipificación de los delitos, las defensas legales o principios legales aplicables, la persecución y sanción.

Las Partes del Tratado afirman su determinación para eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión. Afirman su adhesión a los Principios de Conducta para Funcionarios Públicos de APEC, de julio de 2007, y promoverán la observancia del Código de Conducta para los Negocios: Integridad en los Negocios y Principios de Transparencia para el Sector Privado de APEC, de septiembre de 2007. También se dispone que cada Parte ratificará o se adherirá a la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, hecha en Nueva York el 31 de octubre de 2003 (CNUCC).

Las Medidas para Combatir la Corrupción se tratan en el artículo 26.7: Medidas legislativas y otras medidas que sean necesarias para tipificar como delitos en el ordenamiento jurídico de cada Parte, en asuntos que afecten el comercio internacional o la inversión, cuando se cometan intencionalmente, por cualquier persona sujeta a su jurisdicción. Detalla qué circunstancias/hechos considera corrupción.

En cuanto a la Promoción de la Integridad de los Funcionarios Públicos, según el artículo 26.8, el Tratado busca promover, entre otras cosas, la integridad, honestidad y responsabilidad entre sus funcionarios públicos; tener códigos o normas de conducta, y medidas disciplinarias u otras para casos de transgresión; medidas para remover, suspender o reasignar funcionarios corruptos.

En cuanto a la Aplicación y Observancia de Leyes Anticorrupción, el Artículo 26.9 dispone que: Ninguna Parte dejará de aplicar efectivamente sus leyes u otras medidas adoptadas o mantenidas para cumplir con el Artículo 26.7.1 (Medidas para Combatir la Corrupción).



El artículo 26.10: Participación del Sector Privado y la Sociedad: busca promover la participación activa de individuos y grupos ajenos al sector público, en la prevención y la lucha contra la corrupción en asuntos que afecten al comercio internacional o la inversión; así como también de las empresas privadas.

Respecto a la Relación con Otros Acuerdos, el Artículo 26.11, dice que nada de lo dispuesto en este Tratado afectará los derechos y obligaciones de las Partes conforme a la Convención de las Naciones Unidas Contra la Delincuencia Organizada Transnacional (CNUCC), hecha en Nueva York, el 15 de noviembre de 2000, la Convención para Combatir el Cohecho de Servidores Públicos Extranjeros en Transacciones Comerciales Internacionales, con su Anexo, hecha en París el 21 de noviembre de 1997, o la Convención Interamericana Contra la Corrupción, hecha en Caracas el 29 de marzo de 1996.

En el anexo de este capítulo, las Partes del TPP acuerdan también disposiciones que promueven la transparencia y la equidad procesal en relación con el listado y el reembolso de los productos farmacéuticos o dispositivos médicos. Los compromisos de este anexo no se encuentran sujetos al procedimiento de solución de controversias.

22. Disposiciones administrativas e institucionales.

El **Capítulo 27** establece los límites institucionales de los cuales las Partes evaluarán y guiarán la implementación o la operación del TPP; para esto dispone el Establecimiento de la **Comisión de Asociación Transpacífica** Compuesta por representantes de gobierno de cada Parte a nivel de Ministros o altos funcionarios.

Las funciones de esta Comisión serán: encargarse de todo lo relacionado a funcionamiento, implementación, modificación y/o enmienda del Tratado; revisar el Tratado para actualizaciones y mejoras; resolver diferencias o controversias de interpretación o aplicación; supervisa todos los comités, grupos de trabajo y órganos subsidiarios; establece y modifica reglas de procedimiento. Todas sus decisiones se adoptarán por consenso.

También puede modificar: Listas del Anexo 2-D (Compromisos Arancelarios); reglas de origen establecidas en el Anexo 3-D (Reglas Específicas de Origen por Producto) y en el Anexo 4-A (Reglas Específicas de Origen por Producto para Textiles y Prendas de Vestir); o listas de entidades, mercancías y servicios cubiertos, y los umbrales contenidos en los Anexos de cada Parte al Capítulo 15 (Contratación Pública).

Las Reglas de Procedimiento de la Comisión se encuentran en el artículo 27.4: Se reunirá dentro de un año a partir de la fecha de entrada en vigor de este Tratado.

El artículo 27.5 trata de los **Puntos de Contacto**: Cada Parte designará un punto de contacto general para facilitar las comunicaciones entre las Partes sobre cualquier asunto cubierto por este Tratado. Cada Parte notificará por escrito a las otras Partes sus puntos de contacto designados a más tardar 60 días después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado para esa Parte.

Artículo 27.6: **Administración de los Procedimientos de Solución de Controversias:** Cada parte deberá designar una oficina que proporcione asistencia administrativa a un grupo especial establecido de conformidad con el Capítulo 28, y notificar su ubicación.

Informes Relacionados con Periodos de Transición de una Parte Específica, deben informarse los planes y avances en la implementación de su obligación (Artículo 27.7)

23. Solución de controversias.

El **Capítulo 28** establece el sistema de **Solución de Controversias** que utilizará este tratado. En primer lugar, se brindan ciertas definiciones pertinentes, y continúa estableciendo la Cooperación de los países firmantes para alcanzar una solución mutuamente satisfactoria ante una desavenencia entre ellos.

Las Partes intentarán resolver sus controversias a través de la cooperación y consultas, y promoverán el uso de mecanismos alternativos de solución de controversias cuando sea apropiado. Cuando esto no brinde la solución, las Partes integrantes de este tratado se propondrán resolver estas controversias a través del mecanismo imparcial y objetivo de este capítulo.

El ámbito de aplicación, según el artículo 28.3.1, será el siguiente:

- a. prevención o solución de todas las controversias entre las Partes relativas a la interpretación o aplicación de este Tratado;
- b. cuando una Parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra Parte es o sería incompatible con una obligación de este Tratado o que la otra Parte ha incumplido de alguna otra manera con una obligación de este Tratado; o
- c. cuando una Parte considere que un beneficio que razonablemente pudiera haber esperado recibir conforme a los Capítulos 2, 3, 4, 5, 8, 10 o 15, está siendo anulado o menoscabado como resultado de la aplicación de una medida de la otra Parte que no es incompatible con este Tratado.

Se dispone que las partes pondrán a consideración si incluir o no en el inciso c) del artículo anterior, al Capítulo 18 sobre Propiedad Intelectual, dentro de los seis meses desde la fecha efectiva en que los miembros de la OMC puedan iniciar reclamaciones al tratado por anulación o menoscabo sin violación, conforme el artículo 64 del Acuerdo ADPIC.

La elección del foro en el cual resolver la controversia la tendrá la Parte reclamante, según el artículo 28.4; para los casos en que la controversia surja conforme este Tratado y otro acuerdo comercial internacional. El foro seleccionado será utilizado con exclusión de los otros foros.

El proceso de solución de controversias comienza a través de una **Solicitud de consultas** por escrito, cuyo solicitante debe hacerla circular a las otras Partes en sus Puntos de Contacto. Esta solicitud debe establecer las



razones que la motivan, incluyendo la identificación de la medida vigente o en proyecto, u otro asunto en cuestión, y los fundamentos jurídicos de la reclamación.

El segundo paso es la **respuesta** por escrito a la solicitud, hasta el séptimo día desde la fecha de recepción de la solicitud, salvo que las Partes consultantes hayan acordado algo diferente, y también debe hacer circular su respuesta.

Respecto a los “terceros”, quien considere que tiene un interés sustancial en el asunto podrá participar en las consultas, siempre que notifique por escrito a las Partes, a más tardar los siete días siguientes a la fecha de circulación de la solicitud.

La **Celebración de consultas** se realizará:

- a. a los 15 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud para asuntos concernientes a mercancías perecederas; o
- b. a los 30 días siguientes a la fecha de recepción de la solicitud para todos los demás asuntos.

Se podrán realizar en persona (en la capital de la Parte reclamada), o por cualquier otro medio tecnológico disponible para las Partes consultantes.

Las Partes consultantes realizarán sus mayores esfuerzos para resolver la controversia, para lo que proporcionarán la información necesaria para realizar un análisis completo; y deberán mantener la confidencialidad de la información intercambiada. Cada Parte consultante podrá solicitar que la otra Parte ponga a disposición al personal con conocimiento especializado en la materia en la materia en cuestión. El artículo 28.5.8 dispone que las consultas serán confidenciales.

El tratado establece en su artículo 28.6 que las Partes podrán acordar, en cualquier momento, recurrir voluntariamente a un **medio alternativo de solución de controversias**, como buenos oficios, conciliación o mediación; que serán también confidenciales, y podrán suspenderse o terminarse en cualquier momento.

En caso de que las Partes no logren resolver el asunto dentro de 60 días desde la fecha de recepción de consultas (se reduce a 30 días en caso de mercancías perecederas), o en el plazo que las partes hayan acordado; el Solicitante podrá solicitar el establecimiento de un **Grupo Especial** mediante una notificación escrita dirigida a la Parte reclamada. Este grupo especial se establecerá a la entrega de la solicitud, según disposiciones e este capítulo y las reglas de procedimiento; pero no podrá establecerse para revisar una medida en proyecto.

El Grupo Especial será integrado por tres miembros especialistas en el asunto, conforme el artículo 28.9, dos elegidos por cada Parte, y el tercero (quien será el Presidente) acordado por ambas Partes. Se garantizará la integración del grupo dentro de los 35 días, incluso si una Parte no designa a un miembro dentro de los 20 días

establecidos. Los integrantes del Grupo Especial estarán sujetos a un código de conducta para asegurar la integridad del mecanismo de solución de controversias. El grupo especial tomará sus decisiones por consenso, y en caso de no lograrlo podrá tomar sus decisiones por mayoría de votos.

El artículo 28.10 dispone los requisitos para ser Miembro del Grupo Especial; y en artículo 28.11 se establece la creación de una Lista de Presidentes del Grupo Especial y Listas Específicas de las Partes, las cuales deben ser establecidas por cada Parte firmante dentro de los 120 días desde la fecha de entrada en vigor del Tratado.

La función que tiene el Grupo Especial es hacer una evaluación objetiva del asunto, incluyendo un análisis de los hechos del caso y la aplicabilidad y conformidad con el Tratado, y emitir las conclusiones, determinaciones y recomendaciones que se le pidan en sus términos de referencia y que sean necesarias para la solución de la controversia; conforme surge del artículo 28.12.

La interpretación que realizará el Grupo Especial se basará en las reglas de interpretación conforme al derecho internacional (Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados, 1969); y con respecto a disposiciones del Acuerdo sobre la OMC que se hayan incorporado a este Tratado, el grupo especial también considerará interpretaciones pertinentes en los informes de los grupos especiales y del Órgano de Apelación de la OMC.

El artículo 28.13 establece las Reglas de Procedimiento para los Grupos Especiales; y en los artículos siguientes se hace referencia a la Participación de un Tercero, y la Función de un experto que intervenga a solicitud de parte.

Según el artículo 28.16, el Grupo Especial puede suspender su trabajo en cualquier momento, por un máximo de 12 meses consecutivos, y pasado ese tiempo expirará su procedimiento.

El grupo especial redactará su **informe preliminar**, conforme el artículo 28.17, el cual se fundamentará en las disposiciones pertinentes de este Tratado, las comunicaciones y argumentos de las Partes contendientes y de cualquier tercera Parte, y en cualquier información o asesoría que le haya sido presentada por los Expertos. A petición conjunta de las Partes contendientes, el grupo especial podrá emitir recomendaciones para la resolución de la controversia.

El plazo para presentar dicho informe es de 150 días desde fecha de designación del último miembro del grupo especial, tiempo que se reducirá a 120 días en casos de urgencia, incluyendo aquellos relacionados con mercancías perecederas.

El contenido del informe preliminar incluye:

- (a) conclusiones de hecho;
- (b) la determinación del grupo especial en cuanto a si:



- (i) la medida en cuestión es incompatible con las obligaciones en este Tratado;
 - (ii) una Parte ha incumplido de alguna otra manera con sus obligaciones en este Tratado; o
 - (iii) la medida en cuestión está causando anulación o menoscabo en el sentido del Artículo 28.3.1(c) (Ámbito de Aplicación);
- (c) cualquier otra determinación solicitada en los términos de referencia;
- (d) recomendaciones, si las Partes contendientes las han solicitado conjuntamente, para la resolución de la controversia; y
- (e) los razonamientos de las conclusiones y determinaciones.

Dicho informe podrá ser observado por las Partes intervinientes dentro de los 15 días desde su emisión.

El artículo 28.19 dispone que el Grupo Especial presentará su informe final a las Partes contendientes, a más tardar 30 días siguientes a la presentación del informe preliminar, salvo que las Partes contendientes acuerden algo diferente; y a más tardar 15 días siguientes a la presentación del informe final, las Partes contendientes darán a conocer el informe final al público.

El artículo 28.19 establece que la parte reclamada eliminará la desconformidad, anulación o menoscabo objeto de la controversia, dentro de un plazo razonable, el cual es a acordar por las partes. En caso de no lograr un acuerdo sobre el plazo, se dispondrá un plazo de 45 días para dar cumplimiento a lo que dispone el informe final. El plazo a convenir no puede exceder de quince meses.

En caso de incumplimiento de lo dispuesto, el artículo 28.20 establece que se entablarán negociaciones entre las Partes para desarrollar una compensación mutuamente aceptable; se permite que la reclamante suspenda beneficios si no logra un acuerdo con la reclamada, para lo cual debe notificarle su intención, y podrá reconstituirse el grupo especial para resolver este problema. La parte reclamada puede ofrecer el pago de una contribución monetaria, y se buscará un acuerdo de las partes para definir el monto; de no ser posible luego de 30 días el inciso 7 del artículo dispone cómo definirlo. (se pagará en dólares de los Estados Unidos de América, o en un monto equivalente a la moneda de la Parte reclamada o en otra moneda acordada por las Partes contendientes en cuotas iguales y trimestrales, comenzando 60 días siguientes a la fecha en que la Parte reclamada notifique su intención de pagar una contribución.)

El artículo 28.21 dispone que si la Parte reclamada considera que ha eliminado la desconformidad o la anulación o menoscabo constatado por el grupo especial, podrá referir el asunto al grupo especial mediante una notificación por escrito a la Parte o Partes reclamantes. El grupo especial se expedirá dentro de los 90 días siguientes a la notificación por escrito presentada por la Parte reclamada; y si acepta este asunto, la reclamante reestablecerá con prontitud cualquier beneficio suspendido.

El artículo 28.23 se refiere a los Medios Alternativos para la Solución de Controversias. Se promoverá y facilitará el uso del arbitraje y otros medios alternativos.



24. Excepciones.

El **Capítulo 29** del Tratado prevé la posibilidad de asegurar la disponibilidad para todas las Partes del tratado de las flexibilidades que garantizan el pleno derecho de las Partes a regular en el interés público, inclusive para los intereses esenciales de seguridad de una Parte y por razones de bienestar público.

Este capítulo incluye las excepciones generales previstas en el artículo XX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 en cuanto a las disposiciones relacionadas con el comercio de mercancías, especificando que ninguna disposición del TPP se interpretará como impedimento para que los países Parte adopten o apliquen medidas necesarias para, proteger la moral pública, la vida o salud humana, vegetal y animal, proteger la propiedad intelectual, hacer cumplir las medidas relativas a los bienes provenientes del trabajo penitenciario y medidas relacionadas a la conservación de recursos no renovables.

Contiene también excepciones generales similares a las previstas en el Artículo XIV del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios con respecto a las disposiciones de servicios relacionados con el comercio.

Por otro lado, tiene a su vez una excepción discrecional, aplicable a todo el TPP, que deja en claro que los países parte podrán adoptar las medidas que estimen necesarias para la protección de los intereses esenciales de su seguridad. Y especifica en qué casos y condiciones se podrán aplicar medidas de salvaguardia temporales para restringir las transferencias relacionadas con inversiones cubiertas, en el ámbito de crisis de balanza de pagos u otras crisis económicas o amenazas semejantes.

A su vez, este capítulo 29 dispone que ninguna Parte está obligada a proporcionar información en virtud del TPP si esto resultase contrario a su ley o interés público, o perjudica los intereses comerciales legítimos de empresas particulares.

25. Disposiciones finales.

El **Capítulo 30** del tratado habilita la utilización de enmiendas – siempre acordadas por las partes-; permite la adhesión de otros países miembros de APEC o de todo otro Estado acordado por las partes; y establece la posibilidad de denunciar el Tratado.

Se designa a Nueva Zelanda como depositario, y dispone como idiomas para los textos originales de este Tratado al inglés, español y francés.

En cuanto a su entrada en vigor, se dispone que será 60 días después de que todos los países signatarios hayan notificado al depositario (Nueva Zelanda) la finalización de sus procedimientos jurídicos internos para la aprobación e implementación del Tratado. Si cumplido el plazo de dos años a partir de su firma no están concluidos los procesos internos de los doce países firmantes, el Tratado entrará en vigor 60 días después de la expiración de dicho período de dos años, siempre que al menos seis de sus países signatarios, que representen el 85% del Producto Interno Bruto combinado de esos países, hayan ratificado el Tratado.

III. La posible situación del MERCOSUR ante el TPP.

Al salir a la luz el texto de uno de los acuerdos más ambiciosos conocido a nivel mundial, trajo aparejado una serie de análisis de especialistas en el tema sobre los posibles efectos a futuro que el mismo podría representar para distintos países, entre ellos, las consecuencias para aquellos Estados que no son miembros, provenientes de la región latinoamericana.

Según expertos de organismos internacionales y diversos analistas de mercado, por un lado, el TPP es calificado como un acuerdo positivo, con ventajas significativas que llegarán a surgir con la conformación de esta nueva zona económica, pero, por otro lado, podría llegar a tener un impacto negativo en la región debido a la pérdida en mercados latinoamericanos de manufacturas (automotriz, maquinaria agrícola, calzado, fertilizantes y herbicidas), menor atracción para la inversión extranjera directa, menores posibilidades de acceso en servicios y compras en países de Latinoamérica y principalmente, el acuerdo traería aparejado un desvío del comercio en países socios del TPP¹⁶.

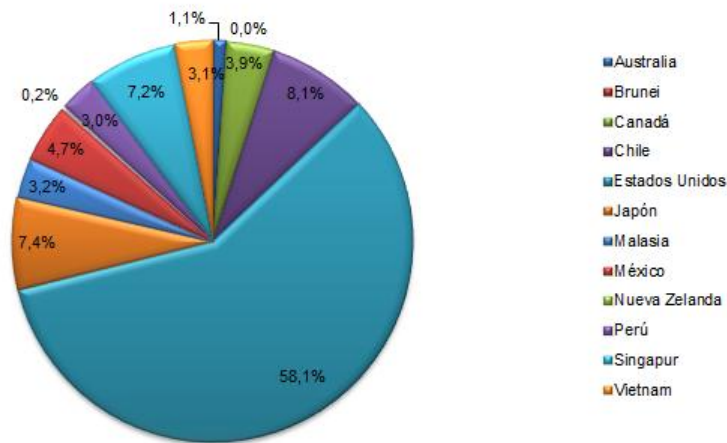
Asimismo, para el MERCOSUR también plantea una serie de desafíos que serán difíciles de sortear, tales como la posibilidad que afecte a las exportaciones que realizan los países miembros, la pérdida de relevancia como destino de inversiones y como consecuencia de la importancia de la creación del TPP con países que en su conjunto representan un alto porcentaje del comercio mundial, la influencia de las normas de este mega acuerdo sobre el sistema multilateral de comercio.

En lo que respecta a las exportaciones, el acuerdo firmado absorbe un porcentaje que se aproxima al 30% de las ventas externas que realiza el MERCOSUR, siendo Estados Unidos el principal comprador y en segundo lugar se encuentra Chile y Japón. Dentro de estas exportaciones se encuentran primordialmente recursos naturales y algunas manufacturas en el caso de Brasil y Argentina a Estados Unidos y a aquellos países latinoamericanos que forman parte del TPP.

¹⁶ Fuente: <http://www19.iadb.org/intal/conexionintal/2015/10/30/el-tpp-y-los-retos-para-el-mercosur/> Romina Gayá, 30/10/2015



Gráfico: Exportaciones del MERCOSUR¹⁷ a los países del TPP (2014)



Fuente: INTAL

Esto implicaría indefectiblemente la reducción de aranceles o incluso la desaparición de los mismos entre los mercados que son miembros del TPP, aumentando los costos para los exportadores, dejando de lado aquellos mercados que no puedan cumplir con ellos. A su vez, en esta situación de preferencia, se generaría el desvío de comercio por aquellos países que al ser miembros se encuentran en situaciones preferenciales para comerciar que los países del MERCOSUR. A modo de ejemplo se puede citar el sector agropecuario, donde los países miembros podrán acceder a mercados altamente protegidos, como lo es Japón, Malasia e incluso algunos sectores de Estados Unidos, donde por el contrario, el MERCOSUR deberá soportar barreras altas para acceder a los mismos mercados.

El acuerdo que alcanza a aquellos Estados con costas sobre el Pacífico le dará privilegios arancelarios a todos los países que compiten en los rubros que conforman la oferta exportable del MERCOSUR. De esta forma, los países socios del bloque verán afectada su competitividad relativa, aumentando la posibilidad de pérdida de mercados internacionales que ya formen parte de sus negociaciones habituales y también se puede ver complicada la posibilidad de expansión a nuevos destinos.

Es necesario resaltar que una de las características que destaca a los mega acuerdos comerciales es la inclusión de temas nuevos y compromisos más profundos que exceden el ámbito de competencia de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Dicho de otro modo, al establecer regulaciones que van más allá del alcance que tienen los acuerdos de la OMC, para el MERCOSUR será más complicado cuestionar aquellas medidas que se tomen dentro del marco del TPP que considere que son discriminatorias.

Sumado a lo mencionado previamente, se puede llegar a decir que el TPP junto a otros mega acuerdos que se lleguen a conformar, por la importancia que representan, sean capaces de sentar las bases y reglas de las

¹⁷ Los datos de Venezuela corresponden a las importaciones reportadas por los socios.

próximas negociaciones multilaterales, situación en que el MERCOSUR, así como los países que no son parte del TPP, tendrá muy poca influencia en esta nueva definición de las reglas del comercio a nivel global.

En conclusión, debido a esta nueva situación que se encuentra el comercio internacional con el TPP, el MERCOSUR necesita continuar impulsando el multilateralismo pero que sin dejar de lado la posibilidad de considerar otras opciones de inserción internacional. Es fundamental que considere estos nuevos frentes de negociación que están surgiendo ya que de lo contrario tendría costos elevados en términos de desarrollo exportador, incorporación de tecnología, captación de inversiones, aislamiento y menor peso en el escenario internacional.

IV. El futuro del TPP.

1. Posición de los integrantes latinoamericanos.

A partir de la firma de este mega-acuerdo, y a la espera de la ratificación por parte de los países firmantes, aún existen diferentes posturas sobre los beneficios y/o desventajas que el mismo traerá a cada uno de los países miembros.

En lo que refiere a los tres países latinoamericanos que son parte del TPP – Chile, México y Perú – es posible afirmar que este acuerdo ayudará a fortalecer las relaciones comerciales entre ellos, generándose incluso condiciones favorables para alianzas productivas. A su vez, y teniendo en cuenta que estos tres países son también parte de la Alianza del Pacífico, el TPP podría ayudar a introducir la agenda del mencionado acuerdo en la zona de Asia- Pacífico. Es así que estos tres países tienen como gran desafío regional el lograr una articulación entre el TPP y la Alianza del Pacífico.

Chile tiene firmados acuerdos de libre comercio que están vigentes con todos los demás socios del TPP. De este modo, dada la apertura comercial de que ya dispone, prácticamente no hay restricciones arancelarias para sus exportaciones, por lo que las ventajas que Chile pueda llegar a obtener de TPP son menores que para otros países. De todos modos, sí alcanzaría beneficios a partir del acuerdo en materia de convergencia regulatoria y facilitación del comercio.

A partir de la entrada de Japón al acuerdo, se abrió la posibilidad para Chile de mejorar las condiciones de acceso de sus productos agrícolas al mercado japonés, lo cual implica una ventaja muy positiva - considerando el alto grado de proteccionismo que Japón tiene para con su sector agrícola y forestal.

Existen varias organizaciones chilenas que intentan convencer al gobierno y a la población chilena de que el TPP no traerá ningún beneficio para el país, y que, por el contrario, solo debilitará su economía y comercio, a partir de las grandes concesiones que Chile deberá aceptar.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que una eventual decisión de Chile de apartarse de este proceso – y no ratificar el acuerdo – supondría altos costos políticos. De hacerlo, “es altamente probable que el costo más importante sea un distanciamiento de Estados Unidos, país que es su segundo socio comercial y con el que ha mantenido un elevado nivel de relaciones constructivas y de cooperación” (Furche, 2013).

México se sumó al mega-acuerdo en Octubre de 2012. Su participación se debe, por un lado, a la finalidad de México de permitirse pertenecer a un mecanismo de asociación regional que ayude al crecimiento económico y la prosperidad de la nación.

Y a su vez, esto encaja en los objetivos claros dentro del Plan Nacional de Desarrollo (PND) llevado adelante por el gobierno de este país latinoamericano, los cuales implican “implementar la estrategia general de impulsar y profundizar la política de apertura comercial para incentivar la participación del país en la economía global y la integración regional mediante acuerdos económicos estratégicos.” (Granados, 2014)

A partir de los ajustes en el contexto internacional, México ha decidido explorar nuevos modelos de integración económica regional, y es este marco cuando ingresa al TPP.

Sostiene que el proteccionismo comercial daña la economía mexicana en los intercambios con el exterior, y reconoce las ventajas del libre comercio, por lo que busca una mayor proyección internacional, tanto en lo económico en el intercambio de bienes y capitales – teniendo en cuenta sus ventajas geográficas – como a nivel político y multilateral –a partir de su prestigio en diplomacia en relaciones internacionales –.

La ventaja que obtiene México al formar parte del TPP es el aspecto geopolítico, ya que comercializar en la región de Asia-Pacífico requiere principalmente de un comercio marítimo, y el ser parte de un acuerdo multilateral con estos países le generará un beneficio respecto de su situación actual, en la que mantiene acuerdos de libre comercio individuales.

En cuanto a su relación con Estados Unidos y Canadá, estos países continuarán siendo un destino natural para gran parte de la producción mexicana. Con este acuerdo se fomentará la integración de productos mexicanos a las exportaciones de Estados Unidos, y de México a Estados Unidos, con insumos asiáticos, gracias a lo establecido en el TPP sobre las cadenas globales de valor (CGV). (Granados ob. cit.).

Sin embargo, hay sectores de la economía mexicana preocupados por los efectos reales del pacto, sobre teniendo en cuenta que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), establecido en 1994 con Estados Unidos y Canadá, no ha dado los resultados esperados y, por el contrario, ha perjudicado a sectores vulnerables como los agricultores.

El tercer país latinoamericano que integra el TPP es Perú, cuyas exportaciones se han centrado históricamente en materias primas. Es por esto que el TPP lo ayudaría a posicionarse dentro del mercado de la región asiática y mejorar los niveles de competitividad de sus estándares nacionales, así como diversificar sus exportaciones.

En particular, Perú podría verse beneficiado con el TPP en lo que respecta a llegar a un acuerdo con Australia en relación a las potenciales sinergias del sector minero.

Sin embargo, el TPP genera también ciertas desventajas para este país. Esto se debe a que la aplicación de las reglas del TPP se hace sin distinción, sin un trato diferenciado, y no se tienen en cuenta los diferentes niveles de desarrollo que tiene cada integrante. Es así como Perú se ve afectado, a causa de su déficit comercial, las pocas empresas peruanas incluidas en las cadenas de valor y producción global, y falta de capacidad tecnológica que permita a las pequeñas empresas ingresar en dichas cadenas. (Chamochumbi, 2015).

2. La situación de otros miembros relevantes.

La incorporación de Japón a las negociaciones del TPP en la Ronda 17 generó repercusiones para las negociaciones, tanto en lo comercial como en lo geopolítico. El ser parte del TPP brinda a Japón la posibilidad de competir efectivamente con China y Corea del Sur en el mercado de Estados Unidos.

Los efectos de la participación de Japón se encuentran destacados en lo relativo al sector industrial, principalmente el sector automotriz, y también en el sector agrícola, ya que Japón ha impuesto restricciones y medidas proteccionistas, además de subsidios.

Los beneficios que el TPP trae a este país asiático incluye oportunidades de mejora en las condiciones de acceso –ya que Japón no tiene acuerdos comerciales vigentes con varios de los demás países integrantes–. (Bartesaghi, 2015),

Por otro lado, países como Australia y Nueva Zelanda encuentran ventajas en el marco del TPP, especialmente en la posibilidad de expandir el comercio y las inversiones con los demás socios del acuerdo. Esto es relevante, teniendo en cuenta que estos países no tienen convenios comerciales con todos sus socios –por ejemplo, con Canadá, México y Perú, y también Japón en el caso de Nueva Zelanda–.

A su vez, se espera que haya efectos benéficos para estos países en la armonización de las normas vinculadas al comercio.

3. Influencia de las próximas elecciones estadounidenses, y la ratificación del TPP.

Tal como se mencionó anteriormente, el TPP fue aprobado para su ratificación por parte de los países firmantes en febrero de 2016, meses antes de las elecciones presidenciales de uno de sus miembros más importantes, Estados Unidos. La definición política entre el republicano Donald Trump y la demócrata Hillary Clinton, puede representar mucho más que la gobernabilidad de un Estado puesto que la influencia de la Presidencia por sobre el Acuerdo se transformará en un punto de relevancia a la hora de pensar en el futuro del TPP.

En este sentido, vale la pena remarcar que ambos candidatos se oponen al tratado por considerar que “dañará a los trabajadores norteamericanos”¹⁸¹⁹. Del otro lado de la vereda, el actual presidente, Barack Obama, defiende la promesa del libre-comercio al considerar que “se crearán nuevos empleos al abrir el país a los mercados extranjeros para exportar bienes, estableciendo condiciones de trabajo con estándares mínimos a cumplir por parte de las todas las naciones firmantes”.

En este sentido, desde la Comisión de Acuerdos Internacionales de Estados Unidos, se elaboró un informe en el cual aseguran que el TPP tendría efectos positivos sobre la economía norteamericana. En números, se estima que, para el año 15 (2032), el ingreso anual del país crecería un 0,23% por encima de las proyecciones de base. Este incremento se vería acompañado en empleos, exportaciones e importaciones, además de crecimientos laterales de los asociados en un 18,7%.

En lo referente a los sectores más importantes, se estima que la agricultura y la comida serían las que ampliarían sus porcentajes estimados. Por otro lado, las áreas que atañen a la manufactura, los recursos naturales y la energía, verían un descenso de un 0,1% de lo que se podría alcanzar sin el Acuerdo.

Es importante resaltar que la Comisión advierte la necesidad de desarrollar un sistema que esté alerta al intercambio de servicios para optimizar las funciones globales de las compañías norteamericanas pequeñas y grandes que se desarrollan en todos los sectores.

Como otro aspecto positivo, los grupos a favor del proyecto afirman que el mismo permitiría a Estados Unidos “escribir las reglas” del intercambio y la inversión en la región. Además, ven como positivas las inclusiones de temáticas como el comercio de bienes digitales, entre otras, demostrando un liderazgo y compromiso económico con el Asia-Pacífico. Por el contrario, los oponentes se preocupan por la pérdida de trabajo de sus compatriotas, quienes serían las víctimas directas de la competencia surgida por el aumento de importaciones de bienes. A eso, se suma el pensamiento que el Acuerdo limitaría la capacidad gubernamental de regular la salud, seguridad alimentaria y medioambiente.

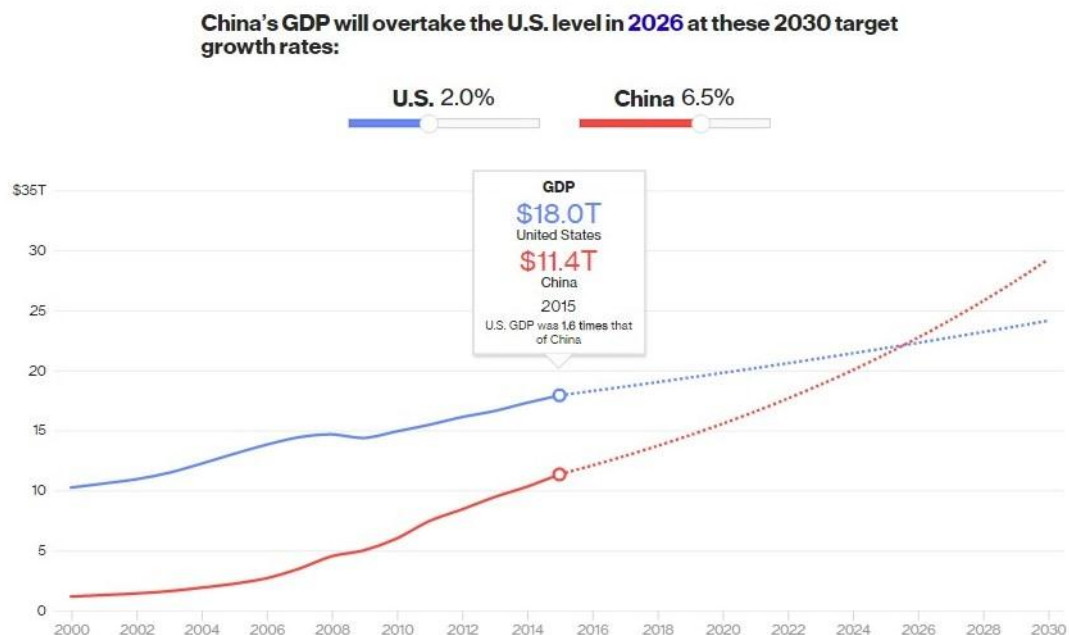
A pesar de las ventajas detalladas por el informe, es difícil estipular un futuro positivo para el Acuerdo. Por un lado, Trump afirmó desde el primer momento que, de ganar las elecciones, desearía el tratado por considerarlo, junto a NAFTA, una de las peores negociaciones de Estados Unidos. Por otro, Clinton –quien se mostró de acuerdo con las tratativas iniciales pero, tras la declaración de John Podesta, presidente de su campaña, reafirmó la negativa de llevarlo adelante ante el Congreso–, se debate entre seguir la propuesta iniciada por Obama o continuar manteniendo el apoyo de su partido a través del rechazo a la ratificación.

¹⁸ Se debe remarcar que, al momento de las negociaciones, Clinton era Secretaria de Estado y se expresó a favor del acuerdo por entenderlo como “no perfecto” pero “con grandes y altos estándares”. Fue en octubre de 2015 cuando se llegó a la versión final del Acuerdo cuando la candidata cambió su posicionamiento por considerar que no cumplía con las expectativas prometidas. Fuente: <http://edition.cnn.com/2015/10/07/politics/hillary-clinton-opposes-tpp/> (Consulta realizada, 15 de octubre de 2016))

¹⁹ Véase: https://ballotpedia.org/2016_presidential_candidates_on_the_Trans-Pacific_Partnership_trade_deal

Siguiendo este último debate, varios medios de comunicación han optado por hablar de la muerte clínica del TPP. El Cronista, por ejemplo, afirma que “es prácticamente inconcebible que Clinton pudiera repetir el pivote del TLCAN de su marido con el TPP después de asumir el cargo. El intento consumiría todo su capital político en los primeros meses y volvería tóxicas cualesquiera fueran las posibilidades que tenía de construir una reputación como una líder digna de confianza”²⁰.

Cabe destacar que, de no seguir adelante el TPP en Estados Unidos, el futuro de las negociaciones tendrá una repercusión a nivel mundial. De hecho, el representante de comercio norteamericano, Michael Froman, afirmó en un foro de México que “no aprobar el TPP afectaría nuestro liderazgo y nuestra posición y les daríamos las llaves del castillo a China”. De hecho, muchos especialistas mencionan al gigante asiático no sólo como el gran competidor de Estados Unidos, sino también como su futuro vencedor. Tan es así que, por ejemplo, un informe de Bloomberg afirma que, para el año 2026, China superará en crecimiento a su rival, imponiendo así una posición que será muy difícil de revertir²¹.



Fuente: Bloomberg

²⁰ Fuente: <http://www.cronista.com/financiertimes/La-muerte-del-TPP-significaria-el-fin-de-la-globalizacion-liderada-por-Estados-Unidos-20160729-0022.html>

²¹ Fuente: <http://www.bloomberg.com/graphics/2016-us-vs-china-economy/>

V. CONCLUSIONES.

Se puede concluir que el TPP es un potente instrumento de integración económica, pero no implica ser solamente un acuerdo de carácter económico y comercial que busca crear un área de libre comercio en la zona del Transpacífico. No es un acuerdo neutral desde el aspecto político, y el impacto de su conformación tanto en Asia como en algunos países de América del Sur, debe ser analizado en profundidad, ya que están en juego opciones estratégicas de largo plazo respecto de la inserción internacional de los países firmantes.

Considerando la contraposición de posturas en muchos de los países firmantes -en lo que refiere a las ventajas y/o desventajas que este acuerdo brindará-, la situación política de Estados Unidos al día de hoy, y el hecho de que aún no ha sido ratificado por ninguno de los integrantes; puede sostenerse que el futuro del TPP es incierto.

Sin embargo, en el caso de que finalmente este mega-acuerdo entre en vigencia, estaremos ante un cambio de paradigma mundial en lo que a integración económica se refiere, y será fundamental analizar y lograr su correcta aplicación.



VI. BIBLIOGRAFIA.

- BARTESAGHI Ignacio (2015). *Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica*, Foreign Affairs Latinoamérica, Vol. 15: No. 3, pp. 45-53. Disponible en: www.fal.itam.mx)
- BULLÓN MENDEZ M. (2014). “Los mega-acuerdos comerciales: ¿Oportunidad o amenaza”. En *Temas de la Economía Mundial*.
- CHAMOCHUMBI Luciana (2015). *Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica: Ventajas y Desventajas para el Perú*. (<https://internacia.files.wordpress.com/2015/08/boletc3adn-julio.pdf>)
- Fundación INAI (2014). *Nuevo regionalismo. Consecuencias para el comercio agroindustrial*. Buenos Aires.
- FURCHE Carlos (2013). *Chile y las negociaciones del tpp: análisis del impacto económico y político*. ONG Derechos digitales. Disponible en :<https://www.derechosdigitales.org/wp-content/uploads/TPP-furche.pdf>
- GAYÁ, Romina (2014). *Mega acuerdos y multilateralismo en crisis, amenazas para el MERCOSUR*, en Informe Económico Mensual. Buenos Aires: USAL.
- GAYÁ, Romina (2015). *El TPP y los retos para el MERCOSUR*. Disponible en: <http://www19.iadb.org/intal/conexionintal/2015/10/30/el-tpp-y-los-retos-para-el-mercosur/>
- GRANADOS, Ulises (2014): “México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (tpp): oportunidades y retos”, en *Revista Análisis*. Disponible en : <http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14352.pdf>
- Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) (2013). *Negociaciones de mega acuerdos: ¿Cómo influirán en América Latina?*, en: *Carta Mensual INTAL N°204*, Buenos Aires.
- ROZEMBERG, Ricardo y GAYÁ, Romina (2014). *Los Mega Acuerdos: nuevas reglas, nuevos actores: Impactos sobre el MERCOSUR*. Buenos Aires: CERA-IEI.
- SANCHEZ RODRIGUEZ, Yanaisy (2014). *El Acuerdo de Asociación Transpacífico y sus implicaciones para América Latina*”, en *Revista Cubana de Economía y Sociedad* no. 3 (2014). La Habana : Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Disponible en: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Cuba/ciei-uh/20150708023245/yanaisy.pdf>.
- SIGNORET, Jose and BLOODGOOD, Laura (2016): *Trans-Pacific Partnership Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*. Informe publicado en United States International Trade Commission.



Otras Fuentes consultadas:

- [Acuerdo Transpacífico \(Transpacific Partnership Agreement – TPP\)](https://www.direcon.gob.cl/tpp/capitulos-del-acuerdo/) – Disponible a través de la web de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, perteneciente al Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (<https://www.direcon.gob.cl/tpp/capitulos-del-acuerdo/>)
- <http://edition.cnn.com/2015/10/07/politics/hillary-clinton-opposes-tpp/>
- http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/Negotiations/Summary_TPP_October_2015_s.pdf
- <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4607.pdf>
- <http://www.cronista.com/financiamiento/La-muerte-del-TPP-significaria-el-fin-de-la-globalizacion-liderada-por-Estados-Unidos-20160729-0022.html>
- <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text>
- <http://tppabierto.net/documentacion>
- <http://www.bloomberg.com/graphics/2016-us-vs-china-economy/>
- <http://eleconomista.com.mx/industrias/2016/09/13/sin-tpp-china-dominara-froman>
- <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R44278.pdf>
- <http://www.eleconomista.com.ar/2015-11-el-mercosur-ante-el-tpp/>
- <http://www.telesur.tv/telesuragenda/Firma-del-TPP--20151006-0021.html>

Nota: Todos los sitios web han sido consultados entre junio y octubre de 2016.

Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales
Secretaría de Extensión Universitaria-Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales-Universidad Nacional de La Plata
La Plata - Buenos Aires - Argentina
Octubre 2016
Contacto: orei@jursoc.unlp.edu.ar