

América Latina ante el TPP y el TTIP

Federico Steinberg | Investigador principal de Economía Internacional | @Steinbergf 

El estancamiento de la **Ronda de Doha** de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sumado al rápido **auge de las potencias emergentes** y al espectacular crecimiento del comercio de servicios y las **cadenas de suministro globales**, han llevado a EEUU a liderar dos mega acuerdos comerciales regionales: el **TTIP con la UE** y el **TPP con los principales 12 países de la cuenca del Pacífico** (excluyendo a China).



Más allá de sus potenciales efectos económicos beneficiosos, **estos dos acuerdos tienen un claro objetivo geopolítico**. Con ellos, EEUU pretende revitalizar la relación transatlántica, contener el auge de China y, sobre todo, devolver a EEUU el liderazgo en la fijación de las reglas de juego de la economía internacional, que ya tuvo después de 1945 y que ha ido perdiendo paulatinamente por el auge de las potencias emergentes.

Para los países de **América Latina** (y para las perspectivas de integración regional) **el impacto de estos acuerdos es todavía incierto**. Desde el punto de vista económico, en la medida en la que estos acuerdos podrían generar un mayor crecimiento económico tanto en EEUU como en la UE (y en un buen número de países de Asia Pacífico), América Latina en su conjunto podría verse beneficiada vía mayores exportaciones. Este beneficio podría materializarse incluso aunque se produjera cierta desviación de comercio, ya que los productos que exporta América Latina tienden a ser mayoritariamente primarios, donde una eventual desviación de comercio sería baja. Aun así, los países que tiene acuerdos bilaterales con EEUU y la UE, y que no son grandes exportadores de *commodities*, como México y los países de América Central, podrían verse perjudicados.

Desde una perspectiva geopolítica, los efectos son todavía más difíciles de anticipar. Si el TPP y el TTIP logran revitalizar la OMC (como por ejemplo ocurriera con las negociaciones del NAFTA durante la **Ronda Uruguay del GATT** a principios de los años 90), el conjunto de la región (y sobre todo los países de América del Sur) saldría beneficiada, ya que su modelo de inserción internacional, sesgada hacia las materias primas y poco integrado en las cadenas de suministro globales, se vería favorecido por reglas multilaterales claras que facilitarían el acceso de sus exportaciones a los mercados externos.

Ahora bien, en la medida en la que hay procesos de integración competitivos en América Latina, y que uno de ellos (la Alianza del Pacífico) está parcialmente integrado en el TPP (tres de los cuatro países que lo integran –México, Chile y Perú– forman parte de las negociaciones del TPP), **la conclusión de un TPP ambicioso podría añadir dificultades para vertebrar un mercado integrado en la región**. En particular, **Brasil**, el gran coloso de América del Sur, podría quedar aislado, por lo que ya está buscando

fórmulas para revitalizar un acuerdo con la UE, con o sin sus socios de Mercosur. Además, en la medida en que estos nuevos acuerdos podrían forzar cierta armonización regulatoria en temas sensibles como la protección de la propiedad intelectual o de los derechos de los inversores o las compras públicas, **los países de América Latina podrían perder *policy space***, lo que sería un problema para tener flexibilidad en sus estrategias de desarrollo y de diversificación de exportaciones.

Para que América Latina pueda realmente sacar provecho de la nueva situación comercial mundial sería necesaria una **mayor integración del mercado latinoamericano** que permita a la región aprovechar las economías de escala e integrarse en las cadenas de suministro globales más allá de la exportación de materias primas.

Esto, sin embargo, exigiría un **compromiso político al máximo nivel** para vencer las rivalidades nacionales e integrar poco a poco los distintos procesos de integración en marcha en la región, algo que hoy no se antoja fácil.