FOREIGN AFFAIRS
LATINOAMÉRICA

VOLUMEN 15 • NÚMERO 3
JULIO-SEPTIEMBRE 2015

Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica

Cita recomendada:
Bartesaghi, Ignacio, (2015) "Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica", *Foreign Affairs Latinoamérica*, Vol. 15: Núm. 3, pp. 45-53. Disponible en: www.fal.itam.mx

Efectos del TPP en Asia-Pacífico y Latinoamérica

Ñ *Ignacio Bartesaghi*

Se perciben al menos dos desafíos en un análisis del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP). Por un lado, la ya conocida restricción de acceso a la información debido al secretismo en el que se llevan las negociaciones. Por otro, la necesidad de enmarcar el análisis en el nuevo contexto internacional, ya que, naturalmente, este es el que impulsa los intereses de algunos de los países que integran las negociaciones.

Respecto al contexto, deberá dimensionarse la importancia de Asia-Pacífico en la economía internacional, en particular por el liderazgo de China y la India, dos actores que no integran la negociación objeto de estudio. La trascendencia de sus economías es evidente por la relevancia adquirida en el comercio de bienes y servicios, en las inversiones, en las finanzas internacionales y en el fenómeno de las cadenas mundiales de valor.

Este contexto lleva a que las negociaciones internacionales ya no puedan ser analizadas desde el enfoque clásico en términos de sus impactos, ya que la motivación de las partes interesadas es en mayor medida geopolítica y ya no solo económica. Además, encuentra su sustento en una multiplicidad de factores que emergen en un mundo en plena transformación, con dinámicas y actores cambiantes y aún en proceso de redefinición.

En ese sentido, hay algunas realidades que marcan desde un inicio la dirección del análisis. Es el caso del estancamiento de las negociaciones en la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC); las posibilidades reales de avanzar en un Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico (FTAAP) en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC); las pujas por el liderazgo en Asia-Pacífico; la profundización de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en busca de un mercado común y sus conversaciones en las denominadas negociaciones ASEAN *Plus;* el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión

IGNACIO BARTESAGHI es Coordinador del Observatorio América Latina – Asia-Pacífico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), del Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) y de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Es doctor en Relaciones Internacionales. Las opiniones expresadas en este artículo son personales.

(ATCI) lanzado por Estados Unidos y la Unión Europea, y la posición de las economías latinoamericanas frente a las coyunturas internacionales, como lo explica la conformación de la Alianza del Pacífico.

A todas estas variables hay que añadir las agendas internas. Así, por ejemplo, la agenda de Estados Unidos está impulsada por la definición de un nuevo modelo negociador internacional, como ocurrió en su momento con la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el que no logra avances sustantivos en el ámbito multilateral y en el que se juegan gran parte de los beneficios económicos de las próximas décadas. Todo lo expuesto confirma la importancia de la conformación de bloques económicos y comerciales en un mundo en el que los liderazgos son cada vez más compartidos y en el que los intereses que motivan las acciones de política exterior de los Estados son cada vez más complejos de definir y analizar.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DEL TPP

Antes de caracterizar brevemente a los miembros que integran las negociaciones del TPP, debe tenerse en cuenta que el antecedente directo del acuerdo fue la conformación del denominado P4. Este acuerdo comenzó con negociaciones entre Chile, Nueva Zelanda y Singapur en 2002, a los que luego se sumó Brunéi. Entró en vigencia en 2006.

Los países mencionados forman parte de la APEC y avanzaron en este acuerdo para prestar apoyo a la iniciativa de conformar el Área de Libre Comercio de Asia-Pacífico, lanzada formalmente por dicha organización en 2004. Es un acuerdo entre economías relativamente pequeñas y además muy distantes, por lo que podría ser considerado un acuerdo atípico en términos internacionales.

Desde el interés mostrado por Estados Unidos en 2008, concretado a partir de las negociaciones iniciadas en 2010 en la ciudad de Melbourne, Australia, se conformó un nuevo acuerdo liderado por la potencia estadounidense no solo en términos de los capítulos de la negociación, sino también por la reacción —no siempre de interés— de otros países. Si bien tanto el P4 como el TPP se encuentran abiertos a economías que no pertenezcan a la APEC, ambas iniciativas tienen una relación directa con dicho foro y en particular con la conformación de un nuevo modelo de negociación en Asia-Pacífico a partir de los liderazgos de China, de Estados Unidos y de la ASEAN.

Los miembros

Actualmente las negociaciones del TPP comprenden 12 miembros, todos integrantes de la APEC: Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam. Se trata de países con profundas asimetrías desde el punto de vista económico, tanto en términos de PIB como, por ejemplo, Estados Unidos y Japón frente a Brunéi, como por la importancia del comercio exterior. También debe tenerse en cuenta que se encuentran ubicados en diferentes regiones.

Los 12 miembros juntos suman el 11% de la población mundial (cerca de 800 millones de personas), el 37.5% del PIB, el 23% de las exportaciones mundiales, el 27% de las importaciones, el 32% de las entradas de Inversión Extranjera Directa y el 42% de las salidas, lo que confirma la importancia de las negociaciones como bloque. A las asimetrías estructurales comentadas hay que sumarle que los miembros se encuentran en diferentes procesos de integración regionales con los que ya tienen compromisos en los sectores comerciales más variados, como es el caso de la Alianza del Pacífico, la Comunidad Andina, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el TLCAN y la ASEAN. Además, los miembros han firmado numerosos acuerdos bilaterales, muchos entre ellos mismos, o también están en otras negociaciones, como la Asociación Económica Regional Integral (RCEP) —un acuerdo liderado por China que se anuncia como la contraofensiva del gigante asiático frente a Estados Unidos— o el ATCI de Estados Unidos con la Unión Europea.

De cualquier forma, todas las economías que integran el TPP tienen características comunes, especialmente en lo que se refiere a los niveles de apertura comercial y el número de acuerdos comerciales, en particular los denominados "profundos" en los que se negocian materias de la OMC *Plus.* Asimismo, sus miembros han establecido definiciones claras en las estrategias de desarrollo. Esta realidad no quiere decir que las economías no tengan incentivos para negociar ni que el camino para llegar a un acuerdo no sea sinuoso.

Los capítulos de la negociación y las rondas comerciales

En cuanto a los capítulos de la negociación, se trata de un acuerdo profundo conocido como "high quality agreement", que abarca muchos capítulos, algunos de los cuales suelen ser incluidos desde tiempo atrás en los acuerdos de última generación, y otros confirman los nuevos intereses de las grandes potencias. Los capítulos incluidos en las negociaciones del TPP de acuerdo con fuentes oficiales son: comercio de bienes, medidas de defensa comercial, cooperación aduanera, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio y acceso a los mercados, comercio transfronterizo de servicios, así como servicios financieros, comercio electrónico y telecomunicaciones.

De igual forma incluye la entrada temporal de ejecutivos de negocios, inversiones, propiedad intelectual, normas ambientales y laborales, así como contratación pública, asuntos legales e institucionales, desarrollo de capacidades, normas de competencia y empresas estatales. También se contemplan asuntos de tipo horizontal, como coherencia regulatoria, integración regional, transparencia y desarrollo.

La característica más importante es la profundidad y no tanto la amplitud, que es común a otros acuerdos de última generación, ya que en muchos de los capítulos señalados se busca un acuerdo OMC *Plus*. Esto implica negociar más allá de las normas pactadas en el ámbito multilateral y renegociar parte de las disposiciones ya vigentes entre algunos miembros del TPP.

Este es un fenómeno de suma importancia para comprender el alcance de las negociaciones, especialmente desde 2008, cuando Estados Unidos inició su participación.

Las dificultades para avanzar en el ámbito multilateral, como en la Ronda de Doha, llevan a las principales economías mundiales a abrir espacios de negociación paralelos para avanzar más rápidamente en los sectores que convienen a sus intereses, lo que explica en parte la iniciativa del TPP, el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TISA) —negociaciones para alcanzar un acuerdo plurilateral en servicios— o el propio ATCI, lo que algunos autores han denominado como el "plan B" de Estados Unidos.

Otro desafío relativo a los capítulos de negociación tiene que ver con la armonización de las diferentes materias, ya que el TPP deberá coexistir con otros acuerdos comerciales que no necesariamente se ocupan de los mismos asuntos. Esto implicará una dificultad especial para las economías más pequeñas.

En cuanto al estado actual de las negociaciones, aparte del ya comentado secretismo sobre los avances alcanzados en las sucesivas rondas, algunas filtraciones apuntan a que la atención está centrada en los capítulos de propiedad intelectual, inversiones y servicios, justamente las materias en las cuales no se han logrado progresos sustantivos en el plano multilateral. Este aspecto es central para la primera potencia, en una época en la que su principal competidor en Asia-Pacífico (China) lleva adelante profundas reformas en su estrategia de desarrollo, que producirán alteraciones normativas en dichas materias, y cuando los miembros de la ASEAN avanzan hacia un mercado común.

Si bien la contraposición clásica entre los intereses industriales y los agrícolas de muchas negociaciones norte-sur o de la Ronda de Doha de la OMC no es central en el TPP, esto no implica que el sector agrícola no esté presente en las negociaciones. Lo anterior, particularmente por las restricciones que tanto Estados Unidos como Japón imponen en este sector en cuanto aranceles y otras barreras no arancelarias, así como en subsidios internos y a la exportación.

Respecto a las rondas comerciales, entre 2010 y 2014 se llevaron a cabo 20, lo que imprime un gran dinamismo a las negociaciones. Más allá del ritmo impuesto, cabe recordar que inicialmente se acordó que el cierre de las negociaciones sería en noviembre de 2011, pero la fecha debió postergarse, entre otros motivos, por el interés mostrado por Estados Unidos en retrasar las negociaciones para concretar el ingreso de Canadá, México (integrantes del TLCAN) y Japón.

A partir de 2013 se comenzaron a realizar reuniones ministeriales periódicas, que en muchos casos coincidieron con encuentros de sus miembros en otros foros, como ocurrió en la APEC. Además de los avances, que en algunas áreas enfrentan dificultades, es claro el dinamismo que se le ha otorgado a las negociaciones, en las que se han concretado muchas rondas en las cuales se han incorporado algunos socios clave. Esto representa un logro sustancial para el acuerdo, pues pretende incluir al mayor número de economías (al menos desde la óptica estadounidense).

La incorporación de nuevos miembros es un aspecto central, ya que si bien se trata de un acuerdo que cuenta con cláusulas de adhesión (incluso para economías que no integran la APEC), los nuevos integrantes deberán aceptar las negociaciones ya concluidas en las sucesivas rondas comerciales. Si bien esta disposición no está escrita, se hace evidente en la lógica de las negociaciones y, en cierta forma, atenta contra el

ingreso de nuevos socios, especialmente si se trata de economías de importancia económica y comercial, como China. En suma, la mecánica de las negociaciones y la profundidad de las materias negociadas restan incentivos para el ingreso de China y otros Estados, con la única excepción de Colombia, que espera que con el TPP no va a perder ventajas respecto de sus socios de la Alianza del Pacífico. Este escenario no es el mejor, si se atiende a los beneficios económicos que se anticipan con el TPP de acuerdo con los estudios de impacto, según los cuales un acuerdo que incluyera a China (un modelo TPP-RCEP) sería ventajoso para las partes.

INTERESES DE ASIA-PACÍFICO Y LATINOAMÉRICA

Análisis de algunas economías

Las economías de Asia-Pacífico (se incluye a Oceanía en este grupo) que integran las negociaciones del TPP son Australia, Brunéi, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam. Tres de los países mencionados —Brunéi, Nueva Zelanda y Singapur— fueron socios originarios del P4, con el cual se promovía una zona de libre comercio en la APEC. Estas economías tienen intereses vigorosos en el TPP, pues se trata de economías abiertas, con estrategias de desarrollo bien definidas de acuerdo con sus comprobados niveles de competitividad en algunos sectores productivos y con experiencia en la negociación de las nuevas materias del comercio internacional.

Acuerdos comerciales entre los miembros del TPP

Países TTP	Australia	Brunéi	Canadá	Chile	EUA	Japón	Malasia	México	N. Zelanda	Perú	Singapur	Vietnam
Australia	N/C	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Brunéi	No	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	No	Sí	N/C	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí	N/C	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
EUA	Sí	Sí	Sí	Sí	N/C	No	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Malasia	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí
México	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	N/C	No	Sí	No	No
N. Zelanda	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí
Perú	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	No
Singapur	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	N/C	Sí
Vietnam	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C

FUENTE: Datos del Observatorio América Latina–Asia-Pacífico, del Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos, de los Ministerios de Relaciones Exteriores de los países miembros y del Centro de Desarrollo de Asia del Banco Asiático para el Desarrollo.

Todos los países señalados poseen acuerdos comerciales vigentes de unos con otros (algunos en el marco de la ASEAN), con la única excepción de Nueva Zelanda con Japón. Por otra parte, algunos miembros del TPP tienen acuerdos con Estados Unidos, lo que naturalmente es una ventaja a la hora de enfrentar las negociaciones. En ese sentido, tomando como referencia el Tratado de Libre Comercio de Estados Unidos con Singapur, vigente desde 2004, ya en dicha instancia se incorporaron negociaciones en las siguientes materias: servicios financieros, telecomunicaciones, ingreso temporal de ejecutivos de negocios, compras gubernamentales, comercio electrónico, inversiones, propiedad intelectual, normas laborales y medioambientales. Estos capítulos son parte fundamental de las negociaciones del TPP, especialmente en lo que tiene que ver con la implantación de un nuevo modelo de negociación en la zona de Asia-Pacífico, lo que guiaría las negociaciones de una eventual zona de libre comercio entre las economías de la APEC.

Economías como Australia y Nueva Zelanda encuentran beneficios en el marco del TPP, especialmente en la posibilidad de expandir el comercio y las inversiones con los socios del acuerdo, ya que en algunos casos no tienen convenios comerciales (por ejemplo, con Canadá, México y Perú, a lo que debe sumarse Japón en el caso de Nueva Zelanda). Además, deben identificarse nuevas oportunidades de negocios por la acumulación de origen y las negociaciones de las normas técnicas, donde si bien se negocia con base en materias OMC *Plus*, se trata de economías muy avanzadas en dicho capítulo, por lo que también se esperan efectos benéficos en la armonización de las normas vinculadas con el comercio.

En el sector de los servicios, de acuerdo con evaluaciones realizadas por el propio gobierno de Australia, hay intereses vigorosos en varios subsectores, como por ejemplo los servicios financieros. También hay posibilidades de inversión, si bien se evidencian ciertos reparos en la solución de las disputas. Otros capítulos tienen que ver con el ingreso temporal de ejecutivos de negocios, comercio electrónico, telecomunicaciones y compras gubernamentales. En otras materias, como las laborales o ambientales, no se enfrentarían mayores dificultades.

Los intereses defensivos más notorios presentados por Australia tienen que ver con la propiedad intelectual, para la que busca un equilibrio entre en la promoción de la inversión y la innovación, pero con un razonable acceso a los medicamentos. Por cierto, esta disyuntiva no es ajena a otros países que enfrentan negociaciones de estas características.

Uno de los actores principales de las negociaciones es Japón. La incorporación de la potencia asiática a las negociaciones tiene diversas repercusiones, algunas comerciales y otras geopolíticas, ya que China impulsa un acuerdo trilateral con Corea del Sur y Japón, lo que a su vez tiene relación con las negociaciones en el marco del RCEP y en la agenda externa de la ASEAN.

Japón debió enfrentar un denso debate interno, ya que tomó la decisión de ingresar a una negociación en la ronda 17, con pocas posibilidades de influir en los resultados, si bien su relación con Estados Unidos y la importancia que le otorgó a su ingreso le reportaría ciertas oportunidades de negociar algunas condiciones. Uno de

los aspectos que influyó en la decisión de Japón tiene que ver con Corea del Sur, que suscribió un acuerdo con Estados Unidos, lo que afecta las ventajas comparativas de acceso de Japón a los mercados estadounidenses.

En cuanto a los efectos para el país asiático, se perciben oportunidades de mejora en las condiciones de acceso, ya que Estados Unidos y Japón no tienen un acuerdo comercial vigente. Japón introduce en el TPP una de las dimensiones clásicas de las negociaciones internacionales, ya que el sector industrial tiene importancia (sector automotriz), como también el sector agrícola, en el cual ha impuesto restricciones y medidas proteccionistas, además de subsidios.

Si se aplica el análisis a las economías latinoamericanas, se destaca la presencia de Chile, México y Perú, que poseen acuerdos vigentes de libre comercio con Estados Unidos y una actitud bastante activa para firmar acuerdos comerciales, incluso con economías asiáticas. Para México, la incorporación al acuerdo es clave para sostener sus ventajas en el marco del TLCAN, el que se vería renegociado indirectamente por los avances en el TPP. Son evidentes los beneficios de una mejora en las condiciones de acceso, especialmente en las economías de Asia-Pacífico, ya que no posee una relación comercial profunda con esta región. El análisis de los efectos favorables para México debe contemplar la importancia de las cadenas internacionales de valor en la relación con los otros socios del acuerdo, con los que se encuentra muy bien posicionado debido a la cercanía con el principal mercado mundial.

En el caso de Chile y de Perú, debe considerarse la activa participación de estos países en las negociaciones internacionales, se trate de acuerdos bilaterales (lo que indica que, como ocurre en México, ya llevaron adelante reformas normativas y aceptaron parte de las exigentes normas planteadas por Estados Unidos o la Unión Europea en los acuerdos respectivos), o bien de grandes bloques comerciales como la APEC. Además, Chile integró el P4, lo que confirma una posición vigorosa en muchas de las materias negociadas en el marco del TPP, como por ejemplo el sector de los servicios.

Análisis por regiones y el ámbito multilateral

En toda negociación comercial hay ganadores y perdedores, pero en esta última categoría están claramente los países que no participan en las negociaciones. Muchas economías de Latinoamérica y de Asia-Pacífico que no forman parte del TPP naturalmente se verán afectadas por un eventual cierre de las negociaciones.

La dimensión regional y multilateral es básica en el análisis del TPP. Las economías latinoamericanas que participan en las negociaciones enfrentan un claro desafío regional debido a la articulación con la Alianza del Pacífico, ya que uno de sus miembros no integra el TPP ni tampoco forma parte de la APEC. Si bien la estrategia de Colombia en la Alianza del Pacífico tiene que ver con acortar la brecha en las ventajas de acceso obtenidas por sus socios de la región en Asia-Pacífico, la posición del país en la estrategia de inserción presenta algunas diferencias respecto a la de Chile y Perú, entre otras cosas por el desarrollo de la industria colombiana, la que podría resentir las decisiones de política comercial seguidas por la Alianza del Pacífico.

Desde el punto de vista regional, el quiebre de las negociaciones en bloques, especialmente entre la Alianza del Pacífico y el Mercado Común del Sur (Mercosur) —que poseen estrategias distintas respecto a las grandes negociaciones y su inserción en Asia—, no necesariamente favorece la integración del continente y puede llevar a fricciones comerciales. Las organizaciones internacionales como la ALADI, en la que convergen países de los dos bloques comerciales, podrán tener un papel en la incorporación progresiva a la agenda de la región las materias que todavía no se negocian en el subcontinente y que favorecerán la inserción en las dinámicas internacionales actuales.

En la región Asia-Pacífico, el papel de la ASEAN en las negociaciones será de suma importancia, ya que cuatro de sus miembros (Brunéi, Malasia, Singapur y Vietnam) integran el TPP. La ASEAN es parte fundamental de la integración asiática, especialmente con China, un actor que no ha sido incorporado a la meganegociación y que incluso lidera un acuerdo que se presenta como alternativa para muchas economías que no están preparadas para aceptar las concesiones previstas en el marco del TPP.

A su vez, la relación comercial de la ASEAN con los otros Estados de Asia-Pacífico, además de China (como Australia, Corea de Sur, la India, Japón, y Nueva Zelanda, en lo que se conoce como ASEAN *Plus*), se encuentra en etapa de profundización, por lo que las negociaciones en el TPP tendrán implicaciones para la agenda de la integración. En los hechos, la ASEAN ya ha tenido dificultades para articular los intereses surgidos entre el TPP y el RCEP.

En el plano multilateral, cabe destacar los posibles impactos en la APEC y la OMC. El primer espacio, más de corte plurilateral, como la ASEAN, también enfrenta el desafío de gestionar las tensiones surgidas entre los dos modelos de negociación comercial presentados en Asia-Pacífico, uno liderado por el TPP y el otro por el RCEP, ya que una convergencia favorecería la conformación de la FTAAP en el marco de la APEC, lo que fortalecería ese espacio.

Naturalmente, uno de los ámbitos más perjudicados por la negociación del TPP es el multilateral. La OMC ha sido clave para que la mayor parte de los países incorporen progresivamente las reformas impuestas por las dinámicas mundiales, pero con sus legítimas prerrogativas de acuerdo con los diferentes niveles de desarrollo.

La complejidad que han adquirido las rondas comerciales en la OMC por el número cada vez mayor de materias y de miembros, queda evidenciada por los avances en la Ronda de Doha. Este escenario llevó a que las principales economías mundiales emprendieran negociaciones plurilaterales al estilo del OMC *Plus,* que por sus miembros tendría efectos determinantes en el ámbito multilateral, como el TPP, el ATCI, el TISA o la propia FTAAP.

En el marco analítico propuesto, el RCEP sería un acuerdo que por la profundidad pretendida en algunas de las materias negociadas tendría menores repercusiones para la OMC. Para el ámbito multilateral, los avances de las grandes negociaciones llevarían a un nuevo escenario negociador, en el que las reglas aceptadas regularán el comercio internacional las próximas décadas. Si esto ocurre, llevará a profundas reformas en el sistema multilateral.

EL IMPACTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La aparición de iniciativas comerciales como la del TPP confirma el surgimiento de un nuevo paradigma de integración económica internacional. Este paradigma tiene múltiples causas, entre las que se destacan: la complejidad de las negociaciones comerciales en el ámbito multilateral (estancamiento de la Ronda de Doha), los cambios en la estructura económica internacional impulsados por una revolución industrial que provocará una reestructuración de los sistemas de producción de bienes y servicios, y la relevancia geopolítica otorgada a las negociaciones comerciales.

En cuanto a los impactos, tanto los países de Latinoamérica como los de Asia-Pacífico que integran las negociaciones del TPP poseen ciertas características comunes. Para los miembros de las dos regiones hay beneficios concretos de acceso a bienes y servicios, si bien también se han levantado posiciones defensivas en los capítulos más delicados, como el de propiedad intelectual, en el que por iniciativa de Estados Unidos se pretende elevar las normas negociadas a otros acuerdos comerciales.

Ahora bien, más allá de las diferencias en diversos capítulos, los impactos del TPP deben contemplar a los terceros, en particular las economías que no integran las negociaciones, así como los procesos de integración regional y los efectos en los acuerdos ya vigentes (como el TLCAN), especialmente en el ámbito multilateral. Los efectos mundiales pueden ser muy negativos en términos normativos, ya que de alcanzarse consensos entre las grandes potencias en los vectores principales de la regulación comercial, muchos de los miembros de la OMC perderían margen de acción para la definición de sus políticas nacionales de desarrollo económico. Al mismo tiempo, la OMC podría quedar relegada como espacio natural para negociar las reglas del comercio internacional.