

ACADEMIA DIPLOMÁTICA DEL PERÚ JAVIER PÉREZ DE CUÉLLAR



MAESTRÍA EN DIPLOMACIA Y RELACIONES INTERNACIONALES

**TESIS PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRO EN DIPLOMACIA Y
RELACIONES INTERNACIONALES**

TEMA DE TESIS:

“Implicancias políticas y económicas de la ratificación del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico para el Perú y la política exterior peruana”

PRESENTADO POR:

Gonzalo Trípoli Bringas

ASESORES:

Asesor Temático: Ministro SDR Jorge Renato Reyes Tagle

Asesor Metodológico: Dra. Milagros Aurora Revilla Izquierdo

Lima, 8 de noviembre de 2021

RESUMEN

El Acuerdo Integral Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP) es un macro acuerdo regional de última generación que busca incrementar el comercio, generar cadenas de valor transpacíficas y modernizar las disposiciones del comercio mundial. Además, pretende dinamizar el intercambio comercial, que se encuentra afectado por la ralentización y burocratización de instancias como la OMC o APEC, el auge del proteccionismo y las tensiones geopolíticas entre China y Estados Unidos.

Este trabajo analiza los beneficios y retos que presenta el acuerdo para la política exterior peruana, y permite estimular un mayor acercamiento político, geoestratégico y comercial al Asia Pacífico. En ese sentido, examina las complementariedades con otros esquemas de integración, una posible expansión global y el rol que juega el acuerdo en el contexto actual, en relación con las tensiones entre China, Taiwán, Estados Unidos y en el Asia Pacífico. Observa, además, las posibilidades que brinda el acuerdo en el contexto mundial para su aplicación en la realidad peruana, en la medida en que permite mejorar su imagen internacional, aumentar su *soft power* y de administrarse adecuadamente las solicitudes de adhesión de China y Taiwán, se podrá esbozar una estrategia diplomática para abordar las tensiones entre potencias. A partir de ello, se puede aprovechar para aumentar su acceso a mercados, fortalecer los marcos regulatorios locales y aumentar la competitividad del país.

Palabras clave: Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífica, acuerdos comerciales, integración económica, macro acuerdos regionales, Asia Pacífico, política exterior peruana

ABSTRACT

The Comprehensive Progressive Trans-Pacific Partnership (CPTPP) is a state-of-the-art regional macro-agreement that seeks to increase trade, generate value chains and modernize world trade provisions. It also seeks to revitalize world trade, which is affected by the slowdown and bureaucratization of bodies such as the World Trade Organization and the Asia-Pacific Economic Cooperation forum, and by geopolitical tensions.

This research analyses the benefits and challenges presented by the agreement for Peruvian foreign policy, as it stimulates greater political, geostrategic and commercial rapprochement with the Asia-Pacific. In this sense, it explores the complementarities with other regional organizations, a possible global expansion, and the role played by the agreement in the current context, in relation to the tensions between China, Taiwan, the U.S. and the Asia-Pacific. It also examines the possibilities offered by the agreement in the global context for its application in the Peruvian reality, as it allows improving its international image, increasing its soft power and in case the admission of China and Taiwan is administered accordingly, a comprehensive diplomatic strategy can be implemented to manage geopolitical tensions among global powers. Moreover, it can be used to increase its markets access, strengthen local regulatory frameworks and increase the competitiveness of Peru.

Keywords: Comprehensive Progressive Trans-Pacific Partnership, free trade agreements, economic integration, Asia-Pacific, trade multilateralism, Peruvian foreign policy

LISTA DE ACRÓNIMOS

ASEAN	Asociación de Naciones del Sureste Asiático
AP	Alianza del Pacífico
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico
AUKUS	Alianza militar entre Estados Unidos, Australia y Reino Unido
CPTPP	Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico
CV	Cadena de valor
CVG	Cadena de valor global
DEPA	Acuerdo de Asociación de Economía Digital
FTAAP	Área de Libre Comercio del Asia Pacífico
IED	Inversión extranjera directa
OCEX	Oficinas Comerciales en el Exterior
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial de Comercio
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MINCETUR	Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú
MIPYMES	Micro, pequeñas y medianas empresas
MRE	Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú
P4	Chile, Singapur, Australia y Nueva Zelanda
PBI	Producto bruto interno
PESEM	Plan Estratégico Sectorial Multianual
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
TLC	Tratado de libre comercio
T-MEC	Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá
TSEP	Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica
TPP	Tratado de Asociación Transpacífico
TTIP	Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión

ÍNDICE

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
LISTA DE ACRÓNIMOS	3
ÍNDICE DE FIGURAS	7
ÍNDICE DE TABLAS	8
INTRODUCCIÓN	9
CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL	13
1. Integración Regional	13
1.1. Regionalismo	13
1.2. Regionalismo abierto y transregionalismo en América Latina	15
1.3. Nuevo paradigma de integración económica	16
1.3.1. Integración profunda	16
1.3.2. Macro acuerdos regionales	19
1.4 Efectos de los acuerdos comerciales	19
1.4.1. Creación o desviación de comercio	20
1.4.2. Cadenas de valor	21
1.4.3. Acumulación de origen	25
2. Crisis del multilateralismo	26
2.1. Orígenes de la crisis: Ralentización del sistema multilateral del comercio, auge del proteccionismo y guerra comercial entre China y Estados Unidos	26
2.2. Impacto de la covid-19 y perspectivas de recuperación	29
2.3. Recuperación y perspectivas pos covid-19.....	31
3. Antecedentes del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico	32
3.1. Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)	32
3.2. Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPSEP) ...	33
3.3. Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)	35
3.4 Antecedentes geopolíticos	37

CAPÍTULO II: EL ACUERDO INTEGRAL Y PROGRESISTA DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO Y SUS IMPLICANCIAS PARA EL PERÚ	39
.....	
1. Relevancia geoeconómica del Acuerdo Integral Progresista de Asociación Transpacífico	39
2. Alcances del acuerdo y sus implicancias para el Perú	40
2.1. Profundización de acuerdos de libre comercio existentes y mayor acceso a mercados.....	41
2.2. Facilitación de comercio y acumulación de origen	44
2.3 Inversiones.....	45
2.4 Comercio electrónico y economía digital.....	48
2.5. Desarrollo sostenible	50
2.6 Inserción en cadenas de valor transpacíficas.....	52
2.6.1 Factores de producción: trabajo y capital	54
2.6.2 Tamaño de mercado.....	55
2.6.3 Ubicación geográfica	56
2.6.4 Calidad institucional	58
3. Alcance geopolítico y futuro del acuerdo: ¿Posible expansión global?	60
3.1. Primer escenario: tensiones se mantienen	63
3.2. Situación del Perú.....	68
3.3. Segundo escenario: se alivian las tensiones	70
4. El otro macro acuerdo regional y su importancia geopolítica: Asociación Económica Integral Regional (RCEP).....	72
4.1 Complementariedad y comparación con el CPTPP.....	74
CAPÍTULO III: OPORTUNIDADES DEL ACUERDO INTEGRAL Y PROGRESISTA DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO PARA LA POLÍTICA EXTERIOR PERUANA.....	78
1. El Perú en el acuerdo	78
1.1. Prioridades en la negociación.....	78
1.2. Rol del Ministerio de Relaciones Exteriores	79
3. Lineamientos para la política exterior peruana	86

3.1. Establecer una estrategia diplomática para abordar relaciones entre potencias	86
3.2. Promover el comercio y las inversiones bajo el marco del CPTPP	87
3.3. Participar en el Comité de Comercio Electrónico y promover la formación del Comité de Cooperación y el Comité de PYMES	89
3.4. Fortalecer las misiones en el Asia Pacífico	89
3.5. Capacitar al personal diplomático en asuntos del Asia Pacífico	91
CONCLUSIONES.....	92
BIBLIOGRAFÍA.....	94
ANEXOS	109

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Disposiciones OMC	18
Figura 2	Disposiciones OMC +	18
Figura 3	Ratio de crecimiento del comercio mundial de mercancías sobre crecimiento del PIB mundial 1990-2020	27
Figura 4	Variación interanual del comercio de bienes de enero a agosto de 2020 de ciertas economías seleccionadas.....	30
Figura 5	Capítulos del CPTPP.....	41
Figura 6	Red de acuerdos comerciales vigentes del Perú	43
Figura 7	Fuentes aportantes de IED a junio de 2021.....	48
Figura 8	Impulsores del eslabonamiento en CVG	53
Figura 9	Comparación de los posibles beneficios de los acuerdos comerciales: los ingresos reales aumentan en 2030.....	72
Figura 10	Miembros del CPTPP, TPP, RCEP y potenciales miembros del FTAAP.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Caída en las exportaciones con países del CPTPP sin instrumento bilateral	42
Tabla 2	Indicadores en relación de clima favorable para hacer negocios en variables “softlanding”.....	47
Tabla 3	Exportaciones peruanas a los miembros del CPTPP en el año 2020	52
Tabla 4	Brecha de infraestructura en el Perú.....	57
Tabla 5	Incidencia del CPTPP sobre el eslabonamiento de CV transpacíficas	59
Tabla 6	Escenarios prospectivos con base en las tendencias recogidas.....	63
Tabla 7	Comparación entre los principales indicadores del RCEP y el CPTPP.....	74
Tabla 8	Objetivos y Acciones estratégicas del PESEM 2015–2021	82
Tabla 9	Objetivos y Acciones estratégicas del PEI 2020-2022	83
Tabla 10	Personal diplomático en las misiones de los países miembros del CPTPP ubicadas en el Asia Pacífico.....	90

INTRODUCCIÓN

El interés por participar de procesos de integración económica ha estado presente de manera constante en el accionar del Estado peruano. Las primeras acciones relacionadas a esto son la participación en el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) desde 1998, la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos en 2006 y la suscripción de 20 acuerdos comerciales. En ese sentido, el Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP), ratificado por el Perú en julio de 2021, es uno de los macro acuerdos regionales más importantes del mundo, pues la sumatoria del PBI de cada uno de los países participantes conforma el 13 % del PBI mundial y reúne a 11 países pertenecientes a la Cuenca del Pacífico. En ese sentido, la ratificación del CPTPP se enmarca en lo dispuesto por el Plan Estratégico Sectorial Multianual 2015-2021 (PESEM), dado que se incluye dentro de la visión del Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE) la importancia de proyectarse a la Cuenca del Pacífico y a la región del Asia Pacífico. Por ello, este trabajo tiene como objetivo dilucidar en qué medida se puede obtener un mejor aprovechamiento del acuerdo por parte del Perú para insertarse política, económica y geoestratégicamente a la referida región, en el contexto global.

En las últimas décadas ha ocurrido una ralentización en el avance del multilateralismo y un auge del nacionalismo a nivel mundial, con implicancias en diferentes planos de las relaciones internacionales. En el ámbito económico, el sistema multilateral de comercio se ha estancado desde la Ronda de Doha, dado que no se han logrado acuerdos sustanciales en el marco de la OMC. Adicionalmente, en la última década, el proceso se estancó aún más, ya que algunos Estados han adoptado políticas proteccionistas que han frenado los avances del proceso multilateral, resaltando la guerra comercial entre China y Estados Unidos. Estas tensiones también se han trasladado al plano geopolítico, que se iniciaron desde la política de contención a China por parte del gobierno del presidente Barack Obama, y continuada de forma más agresiva por los presidentes Donald Trump y Joe Biden, quienes han fortalecido

política y militarmente la región en el marco del conflicto del mar de China Meridional. Adicionalmente, China y Taiwán solicitaron su adhesión al CPTPP en setiembre de 2021, lo que generó una contaminación geopolítica del acuerdo y un incremento de las tensiones en la región.

En consecuencia, ha ocurrido una disminución en los beneficios comerciales alrededor del mundo. Esta situación fue exacerbada por los efectos de la pandemia de la COVID-19, pues, como respuesta, hubo una disminución en la actividad productiva y en las medidas proteccionistas comerciales. No obstante, también ha ocurrido una reorganización en el comercio internacional, en la cual muchas empresas han trasladado sus operaciones fuera de China.

En medio de esta problemática se encuentra el Perú, que, en su condición de potencia media, tiene como propósito la defensa de sus intereses en el marco del orden liberal internacional. Si bien es cierto que cuenta con una economía abierta, aún se tiene pendiente aumentar el acceso a mercados y sus exportaciones en el Asia Pacífico, e incrementar su participación en cadenas de valor globales hacia atrás, incrementando el valor agregado de sus exportaciones. Adicionalmente, debe responder de manera adecuada a los retos geopolíticos que presenta la región y el acuerdo, considerando que su interés es eminentemente económico y comercial.

Ante el panorama actual, como hipótesis para el presente trabajo, se ha considerado que el CPTPP puede redinamizar el comercio internacional, ofreciendo oportunidades al Perú para su reactivación económica. Además, representa una reactivación de las negociaciones comerciales en el contexto del estancamiento del sistema multilateral de comercio. De lograrse una adecuada administración de las solicitudes de China y Taiwán, eventualmente contribuirá a reducir tensiones geopolíticas. Adicionalmente, el CPTPP puede acercar al Perú en términos políticos, económicos, geoestratégicos y de cooperación al Asia Pacífico.

Corresponde señalar que los procesos de integración económica y los macro acuerdos regionales han sido materia de análisis de las diferentes Teorías de las Relaciones Internacionales. En ese sentido, el presente trabajo se guiará por el concepto del liberalismo, puesto que el objetivo principal de la participación peruana en los procesos analizados es aumentar la interdependencia y cooperación entre países. De igual forma, se guiará, en cierta medida, por el concepto de realismo, teniendo en cuenta, por un lado, la política de contención a China con la que nace el acuerdo; y, por otro, que ciertos Estados han solicitado su adhesión al CPTPP, y la oposición que han generado ciertas solicitudes. Así, las acciones señaladas se sustentan en defender sus propios intereses, garantizar su seguridad y aumentar su poder.

Teniendo en cuenta el método deductivo, analítico y cualitativo, el esquema del trabajo de investigación se divide en tres capítulos. En el primer capítulo, se revisan los aspectos materiales, conceptuales y teóricos sobre la integración económica. Primero, se plantean los conceptos claves y el marco teórico sobre la integración regional. Posteriormente, se realiza un recuento de los antecedentes que enmarcan el contexto actual de las relaciones económicas internacionales y se señalan los orígenes del CPTPP, el Tratado Transpacífico (TPP) y las circunstancias de la salida de Estados Unidos

En el segundo capítulo se analizan las implicancias comerciales y geopolíticas del CPTPP para el Perú. En primer lugar, se examinan las disposiciones del acuerdo y se analiza su impacto. Más adelante, se observan las implicancias geopolíticas del acuerdo, en el contexto de las solicitudes de adhesión de China y Taiwán y una posible respuesta peruana ante ellas. En el último capítulo se plantean propuestas para incrementar la inserción del Perú en el Asia Pacífico, en el marco de las posibilidades y retos presentados por el CPTPP.

La elaboración de la presente tesis parte de la revisión de las disposiciones del CPTPP, particularmente las decisiones que definen el proceso de adhesión de nuevos miembros. Asimismo, se considerarán diversas fuentes del *Peterson Institute*,

especialmente las proyecciones de Petri y Plummer y *el Asian Trade Center*, los cuales han contribuido con abundante literatura en la materia. Del mismo modo, para entender el eslabonamiento de las cadenas de valor nacionales en el escenario global se revisará documentación de la CEPAL, así como las dos tesis realizadas en la Academia Diplomática del Perú que abordan el tema del TPP.

CAPÍTULO I: MARCO CONCEPTUAL

1. Integración Regional

1.1. Regionalismo

El regionalismo es un proceso dirigido por el Estado, donde se fusionan voluntariamente atribuciones con sus vecinos, perdiendo soberanía a favor de objetivos comunes (Malamud, 2011, p. 219). Existen algunos factores que fomentan la implementación de procesos de integración regional, tales como un incremento en el flujo comercial, un mayor movimiento de personas entre las fronteras, el contacto entre las élites, la formación de una identidad regional, entre otros. Por ello, los flujos de intercambio entre países territorialmente contiguos, también conocidos como la regionalización o interdependencia regional no deben confundirse con el regionalismo, pues si bien son procesos simbióticos o complementarios, no son equivalentes (Malamud, 2011, p. 220). En ese sentido, a pesar de que los gobiernos son quienes deciden si se lleva a cabo el proceso de integración regional, el sector privado es el motor dinamizador del fenómeno (Rojas, 2014, p. 164).

En la década de los años noventa, gracias al auge del comercio internacional, se desarrolló un nuevo paradigma de integración regional. La demanda de un nuevo regionalismo se generó a partir de la necesidad de los países desarrollados de aumentar su productividad mediante la deslocalización, y de los países en desarrollo de eliminar sus barreras comerciales con el objetivo de alentar su transformación productiva y mejorar su competitividad (Sanahuja, 2016, p. 36). Así, se desarrollaron CVG que generaron crecimiento, por lo que los gobiernos de países en desarrollo adoptaron, en buena medida, políticas comerciales que tradicionalmente evitaban. Por ello, en el ámbito económico, el regionalismo se generó a partir de tres vehículos principales: acuerdos de integración profunda, reformas unilaterales y tratados de inversión y comercio bilaterales (Baldwin, 2014, p. 10).

La integración regional en el siglo XX implicaba una dinámica en la que se comerciaban bienes elaborados en un solo país, hacia otros lugares del mundo. Por ello, los acuerdos regionales incluían mayoritariamente disposiciones de preferencias arancelarias. (Baldwin, 2014, p. 6). Sin embargo, en la actualidad, el regionalismo se ha convertido en un mecanismo multidimensional que abarca aspectos políticos, de seguridad, digitales, culturales, entre otros. Según Baldwin (2014, p. 9), los acuerdos del regionalismo actual adoptan las nuevas disciplinas para sustentar las CV regionales y globales. Por ello, distingue dos características de la producción internacional, que genera la necesidad de la creación de dos nuevos tipos de disciplinas a incluir en el regionalismo actual.

La primera característica se relaciona con la necesidad de articular las instalaciones de producción dispersas internacionalmente para producir los bienes y servicios requeridos por los consumidores. La generación de productos de alta calidad, a precios competitivos y entregados de manera oportuna requiere de un flujo continuo y bidireccional de bienes, personas, ideas e inversiones entre instalaciones de producción ubicadas en territorios diferentes. No obstante, existen países que adoptan medidas que amenazan estos flujos – por ejemplo, nula protección a la propiedad intelectual o expropiaciones –, por lo que los acuerdos regionales de la actualidad incluyen disposiciones para evitar las referidas políticas.

La segunda característica se relaciona con la producción de bienes y servicios en el extranjero, fenómeno conocido como la deslocalización. Las empresas, al establecer partes de su proceso productivo en el exterior, forman vínculos a largo plazo con proveedores de terceros países. Por ello, suelen exponer su capital, conocimientos técnicos, de gestión y marketing, entre otros; a nuevos marcos legales, lo que implica ciertos riesgos. Por ello, los acuerdos suelen incluir disposiciones que protegen la propiedad tangible e intangible de los actores.

1.2. Regionalismo abierto y transregionalismo en América Latina

De acuerdo con Sanahuja (2016, p. 36), el regionalismo abierto permite mejorar la inserción internacional de los actores estatales y no estatales, incluyendo a las grandes y pequeñas empresas. En ese sentido, América Latina se podría insertar en torno a las tres áreas económicas dominantes – Europa, América del Norte y Asia oriental – sin considerar los alineamientos estratégicos que implicaba la bipolaridad.

En términos de política comercial, se podría afirmar que el regionalismo abierto fue exitoso en la región. Entre 1990 y 2007 las exportaciones totales de América Latina aumentaron en 6 veces, y el comercio intrarregional aumentó en 7 veces (Sanahuja, 2016, p. 37). Sin embargo, el proceso se vio desafiado por un conjunto de países afectados por diferentes crisis económicas ocurridas entre 1994 y 2001. Por ello, decidieron aplicar políticas de desarrollo más heterodoxas (Sanahuja, 2016, p. 40). A pesar de la crispación ideológica, otro grupo de países continuó aplicando el modelo de regionalismo abierto, de manera que iniciaron procesos de negociación de TLC con grandes potencias, con el objetivo de ampliar sus mercados y participar de esquemas de integración regional liberales como la AP. Además, su perfil exportador favoreció que profundicen este modelo de regionalismo (Sanahuja, 2016, p. 41).

En esa misma línea, tal como se desarrollará en el acápite 2 del presente capítulo, el multilateralismo ha experimentado ciertas dificultades que han generado una globalización regionalizada. En ese contexto, la región del Asia Pacífico muestra perspectivas positivas de crecimiento y desarrollo. En ese sentido, ciertos países de la región han aplicado un modelo de transregionalismo, el cual implica la inserción de un Estado a título personal en una región específica (Caballero, 2016, p. 84). Por ello, países como Chile, Colombia y Perú han demostrado interés por participar de acuerdos de integración profunda y proyectarse hacia el Asia Pacífico.

1.3. Nuevo paradigma de integración económica

El concepto de “integración económica” se utiliza desde la década de 1950. A pesar de ser un concepto muy amplio, se entiende principalmente como un medio para alcanzar una mayor liberalización comercial entre sus miembros, incrementar el acceso a mercados de los bienes comerciados, promover la cooperación y alcanzar la prosperidad económica del área integrada (Calvo, 2009, p. 35). Así, su principal objetivo es facilitar la transmisión del crecimiento económico entre los participantes de los proyectos integradores (Calvo, 2009, p. 39). Sin embargo, esta definición es aplicable para los modelos tradicionales de integración económica (ver Anexo 1). En ese sentido, como consecuencia del proceso detallado en el acápite 1.1, se desarrollaron nuevas formas de integración económica.

1.3.1. Integración profunda

Los acuerdos de integración profunda son la forma más reciente de integración, cuyo origen responde al aumento en la complejidad del comercio. Estos acuerdos se caracterizan por contener un mayor número de disposiciones que, de acuerdo con el estudio realizado por Horn et al. (2010), se dividen de la siguiente manera: por un lado, se incluyen disposiciones más profundas que las de la OMC, que trabajan sobre lo que ya está cubierto por el referido organismo, pero a un nivel más profundo; y por el otro, se consideran disposiciones más allá de lo cubierto por la OMC (Baldwin, 2014, p. 11). Por ello, el objetivo de esta clase de acuerdos es lograr una integración más allá de las preferencias arancelarias. Existen algunas disposiciones que son más frecuentes en los acuerdos de integración profunda. Por ejemplo, se suelen incluir disposiciones relacionadas a la propiedad intelectual, el medio ambiente, los flujos de inversión y mano de obra.

La profundidad de los acuerdos se ha ampliado progresivamente, ya que en 1950 cubrían disposiciones en alrededor de 8 áreas, mientras que en la actualidad se cubren alrededor de 17 ámbitos en promedio (Mattoo et al., 2020, p. 3). Los acuerdos de integración profunda buscan alcanzar tres objetivos. En primer lugar, establecen

ciertos derechos de integración económica, entre los que se incluyen el libre movimiento de bienes, servicios, capital, personas e ideas, como es el caso de la AP. Para lograrlo, se constituyen disposiciones relacionadas a medidas arancelarias – régimen clásico en la integración económica – ; de inversión y movimiento de capital, para regular el flujo de los mismos; de visado y asilo, para regular el flujo de personas; y los derechos de propiedad intelectual, que influyen en el flujo de ideas (Mattoo et al., 2020, p. 7).

Otro objetivo relevante que buscan alcanzar los acuerdos de integración profunda trata sobre limitar la discreción de los gobiernos en materia comercial y proteger los derechos de integración económica de terceros países. Existen gobiernos que pueden limitar o direccionar los flujos internacionales de comercio, mediante medidas regulatorias en las fronteras y detrás de las fronteras. Para evitarlo, existen disposiciones relacionadas a medidas aduaneras, reglas de origen, procuraduría pública, barreras técnicas al comercio, barreras sanitarias y fitosanitarias, subsidios y políticas sobre la competencia (Mattoo et al., 2020, p. 7).

El tercer objetivo se relaciona con el mejoramiento del bienestar social del consumidor y de la sociedad en su conjunto, principalmente mediante el establecimiento de obligaciones a los exportadores. Sobre el particular, muchos acuerdos de integración profunda incluyen, por ejemplo, disposiciones medio ambientales o regulaciones al mercado laboral que protegen a los trabajadores (Mattoo et al., 2020, p. 7).

Finalmente, se presume que las disposiciones de integración económica alcanzadas por los acuerdos se sustentan en un cambio de paradigma del comercio internacional (Baldwin, 2014, p. 11). No obstante, cabe resaltar que no existe una estructura exacta en los acuerdos de integración profunda. En consecuencia, los objetivos a perseguir y disposiciones a incluir depende estrictamente de los países miembros.

Figura 1*Disposiciones OMC*

Anti - Dumping	Medidas compensatorias
Procuraduría Pública	Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Empresas comerciales estatales
Subvenciones	Medidas en materia de inversiones relacionadas con el Comercio (MIC)
Barreras Técnicas al Comercio	Aspectos relacionados al comercio de Propiedad Intelectual

Nota. Elaboración propia con base en Horn et al. (2010).

Figura 2*Disposiciones OMC +*

Agricultura	Salud
Anti Corrupción	Derechos Humanos
Aproximación de legislación	Imigración ilegal
Audio-visual	Trafico ilícito de drogas
Política de competencia	Cooperación Industrial
Protección al consumidor	Sociedad de la información
Cooperación cultural	Políticas de innovación
Protección de datos	Medidas de inversión
Política económica	Derechos de propiedad intelectual
Educación y entrenamiento	Regulación del mercado laboral
Energía	Minería
Leyes ambientales	Lavado de dinero
Asistencia financiera	Movimiento de capital
Seguridad nuclear	Asuntos sociales
Dialogo político	Estadísticas
Administración pública	Asuntos impositivos
Cooperación regional	Terrorismo
Inversigación y desarrollo	Visado y asilo
Pequeñas y medianas empresas	

Nota. Elaboración propia con base en Horn et al. (2010).

1.3.2. Macro acuerdos regionales

Los macro acuerdos regionales son esquemas de integración regional con ciertas características especiales. En primer lugar, suelen ocupar un gran espacio territorial, poblacional y un gran PBI. Además, el total de los países debe sumar alrededor del 25 % del comercio global – o más – (Draper et al., 2014, p. 8). En segundo lugar, suelen abarcar grandes áreas continentales. En tercer lugar, son acuerdos de integración profunda, pues incluyen disposiciones más allá de las incluidas en la OMC (Caballero, 2016, p. 84). Por estas razones, suelen tener un impacto global y sistémico, y cuentan con la capacidad de influenciar sobre las reglas comerciales y los flujos de comercio (Petri y Plummer, 2016, p. 221). La lógica detrás de la firma de los macro acuerdos regionales es su relativa simpleza, en contraste con la OMC. En virtud de la gran cantidad de acuerdos bilaterales o regionales que se traslapan, se podría negociar acuerdos más fácilmente entre 12 a 16 países miembros, en comparación con los 164 miembros de la OMC (Aggarwal, 2016, p. 3).

Los macro acuerdos regionales, en concreto, suelen ser acuerdos globalmente relevantes en términos comerciales y con una gran cantidad de disposiciones. (Draper et al., 2014, p. 8). Constituyen un fenómeno novedoso que, a diferencia de los esquemas regionales comunes, implica connotaciones geopolíticas potentes, debido a que al participar de estos esquemas se tiene la capacidad de determinar los nuevos estándares globales en la materia. En el aspecto comercial, se distinguen por reconfigurar los flujos comerciales (Caballero, 2016, p. 85).

1.4 Efectos de los acuerdos comerciales

Los efectos de los acuerdos comerciales son diversos y sus impactos se reflejan en diferentes áreas de la economía de un país. Sin embargo, en la presente investigación se considerará la creación o desviación de comercio, la creación de CV y la acumulación de origen, debido a que suelen ser los más mencionados por los académicos y políticos que promueven el CPTPP.

1.4.1. Creación o desviación de comercio

Por un lado, la creación de comercio se trata sobre el aumento del volumen comercial entre países cuando se acuerda una unión aduanera entre ellos. Por el otro, la desviación de comercio consiste en que parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de un acuerdo de unión aduanera entre cada uno de los países firmantes con terceros países, serán sustituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la nueva unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes (Petit, 2014, p. 151). Esta última es un efecto negativo de la integración, debido a que implica comerciar de manera menos eficiente, lo cual reduce las economías de escala y el bienestar de las naciones.

Los conceptos de creación y desviación de comercio fueron acuñados por Jacob Viner en 1950, cuando los acuerdos de integración eran menos profundos y cubrían disposiciones netamente arancelarias. Además, el referido modelo abarca únicamente los efectos en un único mercado, mientras que en la actualidad los acuerdos comerciales suelen cubrir múltiples mercados. Por otro lado, los acuerdos de integración profunda, nuevo paradigma de integración económica, aplican disposiciones mucho más amplias que las de comercio preferencial. En ese sentido, es relevante analizar la creación o desviación de comercio considerando las referidas particularidades.

Para evaluar el impacto de los acuerdos de integración económica que se aplican en múltiples mercados, existe el modelo de equilibrio general computable. El referido modelo se considera preciso porque su marco teórico económico es muy sólido, arroja datos consistentes y es más simple que otros modelos matemáticos (Miguel y Estupiñán, 2017, p. 233). Así, en los últimos años fue utilizado por Boyer y Schuschny (2010), Plummer (2010), Kinnman y Hagberg (2012), Aslan y Mavu (2015), entre otros; para intentar evaluar los impactos de los acuerdos preferenciales. Los principales hallazgos indican que los acuerdos comerciales aumentan la riqueza de los países miembros y del resto del mundo. Además, se señala que creación de comercio

de manera agregada es mayor que la desviación de comercio (Miguel y Estupiñán, 2017, p. 234).

En relación con los acuerdos de integración profunda que implican mayores disposiciones, Mattoo (2017, p. 3) señala que al reducir los costos del comercio más allá de las medidas preferenciales, se aumenta la creación de comercio en mayor medida en comparación con los acuerdos de integración tradicionales. La diferencia existe porque las disposiciones de los acuerdos de integración profunda atacan los costos de fricción¹. En ese sentido, el comercio entre dos países que firman un acuerdo con la mayor profundidad posible, aumenta en 12.5 %. El efecto se reduce a la mitad en caso se incluyan únicamente disposiciones arancelarias (Mattoo et al., 2017, p. 31).

Por otro lado, no existe evidencia que sostenga que una mayor profundidad de los acuerdos comerciales implique mayor desviación de comercio con terceros países. De acuerdo con Baldwin (2014, p. 25), la inclusión de disposiciones que regulan las políticas de competencia y subsidios evitan el incremento de desviación de comercio. Sin embargo, las preferencias arancelarias que se mantienen en los acuerdos profundos aún desvían comercio con terceros países, pero el efecto total es positivo dado el mayor incremento de comercio en comparación con los acuerdos comerciales menos profundos (Mattoo et al., 2017, p. 4).

1.4.2. Cadenas de valor

Las CV son un grupo de unidades económicas que proporcionan una gama de actividades tangibles e intangibles, que agregan valor y son necesarias para la entrega de un bien o servicio desde su concepción, pasando por diferentes etapas de producción hasta la entrega final a los consumidores. Tradicionalmente, los países importaban productos fabricados enteramente en otro, y este producto era consumido internamente. En la actualidad, las empresas toman un producto y lo subdividen en

¹ Son los costos que asumen los países para poder importar y exportar, que pueden ser generados por barreras geográficas, problemas de conectividad o medidas de facilitación de comercio deficientes.

componentes pequeños y los comercian. Cuando una cadena de producción abarca al menos dos establecimientos ubicados en distintos países, se la conoce como CVG (Pahl et al., 2019). Estas también pueden ser regionales, cuando implican un proceso de eslabonamiento productivo donde participan dos o más países con proximidad geográfica, complementariedad comercial y afinidad productiva. Estas suelen traer efectos positivos para la región, como el crecimiento y el desarrollo de la economía regional y la dependencia económica entre los sectores de los diferentes países (CEPAL, 2018, p. 14). Las diferentes etapas de las cadenas productivas –también conocidos como eslabones- suelen variar en función a la industria o al rubro al que pertenezca la actividad económica. Además, suele incluir actividades como la concepción, el diseño, las ventas al por menor, las funciones de Investigación y Desarrollo (I + D) e incluso la gestión del reciclaje (CEPAL, 2018).

La CV más común, que se configura de forma lineal, suele denominarse como “configuración serpiente”. Sin embargo, gracias al aumento tecnológico, las unidades productivas manejan procesos más complejos para incrementar su eficiencia (Blyde, 2014, p. 3). El principal ejemplo de ello se llama “forma de araña”, que ocurre cuando los componentes de diversos países se trasladan a un único destino para el ensamblaje final. Formas más complejas de CV incluyen combinaciones de arañas y serpientes, en las que las diferentes partes pueden fluir entre países (CEPAL, 2018, p. 11).

De acuerdo a Calatayud y Katz, el desarrollo de una CV depende de múltiples actores. Si bien es cierto que los principales son los proveedores de insumos, empresas manufactureras y canales de comercialización, estas no podrían funcionar sin organos de apoyo. En ese sentido, los prestadores de servicios financieros, logísticos y de tecnología cumplen un rol clave, así como instituciones que impulsen el desarrollo de la infraestructura (Calatayud y Katz, 2019, p. 11). De esta forma, las CV han aumentado su complejidad en los últimos años, lo que hace indispensable una mayor coordinación entre los procesos y actores. El proceso suele incluir una unidad líder que especifica qué se debe producir, quién debe producirlo y cuándo (Blyde, 2014, p. 2). Así, se pueden aprovechar las ventajas competitivas de diferentes países dentro de

la fabricación de un mismo producto. De allí nace la importancia de generar entornos propicios para el desarrollo del comercio exterior, en especial para permitir que las PYMES tengan un acceso adecuado a créditos a bajo costo, tecnologías y apoyo para poder internacionalizarse e incorporarse en las CV.

La participación de los países en las CV implica ciertos matices en función de su nivel de desarrollo. Los países con mayor desarrollo de CVG suelen eslabonarse mediante el modelo de participación hacia atrás, en el que se exportan productos que incluyen valor agregado de un país tercero, y los intermediarios utilizan productos importados en una etapa anterior. Evidentemente, existe el modelo de participación hacia adelante, en el que las exportaciones se encuentran en una etapa temprana de la producción (Pahl et al., 2019).

Existen ciertos factores que pueden impulsar la participación en CVG. La presencia de capital extranjero es clave para el eslabonamiento de CV, especialmente en busca de eficiencia para una integración hacia atrás. En ese sentido, el hecho de que un país cuente con mano de obra barata también puede favorecerlo. Además, la posición geográfica también es fundamental, ya que una ubicación estratégica puede favorecer su integración, como es el caso de México. Sin embargo, si se invierte en conectividad para sobreponerse a una posición geográfica remota se puede integrar a las CVG, pues el comercio en partes y componentes es muy sensible a la logística y a la certidumbre en el transporte (Pahl et al., 2019).

Otro factor muy importante que favorece la integración a CVG son los marcos institucionales claros. Por ello, la participación en acuerdos de integración profunda es muy importante (Pahl et al., 2019). De acuerdo con un estudio realizado por Blyde (2014, p. 59), los acuerdos de integración profunda generan una mayor cantidad de IED vertical en comparación con los acuerdos de integración poco profundos. Adicionalmente, los procesos transfronterizos suelen exigir reglas complejas, como por ejemplo un marco sólido de propiedad intelectual para la transferencia de conocimientos en un tercer país, reglas adecuadas que protejan la inversión,

procedimientos aduaneros armonizados para cumplir con los tiempos requeridos por el proceso, entre otros (Blyde, 2014, p. 59).

Los países también desean insertarse a las CVG porque esto acarrea ciertos beneficios, como la subdivisión de la producción en productos pequeños, lo que facilita el encadenamiento productivo de países en desarrollo con capacidades limitadas. De acuerdo con el Banco Mundial, las CVG favorecen a que estos países se unan e industrialicen, pues construir una cadena de producción completa es inviable en el contexto actual. (Banco Mundial, 2019). Así, se crean oportunidades para una mayor diversificación comercial y la generación de un modelo de participación hacia atrás en las CVG (Blyde, 2014, p. 11). Para países desarrollados también es beneficioso, pues genera una mejor división internacional del trabajo y ganancias sobre especialización. Las CVG permiten que los recursos fluyan de manera más productiva entre países y sectores, y entre sectores a lo largo de las etapas de producción (Pahl et al., 2019).

Adicionalmente, los actores internacionales pueden generar que los actores locales se inserten en las CV para su beneficio, mediante dos modelos. En primer lugar, gracias al encadenamiento hacia atrás, el actor internacional arrastra a otros sectores vinculados a él por su demanda de bienes intermedios requeridos para su producción. En segundo lugar, se puede impulsar a otros sectores por su capacidad de oferta, mediante la venta de sus productos que a su vez son insumos intermedios de otras industrias (Durán, 2018). Esto es particularmente beneficioso cuando los sectores arrastrados son pequeñas empresas que pueden obtener incentivos para aumentar su productividad y mejorar sus procesos.

Calatayud y Katz estiman que debido a las crecientes demandas por optimizar el desempeño y la productividad, las CVG no son ajenas al cambio tecnológico. Así, se han implementado sistemas para recolectar y transmitir información en tiempo real a lo largo de toda la cadena y analítica del big data. Por ello, se facilita la toma de decisiones sobre la base de lo que ocurre en tiempo real. Gracias a la combinación de robótica, inteligencia artificial, automatización y computación en la nube, se logran

ganancias en agilidad, costos, gestión de riesgos, tiempos y agilidad, entre otros elementos vitales (Calatayud y Katz, 2019, p. 13).

1.4.3. Acumulación de origen

Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto, es decir, el lugar donde fue producido. En los acuerdos comerciales, se utilizan para definir cuáles son los bienes y servicios que se beneficiarán con las preferencias arancelarias en función al vínculo geográfico estipulado en el propio acuerdo (Mesias, 2010, p. 103). Su importancia radica en que los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados, ya que la configuración del comercio exterior se basa en la discriminación de bienes en función a su origen (Izam, 2003, p. 10).

Las reglas de origen suelen clasificarse en función al régimen que las regula. Las reglas de origen a las que se le otorga el carácter preferencial son las aplicables por un esquema comercial de carácter selectivo, que otorga un trato comercial favorable (Izam, 2003, p. 10). Las reglas de origen no preferenciales son aplicadas al comercio internacional que se realiza fuera de cualquier acuerdo que otorgue preferencias arancelarias entre las partes, usualmente en el marco de la OMC (Izam, 2003, p. 10). Cabe destacar que la aplicación de reglas de origen a las importaciones es una actividad compleja, que, si no es manejada adecuadamente, puede obstaculizar el comercio. Por ello, estas deben ser predecibles, uniformes, simples, administrables, transparentes y eficaces (Mesias, 2010, p. 103).

La acumulación de origen constituye uno de los elementos más importantes en los regímenes de origen, porque permite interrelacionar las estructuras de un mismo espacio comercial e incrementar efectivamente el comercio entre los miembros del acuerdo comercial y con terceros países (Izam, 2003, p. 21). Así, se permite “acumular” los procesos productivos realizados en el territorio de las partes del acuerdo, reduciendo las distorsiones o las barreras no arancelarias que generan las

normas de origen, para evitar que los costos de los productores se afecten negativamente (Mesias, 2010, p. 105). Para los países en desarrollo es muy importante, dado que su producción depende de insumos y procesos productivos de otros países (Izam, 2003, p. 25).

Los diversos acuerdos comerciales suscritos presentan diferentes patrones de acumulación de origen, en función de los insumos y procesos utilizados. En primer lugar, la acumulación de mercancías permite utilizar insumos de países socios en el proceso de producción, mediante el otorgamiento de certificados de origen. La acumulación de procesos implica un nivel más avanzado que el anterior, debido a que acumula origen de productos procesados, en lugar de insumos únicamente. Así, se permite que cualquier parte o producto procesado por los socios del acuerdo sea considerado como nacional. La acumulación extendida implica un modelo más complejo, pues permite a los miembros de un acuerdo comercial acumular insumos de terceros países, siempre que estos cuenten con acuerdos vigentes de manera individual con los miembros del acuerdo (Izam, 2003, p. 68).

2. Crisis del multilateralismo

La crisis del multilateralismo ha generado una serie de tensiones comerciales y geopolíticas a nivel global, que han afectado la interrelación económica y las relaciones entre Estados. En ese sentido, es relevante analizar sus causas y efectos, dado que se espera que ciertas características de los macro acuerdos regionales puedan colaborar a redinamizar los procesos estancados.

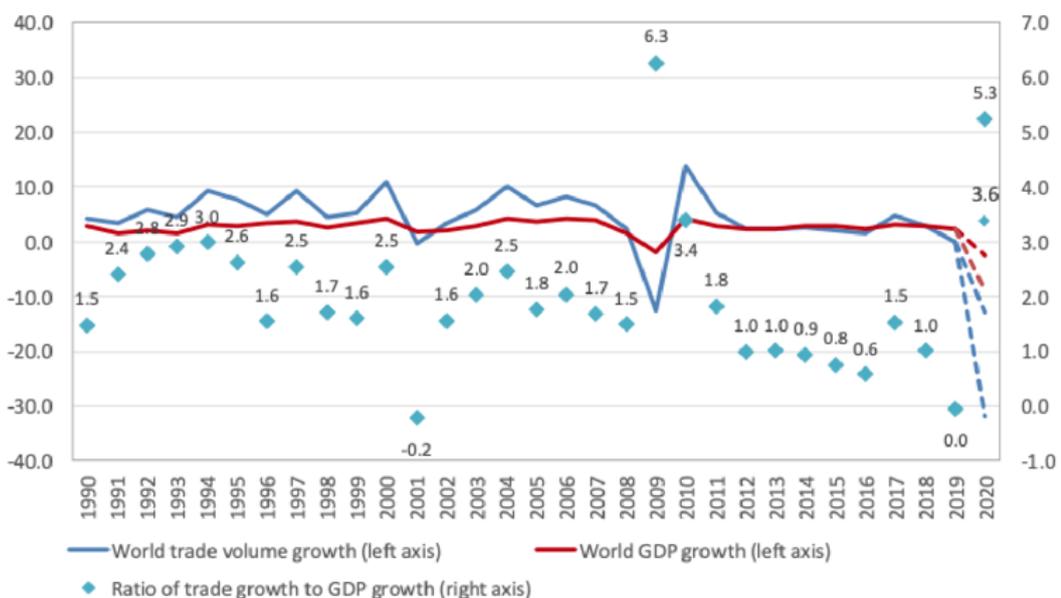
2.1. Orígenes de la crisis: Ralentización del sistema multilateral del comercio, auge del proteccionismo y guerra comercial entre China y Estados Unidos

La crisis del multilateralismo se genera por diversos factores, y sus efectos se perciben en diferentes ámbitos de las relaciones internacionales. Para evaluar su impacto en el ámbito comercial, es relevante comparar el crecimiento del comercio desde su auge, en la década de los noventa, hasta la actualidad. En ese sentido, se observa que el

volumen del comercio mundial se expande únicamente un 2.3 % anual entre 2012 y 2019, a comparación del 6 % anual entre 1990 y 2007 (CEPAL, 2020, p. 39). Adicionalmente, como se aprecia en la Figura 3, entre 1990 y 2007 el comercio internacional crecía a mayor ritmo que el PIB mundial, mientras que, a partir de 2008, ambos indicadores crecen en igual medida (Biurrun, 2020, p. 3).

Figura 3

Ratio de crecimiento del comercio mundial de mercancías sobre crecimiento del PIB mundial 1990-2020 (% de cambio y ratio)



Nota. Tomado de Biurrun (2020)

Uno de los factores que explican la ralentización del comercio internacional es el estancamiento del sistema multilateral de comercio. En ese sentido, los países miembros de la OMC enfrentaron ciertas dificultades para llegar a un acuerdo en el marco de la Ronda de Doha. Las negociaciones fracasaron, en parte, porque los países en desarrollo consideraron que las medidas propuestas por los países desarrollados significaban una pérdida de soberanía muy grande, y una imposición de políticas a cambio de pocas ganancias. A cambio, les ofrecieron un aumento de acceso a mercados, que se consideró insuficiente (Gallagher, 2008, p. 74). Adicionalmente,

según Baldwin (2014), la OMC no estaba preparada para la gobernanza multilateral comercial actual, considerando los cambios y fenómenos nuevos descritos en el acápite 1.1 del presente capítulo.

Otro factor que acrecentó los efectos de la crisis del multilateralismo es el auge de tendencias proteccionistas, fenómeno multicausal enmarcado dentro del surgimiento de la derecha radical en occidente. En primer lugar, existe un descontento por parte de las personas perjudicadas por la globalización, pues no se han podido integrar a la economía global. Adicionalmente, de acuerdo con encuestas realizadas por Ipsos, el 76 % de la población mundial, en promedio, considera que el sistema económico de su país favorece a los ricos y no responde a los intereses de la sociedad en su conjunto (Sanahuja, 2016, p. 81). Así, surgieron nuevos movimientos que adoptaron una narrativa opositora a la liberalización económica y a instancias multilaterales. Por ejemplo, en los Estados Unidos, el presidente Trump supo capitalizar aquel malestar para triunfar en las elecciones de 2016 (Rosales, 2019, p. 97).

El enfoque proteccionista del presidente Trump se explica por ciertos factores de política comercial. Uno de ellos es la pérdida de relevancia como socio comercial en los mercados del Asia Pacífico, dado que, en muchos casos, la balanza comercial se volvió negativa y fue superado por China como principal socio comercial (Ramírez Bonilla, 2019, p. 50). La guerra comercial entre los Estados Unidos y China es otro componente importante, que se origina a partir de una competencia a nivel geopolítico. Por el lado chino, existe una modificación de su política exterior, pues se enfoca en la defensa firme de sus intereses a nivel global. En ese sentido, el liderazgo de Xi Jinping y la adopción del “sueño chino” en el XVIII Congreso Nacional del Partido, donde establece los objetivos al 2049; reflejan el viraje en la política exterior china (Bernal-Meza et al., 2021 p. 271). Paralelamente, por el lado de Estados Unidos, se impulsó se política del *America first*, en la que se busca priorizar a su nación y fortalecerla en el plano militar, tecnológico, comercial y económico. En el aspecto económico, se caracteriza por la protección de ciertas industrias mediante la utilización de barreras

comerciales, y la renuencia de participar de nuevos acuerdos comerciales (Rosales, 2019, p. 98).

El conflicto comercial entre EEUU y China se gatilla debido a que el presidente Trump, en abril de 2018, impuso aranceles a ciertos productos chinos para nivelar la balanza comercial entre ambos. Frente a ello, el gobierno chino respondió elevando aranceles a productos estadounidenses valorizados en 50 mil millones de dólares. En ese sentido, el arancel promedio a productos chinos aumentó de 2.7 % a 17 %, cuyo incremento se frenó gracias a la fase uno del acuerdo entre ambos países (Irwin, 2020). A raíz del conflicto, se generaron ciertas consecuencias negativas en el comercio mundial. En consecuencia, se estima que el costo global de la guerra comercial será de 300 mil millones de dólares hacia el año 2030 (Petri y Plummer, 2020, p. 14).

Otra de las consecuencias relevantes es el reordenamiento de los flujos de comercio y la reorganización de CVG. Así, se resalta el fenómeno de la relocalización, que busca que las empresas americanas trasladen parte del proceso productivo a su propio país, o a países cercanos como México (CEPAL, 2020, p. 35). El gobierno de Japón también ha implementado medidas similares, ya que ha ofrecido un paquete de estímulo por 2,200 millones de dólares para incentivar a sus empresas a relocalizar la producción fuera de China. Sin embargo, pese a los incentivos, es improbable que se produzca una salida masiva de empresas de China – por lo menos en el corto plazo –, pues ofrece ciertas ventajas para la producción, como su vasto mercado interno, infraestructura, proveedores logísticos, entre otros (CEPAL, 2020, p. 40). En relación al Asia Pacífico, las políticas proteccionistas de la pandemia generaron una desconfianza en las CVG y se inclinaron por una preferencia a CV domesticas o regionales. (Petri y Plummer, 2020, p. 3).

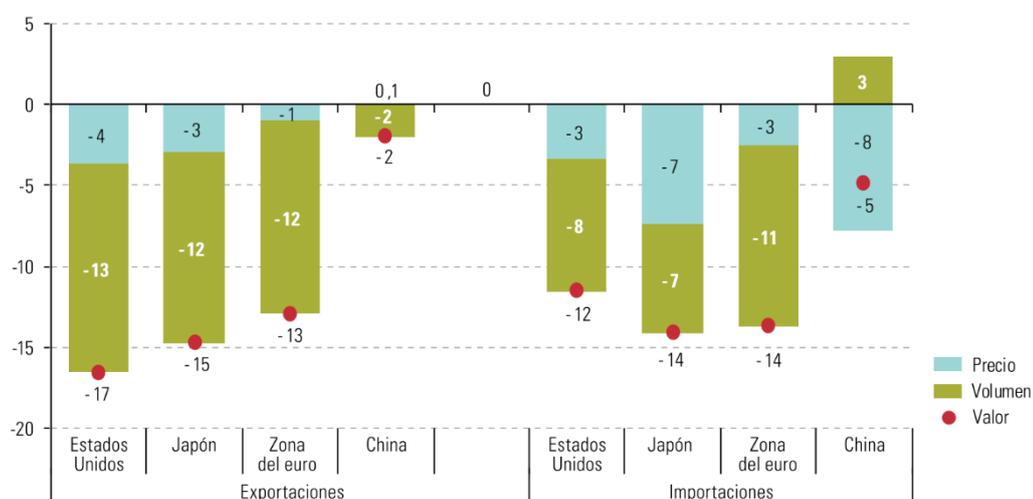
2.2. Impacto de la covid-19 y perspectivas de recuperación

La pandemia de la covid – 19 acrecentó los impactos de la crisis a nivel global. A raíz de las medidas de confinamiento y la incertidumbre, se paralizaron las actividades productivas, afectando severamente los flujos de comercio globales. En ese sentido, se

presume que los macro acuerdos regionales tienen un rol sustantivo para aumentar la resiliencia de las CV, para evitar que suceda lo mismo en el futuro. La caída del comercio de bienes fue del 17.5 % en el primer trimestre del 2020 (CEPAL, 2020, p. 15). Como muestra la Figura 4, en el caso de Estados Unidos, sus exportaciones se contrajeron entre 12 y 13 % entre enero a agosto del año 2020, mientras que en el caso de China la contracción fue de 1.9 % en el mismo periodo. El resto de países avanzados mostraron cifras similares a las de Estados Unidos (CEPAL, 2020, p. 31). En el caso peruano, las exportaciones cayeron en 15.3 % en el año 2020, afectando severamente a la economía local.

Figura 4

Variación interanual del comercio de bienes de enero a agosto de 2020 de ciertas economías seleccionadas



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis (CPB), World Trade Monitor [base de datos en línea] <https://www.cpb.nl/en/worldtrademonitor>.

Nota. Tomado de CEPAL (2020)

Las tendencias proteccionistas aumentaron como consecuencia de la pandemia. Muchos Estados impusieron restricciones a la exportación de bienes médicos esenciales, tanto en Europa, Asia y América. Este problema acarrea muchas dificultades, dado que afecta directamente a los países dependientes de importaciones en el mercado mundial, especialmente en términos de precios y de accesibilidad (Pangestu, 2021). Adicionalmente, las tensiones geopolíticas generadas por la guerra

comercial también se acrecentaron, pues Estados Unidos responsabilizó a China por los estragos de la pandemia (Hass, 2021).

La reorganización de las CVG también se aceleró a raíz de la pandemia. En ese sentido, una de las preocupaciones surgidas se relaciona con la excesiva dependencia de China en el suministro de bienes intermedios. Como consecuencia de la suspensión de la producción de ciertas provincias de China, se paralizaron las exportaciones a las fábricas de América del Norte, Asia y Europa. Dicho efecto fue muy sensible, puesto que China es el principal exportador de partes y componentes: realiza el 15 % de los envíos mundiales (CEPAL, 2020, p. 39). A raíz de ello, se advierte que la pandemia acelerará el proceso de reconfiguración de CVG.

Para incrementar la resiliencia de las CV, las empresas están evaluando otras opciones de producción en el Asia Pacífico, como la relocalización de ciertos procesos de fabricación, o la producción en lugares cercanos a los mercados finales – *nearshoring* –. En ese contexto, países como Vietnam, México y Japón – miembros del CPTPP – se verán beneficiados. Para asegurar la resiliencia de las CV, entre el 15% y el 26% del valor de comercio mundial podría desplazarse geográficamente a través de cualquiera de las opciones presentadas (McKinsey Global Institute, 2020).

2.3. Recuperación y perspectivas pos covid-19

A pesar de la pandemia y sus efectos, las perspectivas globales demuestran que la interrelación mundial se va a mantener en el futuro. El comercio internacional se recuperó rápidamente tras el reinicio de la actividad productiva. Así, a partir de junio de 2020, el intercambio comercial sufrió una contracción de 4.4% únicamente, para recuperar sus niveles habituales hacia el final del año 2020 (CEPAL, 2020, p. 30). En ese sentido, se resalta la importancia de los macro acuerdos regionales, para fortalecer la interrelación económica entre sus miembros. Adicionalmente, la pandemia ha acelerado la implementación de medidas de economía digital, lo cual favorece la proliferación de acuerdos como el CPTPP, que incluyen disposiciones para proteger y favorecer la economía digital y el comercio electrónico.

A pesar de que es probable que las CVG sufran reconfiguraciones en el futuro, es difícil que se desacoplen por completo y se modifique el paradigma de producción global (Biurrun, 2020). A pesar de que existen muchas proyecciones respecto al *reshoring* y al *nearshoring*, los estudios realizados por el Banco Mundial (2019) sostienen que las CVG son muy difíciles de dismantelar, pues las empresas y demás actores han invertido mucho esfuerzo y recursos para su configuración.

En agosto de 2021, la vicepresidenta de Estados Unidos, Kamala Harris, realizó una visita al Asia oriental con el objetivo de manifestar que no está entre los planes de su administración suspender los vínculos con la región. Por el contrario, señaló que es prioritario para el gobierno del presidente Biden. Adicionalmente, señaló que no se pretende comprometer a los países de la región a elegir relacionarse entre China y Estados Unidos. Por el contrario, buscan una integración saludable con la región (Strangio, 2021). Estas declaraciones son positivas, pues podrían significar un compromiso de Estados Unidos para fortalecer sus alianzas e incrementar la cooperación. Sin embargo, no son suficientes para esclarecer el panorama sobre cómo Estados Unidos afrontará las relaciones con el Asia Pacífico.

Respecto a las medias proteccionistas aplicadas sobre los bienes médicos esenciales, los miembros del G-7 firmaron una declaración de cooperación sobre estos. Así, los países se comprometieron a priorizar la resiliencia de las CV de estos productos y una mayor distribución geográfica de su producción. En esa misma línea, se comprometieron a incentivar diferentes formas de cooperación para reactivar el comercio internacional (Bown, 2021, p. 23).

3. Antecedentes del Acuerdo Integral y Progresista de Asociación Transpacífico

3.1. Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)

El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico –APEC, por sus siglas en inglés- es un foro económico regional que tiene como objetivo la generación de mayor

prosperidad para las personas de la región mediante la promoción de un crecimiento económico inclusivo, balanceado y sostenible; y la aceleración del crecimiento económico regional. Por ello, tras la primera cumbre de la APEC, celebrada en Seattle en 1993, los líderes se reunieron en Bogor, Indonesia, y adoptaron la Declaración de Bogor de 1994. En el referido documento se comprometieron a generar un espacio de libre comercio e inversiones en la región al 2020, donde el plazo para las economías industrializadas era el año 2010, mientras que para las economías en desarrollo, el año 2020 (Wu, 2020). Adicionalmente, los líderes de APEC presentaron la Agenda de Acción de Osaka (OAA) en 1995 y el Plan de Acción de Manila en 1996 para cumplir los objetivos planteados en Bogor.

A pesar del optimismo inicial, las economías demoraron en el cumplimiento de los objetivos de Bogor. En 1997, los miembros de la APEC se reunieron para intentar liberalizar ciertos sectores económicos acordados en la Agenda de Acción de Osaka. Sin embargo, poco tiempo después ocurrió la crisis asiática de 1997, que alejó a los miembros del APEC de los objetivos de liberalización (Urata, 2018, p. 23). Adicionalmente, los Estados Unidos estaban enfrentando dificultades internas para aprobar el *fast pass* en el congreso, que le permitía al ejecutivo negociar acuerdos de libre comercio con mayor libertad. En síntesis, el APEC demostró ser un foro poco definido que mostró avances limitados en la liberalización del comercio y la inversión. A partir de ello se pueden explicar las dificultades para lograrlo, ya que, al contar con muchos miembros, alcanzar un acuerdo de gran profundidad y amplitud es más complicado. Además, exhibió una falta de mecanismos institucionales para favorecer negociaciones de acuerdos comerciales (Aggarwal, 2016, p. 3). Sin embargo, a pesar de sus fallas, sirvió como plataforma inicial para discutir la importancia de la integración económica y la liberalización comercial.

3.2. Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPSEP)

Después de una década de progreso estancado en APEC y otros foros, cuatro países con un peso económico pequeño, pero con una visión común sobre el comercio internacional, conocidos como el P4 – Singapur, Chile, Brunei y Nueva Zelanda –,

renovaron sus esfuerzos para alcanzar un pacto de libre comercio. Así, decidieron firmar el TSEP, suscrito en 2005 (Schott, 2018, p. 2). Al ser un acuerdo pequeño, la negociación duró únicamente tres años (Cook, 2017, p. 3). El TSEP era un acuerdo exhaustivo que abarcaba una amplia gama de cuestiones, como el comercio de bienes y servicios, las normas de origen, las soluciones comerciales, las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos al comercio, la política de competencia, la propiedad intelectual, la contratación pública, la cooperación económica y la solución de controversias (Urata, 2018, p. 23).

Los potenciales beneficios del TPSEP eran muchos, especialmente en el plano económico, comercial y geopolítico. En el aspecto económico, podría generar apertura a nuevos mercados con poca interrelación entre sí. Sin embargo, era un acuerdo único en su época, debido a la ausencia de vínculos geográficos y las escasas ganancias comerciales entre las partes (Wu, 2020). Por ello, desde una perspectiva geopolítica el beneficio era aún mayor, ya que la lógica detrás del acuerdo se explica a raíz del deseo de diferenciación de países pequeños, que individualmente no podían influir sobre el resto de países. Para lograrlo, debían participar en sólidos acuerdos interestatales o regionales. Adicionalmente, se enmarca dentro de las intenciones de trabajar juntos como emprendedores de políticas o disruptores de políticas, práctica observada usualmente en grupos de trabajo de la OMC (Cook, 2017, p. 3).

El Perú, tras la entrada en vigor del TCEP, recibió una invitación para adherirse al acuerdo por parte del gobierno de Nueva Zelanda. Sin embargo, luego de analizar las disposiciones, se decidió no participar debido a que no se había podido participar en la elaboración del acuerdo, por lo que no contenía ciertos intereses nacionales (Castillo Mezarina, 2016, p. 100). Adicionalmente, en aquel momento la prioridad del Perú era la suscripción del TLC con Estados Unidos.

Los miembros del P4 consideraron que la presencia de Estados Unidos en el acuerdo era vital en la región del Asia Pacífico. Así, se buscaba contribuir al desarrollo económico de sus países y promover un vínculo más saludable con aquel país (Schott,

2018, p. 2). En ese contexto, las ambiciones de Estados Unidos se encontraban alineadas, debido a que el gobierno de George W. Bush, en respuesta al emergente regionalismo asiático y amenazado por quedar marginado en la región, anunció en la Cumbre de Hanói del APEC de 2006 su intención de crear una zona de libre comercio en el Asia Pacífico (Wu, 2020). En marzo de 2008, los miembros iniciaron las negociaciones sobre disposiciones relacionadas al comercio de servicios financieros y la inversión. Estados Unidos, bajo la administración Obama, decidió unirse a las negociaciones ampliadas del P4 en noviembre de 2009. Australia, Perú y Vietnam siguieron rápidamente a Estados Unidos al expresar su intención de unirse a las negociaciones. Durante este periodo, el P4 se convirtió en el TPP (Urata, 2018, p. 23).

3.3. Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)

En setiembre de 2008, el presidente Bush anunció formalmente la intención de adherirse al TPP. Desde entonces, diferentes líderes políticos norteamericanos han resaltado la importancia del Asia Pacífico y delinearon la nueva estrategia de política exterior estadounidense enfocada en aquella región. Así, se implementó la política denominada como “el pivote al Asia”, para frenar el avance de China en términos militares, económicos, políticos y culturales (Cook, 2017, p. 9). Desde una perspectiva geoestratégica, el TPP fue propuesto por el presidente Barack Obama como una medida de respuesta económica y comercial ante el creciente rol de China en la economía global (Pérez Santillán y Dussel Peters, 2018, p. 2). La primera y más clara aproximación pública de este asunto fue expuesto por la otrora Secretaria de Estado Hillary Clinton, que manifestó la importancia del compromiso y la inversión de Estados Unidos como potencia del Pacífico, para promover la estabilidad y prosperidad en la región (Clinton, 2011).

En términos económico comerciales, el TPP era fundamental para los intereses estadounidenses. En primer lugar, la participación del PBI mundial de EEUU pasó de ser el 25 % del mundo en 1990, al 14 % del mundo en 2008, principalmente por el galopante crecimiento de China. Adicionalmente, se esperaba que el PBI chino crezca dos veces más entre el 2010 y 2020, y que China sea el principal socio comercial de

los países del Asia Pacífico (Allison, 2020). En ese contexto, el TPP brindaba la posibilidad de facilitar e incrementar el comercio con la región. Adicionalmente, colocaba a Estados Unidos en la posición de delinear las reglas del comercio mundial de los próximos años, y evitar que China lo haga, considerando la posibilidad que se incluyan disposiciones poco favorables para los intereses norteamericanos (Narine, 2018, p. 54). Teniendo en cuenta la potencial firma del TPP y el TTIP – el tratado de libre comercio entre EEUU y la Unión Europea que se encontraba en negociación en aquel entonces –, se hubieran generado redes de comercio entre el 70 % del PBI mundial, apartando a China de las mismas (Allison, 2020).

La participación de Estados Unidos en el TPP era muy importante para sus aliados en la región del Asia Pacífico. En términos geoestratégicos, el tratado representaba una plataforma idónea para continuar ahondando relaciones con Estados Unidos y promover su influencia en la región (Cook, 2017, p. 11). En el aspecto comercial, el tratado se enmarca dentro de una estrategia de diversificación económica para no depender en exceso de China. Adicionalmente, en su condición de países pequeños y medianos, no pueden permitirse quedar atrapados en la rivalidad política entre las grandes potencias, por lo que el acuerdo cumplía la función de equilibrar las relaciones diplomáticas y comerciales entre China y Estados Unidos (Wu, 2020). Para los países de Latinoamérica – Chile, Perú y México – el TPP significaba la posibilidad de consolidar el proceso de apertura iniciado en la década de 1990, complementado con la proyección a la Cuenca del Pacífico, aspecto prioritario para la política exterior de los tres países (Castillo Mezarina, 2016, p. 102).

El acuerdo hubiera acarreado grandes beneficios económicos para el Perú. De acuerdo con el Banco Mundial (2016, p. 227), las exportaciones peruanas hubieran crecido entre 10 % y 15 % al año 2030, y el PBI, entre 2 % y 4 %. El interés de adherirse al TPP fue manifestado por primera vez en la cumbre del APEC de 2008 en Lima, y formalizado en diciembre del mismo año, mediante una misiva enviada por el MINCETUR al Ministerio de Relaciones Exteriores de Nueva Zelanda. Así, en febrero

de 2009, los miembros del TPP aceptaron la incorporación del Perú (Castillo Mezarina, 2016, p. 102).

Las negociaciones del TPP reflejaron las asimetrías entre las partes. En el año 2015, el PBI de los Estados Unidos representaba el 65 % de todo el tratado. Así pues, hubo ciertos desacuerdos entre Estados Unidos y los demás países. Algunos de los asuntos sensibles fueron la protección a los datos de prueba de los medicamentos biológicos, donde hubo desacuerdos entre Estados Unidos y Chile, Perú y Australia. En el caso de Japón, un importante punto de discordia fueron las normas de origen del TPP para los automóviles y sus piezas (Cook, 2017, p. 6).

El acuerdo se firmó el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Nueva Zelanda, con la presencia de los ministros de comercio exterior de los 12 países miembros. Sin embargo, el presidente Trump ordenó la retirada del acuerdo mediante una orden ejecutiva en enero de 2017. Dicha acción se enmarca dentro de la nueva política proteccionista de la administración americana descrita anteriormente, en la cual se contemplan las relaciones internacionales como un juego de suma cero, donde importa más el beneficio propio por encima las ganancias conjuntas (Narine, 2018, p. 55). Trump indicó sus preferencias por los acuerdos bilaterales, pues resulta más sencillo imponer sus condiciones en esta modalidad. Su salida afectó los cálculos comerciales de los países que no habían suscrito un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Tal es el caso de Vietnam y Malasia, cuyas exportaciones en el marco del TPP hubieran crecido 30% y 20% respectivamente al año 2030, mientras que con el CPTPP, sus exportaciones crecerán un tercio de lo previsto originalmente (Wu, 2020).

3.4 Antecedentes geopolíticos

En el ámbito geopolítico, la región también enfrenta diversos desafíos, en los cuales el TPP jugaba un rol importante. En el año 2017, el Mar del Sur de China concentró el 21 % del comercio mundial y el 50 % del comercio marítimo chino transitó la zona mencionada (Escudero, 2018). Adicionalmente, se estima que alberga cerca de 105 mil millones de barriles de reservas de hidrocarburos (Fravel, 2011, p. 296). En ese

sentido, la libertad de navegación en la zona es muy importante para preservar la estabilidad y los flujos comerciales.

Sin embargo, existen reclamos territoriales en alrededor de 50 islas en el Asia Pacífico, especialmente en el mar de China Meridional. En ese sentido, los miembros de ASEAN sostienen una postura basada en el derecho, mientras que China defiende una postura histórica (Fravel, 2011, p. 296). Además, la construcción de enclaves ha aumentado la tensión existente, dado que incrementan la presencia militar y logística en la zona en disputa (Escudero, 2018). Estados Unidos, por su parte, tiene el interés de asegurar estabilidad en la región, libre tránsito marítimo y contener a China en el plano militar, político y económico. Por ello, ha realizado esfuerzos por fortalecer sus bases militares y las capacidades de sus aliados (Silverberg, 2016, p. 37). En síntesis, el TPP se amalgamaba con la estrategia político militar estadounidense, puesto que favorecía el crecimiento económico de la región, sin incluir a China en este esquema de crecimiento. Así, al fortalecer las economías de sus aliados, resultaba más factible contener a China en el frente militar y político.

CAPÍTULO II: EL ACUERDO INTEGRAL Y PROGRESISTA DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO Y SUS IMPLICANCIAS PARA EL PERÚ

1. Relevancia geoeconómica del Acuerdo Integral Progresista de Asociación Transpacífico

El tratado final del CPTPP se firmó en Chile en marzo de 2018, por los once países restantes. Su importancia económico comercial radica en el hecho de que actualiza y mejora los acuerdos comerciales existentes entre las partes, crea nuevas relaciones de libre comercio y establece nuevas redes comerciales, favoreciendo la creación de CVG entre Asia y América (Asian Trade Center, 2019, p. 3). Debido a que incluye a once países de la región, desentraña el efecto de *spaghetti bowl* generado por los diversos acuerdos existentes en la región (Ajibo, 2019, p. 427). A pesar de su impacto positivo, generará menos ingresos que su antecesor. De acuerdo con la proyección realizada por Petri y Plummer (2019), el TPP generaría más de 492 millones de dólares en ingresos reales, lo cual es superior en comparación con los 147 millones de dólares que se estima se generarán gracias al CPTPP.

Otra característica particular del acuerdo es que termina con el pivote a China. Al prescindir de una gran potencia como Estados Unidos, peligra la posibilidad de delinear el futuro del comercio mundial mediante el aseguramiento de ciertos estándares que mantengan la calidad y las buenas prácticas del comercio (Draper y McDonagh, 2021). En ese sentido, los países miembros se encuentran abiertos y dispuestos a recibir nuevos adherentes de la región y del mundo (Ajibo, 2019, p. 427).

Se espera que la guerra comercial genere una caída en las exportaciones de Estados Unidos y de China por 10 mil y 9 mil millones de dólares respectivamente. Sin embargo, países como Canadá, Malasia, México, Filipinas, Tailandia y Vietnam, esperan un aumento de sus exportaciones por 50 mil millones de dólares en total (Petri y Plummer, 2020, p. 16). Considerando que cuatro de los países mencionados son

miembros del CPTPP, se podrían mejorar las condiciones comerciales para favorecer el crecimiento exportador de todos los países miembros.

Los cierres de fronteras, cuarentenas, y demás medidas adoptadas por el covid – 19, así como la suspensión de actividades productivas de China, demostraron la necesidad de mejorar la resiliencia de las CVG y abordar la excesiva dependencia de la producción china (Lake, 2020, p. 2). Adicionalmente, el nearshoring y reshoring aplicado por las empresas americanas también preocupa a la región del Asia Pacífico (Petri y Plummer, 2020, p. 6). En ese sentido, el CPTPP puede colaborar a diversificar los mercados de exportación de sus países miembros, fortalecer las CVG y reparar el daño causado por la pandemia y la guerra comercial. Así, se estaría fortaleciendo el comercio intrarregional entre los países miembros, fuera del eje China - Estados Unidos.

2. Alcances del acuerdo y sus implicancias para el Perú

Como muestra la Figura 5, el CPTPP es un acuerdo de 30 capítulos, más de 600 páginas, e incluye disposiciones más profundas y más allá de las dispuestas por la OMC. Por ello, se enmarca dentro del concepto de un acuerdo de integración profunda de última generación, que se espera sea el nuevo paradigma de la integración en el siglo XXI. Los alcances del acuerdo son muy extensos para cubrirlos en el presente trabajo, por lo que se van a desarrollar los aspectos más destacados, innovadores y relevantes para la investigación.

Figura 5
Capítulos del CPTPP

1	Provisiones Iniciales y Definiciones	16	Competencia
2	Trato Nacional y Acceso a Mercados de Bienes	17	Empresas del Estado y Monopolios Designados
3	Reglas de Origen y Procedimientos de Origen	18	Propiedad Intelectual
4	Textiles	19	Asuntos laborales
5	Administración de Aduanas y Facilitación de Comercio	20	Medio Ambiente
6	Defensa Comercial	21	Cooperación
7	Barreras Sanitarias y Fitosanitarias	22	Competitividad
8	Obstáculos Técnicos al Comercio	23	Desarrollo
9	Inversiones	24	Pequeñas y Medianas Empresas
10	Comercio Transfronterizo de Servicios	25	Coherencia Regulatoria
11	Servicios Financieros	26	Transparencia y Anticorrupción
12	Entrada Temporal de Personas de Negocios	27	Administración y Disposiciones Institucionales
13	Telecomunicaciones	28	Solución de Diferencias
14	Comercio Electrónico	29	Excepciones
15	Contratación Pública	30	Disposiciones Finales

Nota. Elaboración propia con base en la página web de MINCETUR

2.1. Profundización de acuerdos de libre comercio existentes y mayor acceso a mercados

En términos comerciales, el acuerdo implica un gran avance en el desgravamen de aranceles en la región del Asia Pacífico, liberando cerca del 98 % del comercio entre los 11 países. Esto es muy beneficioso para el Perú, pues sus exportaciones sufrieron

una contracción de 15 % en el año 2020 en comparación con el año 2019, como consecuencia de la pandemia de la covid – 19 (Gestión, 2021). Además, de acuerdo con cifras de la Sunat, en el caso de las exportaciones a los miembros del CPTPP, la caída fue de, aproximadamente, 5 %. Sin embargo, cabe destacar que el impacto con países con los que no se había suscrito un acuerdo comercial el impacto fue mayor, según lo indicado por la Tabla 1. En consecuencia, la ratificación y entrada en vigor del CPTPP puede colaborar a dinamizar el flujo de bienes y servicios en aquellos mercados. Así, cabe destacar que facilita el acceso preferencial de los productos nacionales a cuatro nuevos países: Nueva Zelanda, Brunei, Vietnam y Malasia – Brunei y Malasia aún deben ratificar el acuerdo – .

Tabla 1

Caída en las exportaciones con países del CPTPP sin instrumento bilateral

País	(millones USD Valor FOB)	
	Exportaciones 2019	Exportaciones 2020
Nueva Zelanda	30	19
Malasia	100	60
Vietnam	120	80
Brunei	0.025	0

Nota. Elaboración propia con base en la Sunat (2020).

A partir de lo mostrado en la Figura 6, se podría deducir que existe una superposición de tratados comerciales con ciertos países. Sin embargo, es necesario señalar que en ningún caso existirá prevalencia de un acuerdo comercial sobre otro, ambos coexistirán y cada exportador, importador o inversionista deberá elegir cuál instrumento —si el CPTPP, acuerdo bilateral o el protocolo marco de la AP— le ofrece mejores condiciones (Castillo Mezarina, 2016, p. 107). Por ejemplo, si un exportador desea enviar cierto producto al mercado japonés, que en el marco del CPTPP se encuentra en sus primeros años de desgravación, pero en el tratado bilateral se encuentra completamente desgravado, lo idóneo sería que el exportador escoja el

tratado bilateral. En esa misma línea, también es probable que en otro producto se encuentre desgravado en el CPTPP, mientras que en el acuerdo bilateral no se realizó la desgravación, por lo que lo ideal sería optar por el CPTPP.

Figura 6

Red de acuerdos comerciales vigentes del Perú



Nota. Tomado de MINCETUR (2021).

El CPTPP profundiza los acuerdos comerciales existentes, debido a que ofrece mejoras en las condiciones de acceso a mercados en los tratados bilaterales vigentes, sobre todo con Japón y Canadá. Mientras que, en el caso japonés, el TLC suscrito entre ambos excluye un total de 1062 de líneas arancelarias, las cuales no gozan de preferencia arancelarias; el CPTPP, a diferencia del acuerdo bilateral, excluye únicamente 133 líneas arancelarias, mejorando sustantivamente el acceso a mercados. Por otro lado, a comparación del TLC suscrito con Canadá, se incluyen líneas arancelarias relacionadas al sector agropecuario principalmente, en lácteos y aves de corral (Castillo Mezarina, 2016, p. 104).

2.2. Facilitación de comercio y acumulación de origen

Los TLC tradicionales obligan a los exportadores a emitir certificados de origen, para asegurar que sus productos cumplan con las especificidades de las reglas de origen (Asian Trade Center, 2015, p. 4). Por el contrario, el CPTPP busca eliminar aquella carga burocrática para las empresas, mediante la eliminación de los mismos. Gracias a la nueva regulación, únicamente se requiere una declaración propia que señala que se está cumpliendo con los requisitos debidos (Elms, 2019)². Adicionalmente, se regulan los tiempos de espera para bienes perecibles y exportaciones *express*, y se busca implementar los mismos procedimientos aduaneros en todos los puertos de entrada (Elms, 2019). Así, se propone que los formularios aduaneros sean eventualmente electrónicos, para reducir tiempos, corrupción, impacto ambiental y aumentar eficiencia (Asian Trade Center, 2016).

Uno de los principales beneficios de política comercial que ofrece el CPTPP es la acumulación de reglas de origen. Las reglas básicas para que un producto sea considerado originario en el marco del CPTPP son las siguientes: que los bienes sean extraídos, cultivados, capturados o criados en un país miembro del acuerdo; bienes producidos en un país miembro del CPTPP enteramente de materiales originarios del acuerdo; y bienes producidos en un país miembro del CPTPP con materiales no originarios, pero que cumplen los requerimientos de normas de origen para aquel producto específico (Ajibo, 2019, p. 433). Una vez un producto se crea y cumple con las reglas dispuestas, no necesita mayores modificaciones para ser exportado a cualquier miembro del CPTPP u obtener tarifas de comercio preferenciales (Elms, 2019, p. 11).

Para reflejar la mejora ofrecida en la materia, se realizará un análisis comparativo de su funcionamiento entre el CPTPP y los instrumentos bilaterales. Por ejemplo, en el caso de un tratado bilateral entre el Perú y otro país, si un productor exporta un

² La presente regulación no implica que las empresas cuenten con carta libre, ya que necesitan guardar documentación interna que pruebe el origen por 5 años calendario luego de ser exportadas.

producto desde Perú al referido mercado país, debe ser necesariamente originario del Perú y debe incluir en su proceso productivo materias primas peruanas o del otro mercado. Las reglas de origen exigen que su origen sea de las partes en una proporción mínima. En el CPTPP, existe la posibilidad de acumular origen de los 11 países miembros, uno puede importar insumos de cualquiera de las partes con preferencias arancelarias, incorporarlas en el proceso productivo y exportarlas a cualquier país del acuerdo. Por ejemplo, si se quisiera exportar a Japón, se podría incorporar insumos de México o Chile y exportar a Japón sin restricciones, hecho que no se podría realizar mediante el TLC con Japón. En los tratados bilaterales, usualmente, se solicita un 40 % de valor regional para aplicar a las preferencias arancelarias (Elms, 2019, p. 11).

Todo este engranaje favorece a las PYMES y empresas nacionales en su proceso de internacionalización, pues le permite adquirir insumos a mejores precios de once países distintos para producir productos para luego exportarlos a las partes sin las restricciones que imponen los acuerdos bilaterales. Por ejemplo, una empresa ubicada en Perú productora de autopartes podría exportar esas partes a México con preferencias arancelarias. Posteriormente, el referido país puede exportar un automóvil a Chile con preferencias arancelarias gracias al CPTPP. En ese sentido, esta cadena productiva con preferencias arancelarias no sería posible utilizando los acuerdos bilaterales (Castillo Mezarina, 2016, p. 109).

2.3 Inversiones

El capítulo de inversiones libera los 160 subsectores de la economía en términos de inversión de servicios y comercio de bienes, con ciertas reservas que algunos miembros han manifestado. Por ello, se dice que la lista de inversiones del CPTPP es negativa, dado que abre todos los sectores de manera libre y automática (Elms, 2019). En ese sentido, se incrementa la transparencia y la predictibilidad en el acceso de servicios, y se abre el mercado a nuevos servicios previamente restringidos (Asian Trade Center, 2015, p. 3). Adicionalmente, permite asegurar ciertos parámetros que ya se establecen a través de las reglas de la OMC, como el trato nacional,

compensaciones razonables en caso de expropiaciones, recursos legales en caso de diferencias, entre otros (Asian Trade Center, 2019, p. 7).

Existen muchos casos de éxito en los cuales la IED ha colaborado a desarrollar la economía local, integrando a las PYMES al proceso productivo, transfiriendo conocimientos y tecnología e incentivando para mejorar la calidad de los productos locales gracias al incremento en la demanda de productos intermedios. Sin embargo, en los últimos años, la tendencia de IED suele realizarse en búsqueda de recursos naturales en lugar de eficiencia o nuevos mercados, lo que presenta un reto para países con recursos naturales abundantes como el Perú.

En el caso peruano, el flujo de IED incrementó rápidamente en la primera década del siglo XXI, y luego se estancó y se desplomó debido a la covid – 19. Así, en 2020, el flujo fue de más de 900 millones de dólares, mientras que en 2019 fue de casi 8 mil millones de dólares (ProInversión, 2021). El Perú es atractivo para la inversión, ya que ofrece un marco legal favorable (ver Anexo 3), Convenios de Estabilidad Jurídica, un régimen de impuestos estable y múltiples acuerdos de protección de inversiones (ProInversión, 2016). Adicionalmente, cuenta con los primeros lugares de Sudamérica en variables *softlanding*, de acuerdo con lo mostrado en la Tabla 2. Sin embargo, el reto es aumentar las inversiones que buscan mayor eficiencia y aumentar mercados, en lugar de búsqueda de recursos naturales.

Tabla 2

Indicadores en relación de clima favorable para hacer negocios en variables “softlanding”

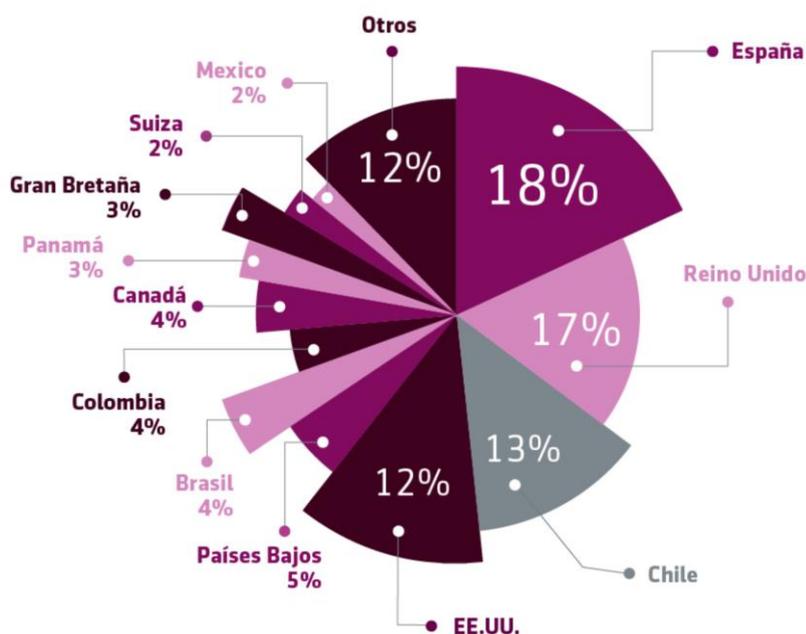
Puesto	Indicador
1°	Efectividad para registrar una propiedad empresarial
2°	Costos para establecer una empresa
3°	Total de trámites para registrar una empresa

Nota. Elaboración propia con base en dFi Benchmark (2021).

En relación con los flujos de IED, el CPTPP acarrea beneficios para el Perú dado que profundiza la buena situación del país en la materia y permite diversificar las fuentes aportantes. El establecimiento de una lista negativa abre posibilidades de inversión con nuevos mercados, como Nueva Zelanda, Brunéi, Malasia y Vietnam, y mejora el acceso a inversiones con el resto de países. De igual modo, representa un instrumento adicional que protege la IED para los miembros del acuerdo, reafirmando lo dispuesto por la OMC y reincidiendo en la normativa interna que protege las inversiones, que es obligatoria para todos sus miembros. De acuerdo con lo mostrado por la Figura 7, los principales aportantes de IED son países europeos, sudamericanos y norteamericanos. En ese sentido, el CPTPP permite diversificar el flujo de aportantes de IED, especialmente con países del Asia Pacífico.

Figura 7

Fuentes aportantes de IED a junio de 2021



Nota. Tomado de Proinversión (2021)

2.4 Comercio electrónico y economía digital

Una de las grandes novedades del acuerdo es la inclusión de disposiciones de comercio electrónico y su impulso de la economía digital. Para elaborar las disposiciones de la materia, los negociadores consideraron que el mundo cambia en gran velocidad. Por ello, se dispuso que los nuevos servicios digitales puedan ser incluidos automáticamente dentro de la lista de inversiones permitida, como respuesta a los cambios futuros y desarrollo de nuevas tecnologías (Elms, 2019). Cabe destacar que todos los productos relacionados a las tecnologías de la información han sido liberados de aranceles al 100%, así como la mayoría de bienes que suelen ser enviados vía comercio electrónico. Además, gracias a las medidas de facilitación de comercio, se acelera la entrega de paquetes a través de las fronteras nacionales (Elms, 2019). Por otro lado, se han implementado medidas de protección al consumidor digital, como la

prohibición de la discriminación de productos digitales, la prohibición de correos spam, entre otros (Asian Trade Center, 2015, p. 7).

En la actualidad, existen ciertos países que buscan que la información de las empresas permanezca al interior de los países, y prohíben el procesamiento de datos al exterior de sus fronteras. Así, establecen que la data debe ser procesada en servidores al interior de sus países. Esto es nocivo para las pequeñas y medianas empresas, debido a que estas no pueden construir centros de procesamiento de información en cada uno de los países (Asian Trade Center, 2016).

En ese sentido, se implementaron disposiciones que ayudan a garantizar que los flujos de datos transfronterizos continúen sin interrupciones, y que no se pueda exigir que los centros de información estén localizados – o ubicados dentro de una sola frontera de un miembro –. Esta última disposición permite el uso continuado de la computación en la nube, que es importante por una serie de razones, como la facilidad de uso por parte de las pequeñas y medianas empresas (Elms, 2019). Esta regulación es particularmente importante, pues los flujos de información transfronterizos han aumentado en 45 % entre 2005 y 2014 (Streinz, 2019, p. 27). Estas disposiciones son ineludibles para que las grandes y pequeñas empresas puedan acceder a información vital y necesaria para la correcta operación de su negocio (Asian Trade Centre, 2018. p. 7).

El comercio electrónico en el Perú ha crecido a gran velocidad en los últimos años, alcanzando la cifra de 6 mil millones de dólares en volumen de compras en el año 2021 – superior a los 4 mil millones alcanzados en el año 2019 –. Además, se ha alcanzado una penetración de 11 millones de consumidores hacia el año 2021, muy superior a los 5 millones de consumidores en el año 2019 (CAPECE, 2021). Por ello, es importante que el Perú se comprometa con medidas que garantizan seguridad a los operadores, para mantener el crecimiento de la industria. Además, la quinta comisión del CPTPP, celebrada en setiembre de 2021, decretó el establecimiento del Comité de Comercio Electrónico. En ese sentido, el Perú tiene una gran oportunidad para ampliar

su conocimiento y capacidades en la materia. Finalmente, las cláusulas del CPTPP originaron el DEPA, suscrito entre Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Por ello, la ratificación del CPTPP podría facilitar el ingreso del Perú al referido acuerdo, para continuar fortaleciendo su marco regulatorio de la economía digital.

2.5. Desarrollo sostenible

Otras disposiciones innovadoras son las relacionadas al desarrollo sostenible. En los asuntos medioambientales, se dispuso la obligatoriedad de cumplimiento de tres acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente: El protocolo de Montreal de la Capa de Ozono, el MARPOL sobre la contaminación de los barcos y la Convención de Naciones Unidas sobre especies en peligro de extinción. Adicionalmente, se agregaron algunas disposiciones extra, como la regulación de la pesca salvaje, la tala ilegal de árboles, entre otros (Elms, 2019).

En términos laborales, se aplicaron disposiciones basadas en la Declaración de Derechos Laborales de la OIT de 1998, que establece la abolición de trabajo infantil, la eliminación de la discriminación en el trabajo, la eliminación del trabajo forzado y la libertad de asociación. Además, se requieren condiciones aceptables de trabajo, sueldos mínimos, seguridad laboral y ocupacional. Ambas disposiciones son obligatorias para los miembros, pero la resolución de controversias para estos dos capítulos es menos rigurosa, debido a que estas disposiciones son más difíciles de cumplir para los países en desarrollo. En ese sentido, se diseñó un proceso que implica en primera instancia consultas, y luego trabajar con el comité del CPTPP para encontrar una salida (Elms, 2019).

Los capítulos sobre cooperación y PYMES también son muy relevantes, dado que introducen ambos temas en un acuerdo de esta naturaleza por primera vez. Sobre la cooperación, las disposiciones son de carácter declarativo y propositivo, pues se sugieren los temas prioritarios en los que es necesario brindar apoyo, modalidades de cooperación entre las partes, y se promueve la colaboración con los países de menores ingresos. Respecto al asunto de las PYMES, se indica la creación de una página web

informativa, con el objetivo de promover los beneficios del acuerdo y la utilización del mismo. Adicionalmente, se sugiere la creación de un Comité de Cooperación y un Comité de PYMES, para facilitar el flujo de información entre las partes, compartir experiencias y coordinar acciones futuras. Cabe destacar que ambos capítulos, por su naturaleza propositiva, no se encuentran sujetos al cumplimiento obligatorio de las partes. Sin embargo, son de gran importancia porque plantean estos temas en la agenda comercial internacional y pueden significar el punto de partida para un mayor desarrollo en el futuro. Para el caso peruano son muy importantes, debido a que el 60 % de los exportadores peruanos son MIPYMES, y producen el 47 % del PBI nacional (Cañari, s.f.).

Al respecto, el CPTPP reafirma y fortalece los marcos regulatorios nacionales, como los regímenes de estabilidad jurídica peruanos (ver Anexo 3) y complementa lo dispuesto por otras instancias internacionales, como la OMC y el resto de acuerdos internacionales suscritos. En relación con la defensa de derechos laborales, refuerza la legislación peruana sobre la materia y compromete la aplicabilidad de las Convenciones de la OIT – ya suscritas por el Perú –, al estipular que el cumplimiento del capítulo laboral del acuerdo es obligatorio. Adicionalmente, equipara los estándares laborales de países con un menor cumplimiento – caso Vietnam en la industria textil –, para evitar una potencial desventaja en términos de costos. Cabe destacar que para el TLC con EEUU se realizaron avances sustantivos en la materia, mediante la creación de la Secretaría sobre Asuntos de Cumplimiento Ambiental (Ministerio del Ambiente, 2015).

2.6 Inserción en cadenas de valor transpacíficas

Numerosos estudios coinciden en que el eslabonamiento en CVG del Perú es hacia adelante, debido a la gran cantidad de recursos naturales que exporta. En ese sentido, resalta el estudio realizado por Durán Lima para la CEPAL (2018), en donde elaboró la Matriz Insumo Producto para que la región sudamericana midiese su encadenamiento, y concluye que existe muy poco encadenamiento hacia atrás salvo algunos sectores específicos. Sin embargo, no existe un estudio específico sobre el CPTPP. Por eso, para realizar una aproximación, en la Tabla 3 se presentan las exportaciones peruanas a los países miembros.

Tabla 3

Exportaciones peruanas a los miembros del CPTPP en el año 2020

País	Exportación total (Miles US\$-Fob)	Tradicional	No Tradicional
Japón	1684146	91%	8%
Vietnam	79828	76%	23%
Australia	125593	69%	31%
Malasia	59327	58%	42%
Singapur	21726	52%	48%
Nueva Zelanda	17434	37%	62%
Brunei	-	-	-
Chile	1072991	36%	62%
Canadá	2326894	90%	9%
México	375220	18%	82%

Nota. Elaboración propia con base en Siicex (2021).

Las cifras reflejan que la mayoría de exportaciones peruanas a los miembros del CPTPP son productos tradicionales, estructura que se repite en la mayoría de casos, especialmente, en los ubicados en el Asia Pacífico. En ese sentido, destacan los casos

de Australia y Japón —países con el mayor valor exportado—, cuyos porcentajes de exportaciones de productos tradicionales es de 69 % y 91 %, respectivamente. Asimismo, las principales exportaciones no tradicionales a los miembros del CPTPP son del sector agropecuario en un 39 %, químico en un 22 %, pesquero en un 10 %, metal mecánico en un 8 % y textil en un 7 % (Sunat, 2020). En consecuencia, se podría afirmar que el eslabonamiento en las CV transpacíficas es mayoritariamente hacia adelante, por lo que se debe intentar aumentar el valor agregado de las exportaciones peruanas y eslabonarse más abajo en las CV transpacíficas.

Una de las implicancias más resonadas de la ratificación del CPTPP es que favorece la inserción en CV en el Asia Pacífico, y permite un mayor eslabonamiento con el modelo de participación hacia atrás. En ese sentido, para realizar el análisis aplicado al caso peruano, se evaluará los factores que fomentan la participación en CVG, la situación del Perú en cada uno de los factores indicados, y en qué medida el CPTPP puede impactar en el mejoramiento de los mismos. De acuerdo con el informe “Comercio para el desarrollo en la era de CV global” del Banco Mundial (2021), basado en el modelo realizado por Borin y Mancini (2019), los impulsores de la inserción en las CVG son los siguientes:

Figura 8

Impulsores del eslabonamiento en CVG

1	Factores de producción
2	Tamaño de mercado
3	Ubicación geográfica
4	Calidad institucional

Nota. Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2020).

En ese sentido, el CPTPP, tal como fue detallado en el segundo acápite del presente capítulo, colabora a mejorar el flujo de capital – mediante el favorecimiento de los flujos de IED –, la liberalización comercial, la facilitación de comercio y el fomento

de inversiones. Sin embargo, aún hay aspectos en los que el Perú debe mejorar para poder eslabonarse en CV transpacíficas con mayor valor agregado, que se explicarán a continuación.

2.6.1 Factores de producción: trabajo y capital

De acuerdo con la Figura 8, uno de los impulsores del eslabonamiento de CVG son los factores de producción, que incluyen trabajo y capital. En relación al trabajo, se suelen evaluar dos características de los trabajadores de cada país: los costos de mano de obra, y la cualificación y productividad de la fuerza laboral. En caso exista mano de obra barata, se generaría una integración en las cadenas de valor globales hacia atrás en industrias poco avanzadas, como por ejemplo la textil. Sin embargo, para exportar bienes y servicios más avanzados, se precisa mejorar la productividad y las habilidades de la mano de obra. En ese sentido, los distintos tipos de integración en las CVG requieren diferentes trabajadores: los costos para países con manufactura limitada son bajos y con baja productividad laboral, mientras que para países con manufactura avanzada o de innovación, los costos aumentan, así como sus habilidades y productividad.

La situación del capital humano no es la ideal en relación con América Latina y en comparación con el resto del mundo. De acuerdo con McMillan y Rodrick (2011), ha existido crecimiento en la productividad laboral en la región en los últimos años motivado por el crecimiento económico, pero aún se encuentra por debajo de lo observado en países del Asia oriental y países desarrollados. En el caso peruano, si bien es cierto que ha aumentado en 3 % anual hasta llegar a 31.9 miles de soles en 2019, se continúan experimentando problemas como la gran heterogeneidad entre los sectores, la gran informalidad y una diferencia con el resto de países de América Latina (OIT, 2020). Por otro lado, de acuerdo con el Plan Nacional de Competitividad (2019), otros factores que desfavorecen el desarrollo de capital humano son la calidad en la educación de los jóvenes —resultados pruebas PISA 2018, puesto 64 de 77—, niños con deficiencias en el desarrollo infantil temprano y la prevalencia de la anemia.

Adicionalmente, existe un déficit de capital humano en todos los niveles de Ciencia, Tecnología e Información, una pobre asignación de recursos en la materia y una baja calidad de los laboratorios de investigación.

En el caso del CPTPP, no ataca directamente las mejoras de capital humano que requiere el Perú. Las disposiciones laborales se relacionan a asegurar el cumplimiento de estándares laborales de acuerdos que el Perú ya ha suscrito, como las cuatro convenciones de la OIT. Sin embargo, cabe destacar que el incremento en productividad laboral en el Perú ha ocurrido principalmente por crecimiento y no por factores estructurales, por lo que un acuerdo que favorece el crecimiento económico y el aumento de ingresos, cooperaría de manera indirecta. No obstante, las reformas que el Perú necesita apuntan hacia factores estructurales.

2.6.2 Tamaño de mercado

El segundo impulsor que fomenta el eslabonamiento en inserción en CVG es el tamaño del mercado. Mientras más grande el mercado del país en términos de poder adquisitivo y población, existe una mayor proporción de consumidores finales potenciales, por lo que usualmente se desarrollan etapas finales de la cadena de valor que requieren mayor valor agregado. En este caso, los efectos directos del CPTPP son muy reducidos, ya que el tamaño de mercado es un factor estructural del país, cuya modificación es muy difícil —como el caso del tamaño poblacional— o requiere de esfuerzos multisectoriales a largo plazo. El principal efecto indirecto del acuerdo se relaciona con la liberación de políticas arancelarias y el acceso a mercados, debido a que la reducción de aranceles y barreras no arancelarias suele favorecer el crecimiento de los países y el eslabonamiento de CGV.

Cabe destacar que en el caso peruano, la liberalización de políticas comerciales y el acceso a mercados es bastante amplio, en comparación con el resto de la región. Hasta antes de la ratificación del CPTPP, el Perú contaba con 19 acuerdos preferenciales que incluyen 263 disposiciones. Así, es el segundo país de Sudamérica con mayor cantidad

de acuerdos comerciales. En ese sentido, el CPTPP representa un paso más en un aspecto en el que el país cuenta con muchos avances y una buena posición; sin embargo, también existen otros aspectos donde se deben realizar mejoras más urgentes.

2.6.3 Ubicación geográfica

La ubicación geográfica también es un impulsor que puede determinar la participación en CVG. La distancia entre el Perú y los principales *hubs* tecnológicos de innovación es entre 30,000 y 40,000 kms, mientras que Vietnam se encuentra cerca de sus proveedores regionales, y el promedio de la distancia entre países de manufactura avanzada como Vietnam o México a centros de innovación es de 18,000 km. Por ejemplo, industrias como la automovilística requiere CVG con distancias cortas, debido a que los componentes son pesados y delicados.

Sin embargo, una buena conectividad e infraestructura puede superar barreras geográficas. Se debe contar con infraestructura de transporte de buena calidad, que coopere a reducir sus costos. Es importante disponer de servicios de transporte y comunicaciones confiables, para asegurar la predictibilidad, confianza y puntualidad de la CVG. Todo esto reduce los costos logísticos y de transporte. Adicionalmente, la falta de implementación de sistemas electrónicos para agilizar los procesos aduaneros suele ser otro elemento que genera muchas demoras. Por otro lado, una red de internet y comunicaciones es vital para comunicarse con los otros eslabones de las CVG.

Respecto a la conectividad, la situación del Perú es muy pobre. Se ubica en el puesto 85 de 137 países en el Indicador de Calidad de Infraestructura del Índice de Competitividad Global 2017-2018. El último estudio realizado por la Universidad del Pacífico en colaboración con el BID (2019) señala que la brecha de infraestructura en el corto plazo (5 años) es de más de 117 mil millones de soles, donde resaltan los sectores de transporte con el 31 % de la brecha y el de telecomunicaciones con el 10 % de la brecha. En el largo plazo, al año 2038, la brecha total es de 363 mil millones de

soles, donde resaltan los sectores de transporte con el 44 % del sector transportes. Adicionalmente, de acuerdo con el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad (2019), la situación del Perú es inferior incluso al promedio de la AP. En consecuencia, la falta de conectividad incrementa los costos logísticos que se ubican entre 22 % y 49 % del costo total del producto, lo que los encarece y resta competitividad al Perú como exportador (Schwarz, 2016).

Tabla 4

Brecha de infraestructura en el Perú

	Corto Plazo (millones de soles)	Largo Plazo (millones de soles)
Transporte	35 970	160 058
Saneamiento	28 819	71 544
Salud	27 545	58 727
Agua	6 019	24 245
Telecomunicaciones	12 151	20 377
Hidráulico	6 679	14 625
Electricidad	-	7 059
Educación	-	5 917
Total	117 183	363 452

Nota. Elaboración propia con base en J. L. Bonifaz, R. Urrunaga, J. Aguirre, y P. Quequezana (2020).

Las medidas de facilitación de comercio que imparte el CPTPP son beneficiosas para contrarrestar la lejanía y acelerar los tiempos. Como se mencionó anteriormente, medidas como la eliminación de los certificados de origen y homologación de procesos, entre otros, resultan beneficiosas para el comercio y reducen los tiempos de entregas. Adicionalmente, el acuerdo requiere la homologación de procedimientos aduaneros, donde se destaca que los formularios aduaneros sean electrónicos, lo que reduciría los tiempos de espera. Sin embargo, para asegurar la adecuada conectividad en todos los puestos aduaneros, se debe avanzar en la infraestructura de comunicaciones.

Por otro lado, en relación con la infraestructura, los retos pendientes del Perú —donde el CPTPP directamente tiene poca incidencia— son enormes. Sin embargo, en el año 2020 se ha adoptado el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad (2019), priorizando 52 proyectos de inversión, donde 29 proyectos se planea que sean Asociaciones Público Privadas. En ese sentido, se pueden promover inversiones en infraestructura en el marco de los proyectos priorizados.

2.6.4 Calidad institucional

La calidad institucional del país también impacta la propensión a participar de CVG. Los países con mayor estabilidad y seguridad jurídica suelen contar con mayor participación hacia abajo en las CVG, debido a que una débil observancia del cumplimiento de los contratos suele disuadir a los inversionistas. En ese aspecto, el Perú aún tiene mucho trabajo por hacer, puesto que se encuentra en el puesto 94 en el ranking de institucionalidad del Foro Económico Mundial, en el año 2019.

Tabla 5*Incidencia del CPTPP sobre el eslabonamiento de CV transpacíficas*

	Impulsores	Situación del Perú	Incidencia del CPTPP	Plan Nacional de Competitividad
Factores de producción	Trabajo	Deficiente	Limitada	Objetivo 2: Fortalecer el capital humano para la competitividad
	Capital	Media	Media	Objetivo 4: Impulsar mecanismos de financiamiento local y externo
Tamaño de mercado	Tamaño de mercado	Deficiente	Limitada	Objetivo 6: Generar las condiciones para desarrollar un ambiente de negocios productivo
	Liberalización comercial	Positiva	Relevante	Objetivo 7: Facilitar las condiciones para el comercio exterior de bienes y servicios
Ubicación geográfica	Facilitación de comercio	Deficiente	Media	Objetivo 7: Facilitar las condiciones para el comercio exterior de bienes y servicios
	Infraestructura	Deficiente	Limitada	Objetivo 1: Dotar al País de infraestructura económica y social
Calidad institucional	Estabilidad e institucionalidad	Deficiente	Limitada	Objetivo 8: Fortalecer la institucionalidad del país para la competitividad
	Protección y régimen de inversiones	Positiva	Media	

Nota. Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2020) y el Plan Nacional de Competitividad y Productividad (2019).

En síntesis, para alcanzar el eslabonamiento de CV transpacíficas, es necesario un acompañamiento de políticas públicas y reformas profundas que mejoren los aspectos en los que la incidencia del CPTPP es limitada. En ese sentido, ciertos instrumentos de gestión son claves para alcanzarlo, como el Plan Nacional de Competitividad, el Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad y un compromiso de los actores para implementarlo, tanto privados como públicos. Un factor adicional no incluido en el análisis previo es la baja inversión en I + i + D en el Perú, tanto por el sector público como por el privado. En comparación con el resto de Sudamérica, Perú es uno de los países más atrasados. En primer

lugar, el Perú cuenta únicamente con 131 investigadores por millón de habitantes; Brasil cuenta con 887, más abajo Chile con 427 y Ecuador con 399; y, finalmente, México con 260. Respecto a la inversión de I + i + D como porcentaje del PBI, el Perú invierte un 0.12 %, mientras que el promedio de América Latina es de 0.62 % (Poveda, 2021). Sin un compromiso por mejorar estos indicadores, será muy difícil contar con personal capacitado y desarrollar productos atractivos para aumentar el encadenamiento hacia atrás. Para lograrlo, se requiere la implementación de la Política Nacional para el Desarrollo de la Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica.

3. Alcance geopolítico y futuro del acuerdo: ¿Posible expansión global?

El escenario geopolítico del Asia Pacífico ha presentado ciertas tensiones en los últimos años. En relación con el rol de Estados Unidos, se ha observado un continuismo entre las administraciones de Obama, Trump y Biden (Haas, 2021, p. 86). A pesar de que Trump prefirió optar por la guerra comercial con China en lugar de la contención, mantuvo el apoyo político y militar a sus aliados de la región. Por otro lado, Biden ha declarado la intención de fortalecer su presencia en el Asia Pacífico, pero por el momento ha evitado la posibilidad insertarse económicamente mediante un macro acuerdo regional. El resto de países de la región mantiene una relación ambivalente con China, en la cual prima el equilibrio entre la cooperación y el enfrentamiento, en función de los diferentes asuntos que tratan sus relaciones bilaterales (Kausikan, 2021, p. 186).

Una de las iniciativas más llamativas es la Cumbre de Asia Oriental. Este foro, promovido por ASEAN, invita países como Estados Unidos, India o Australia, para buscar la estabilidad y estrechar relaciones con Estados con intereses particulares en la región. Por otro lado, ante la convergencia en los intereses de Estados Unidos, Japón, India y Australia de contener a China, se ha revitalizado la iniciativa del Quad, con el objetivo de coordinar políticas y realizar ensayos militares conjuntos (Proto, 2021). En esa misma línea, las potencias occidentales promueven el término del “Indo Pacífico, que busca fomentar la participación de la India en la región para fortalecer la

contención a China. Adicionalmente, la firma del AUKUS, alianza militar entre Australia, Estados Unidos y el Reino Unido anunciada en setiembre de 2021, se enmarca dentro del mismo objetivo. Como respuesta, China ha declarado la intención de adherirse al CPTP, para incrementar su interrelación con el resto de países de la región y proyectar la importancia de su peso económico (Nabil, 2021). En ese sentido, el CPTP ha cobrado una relevancia geoestratégica que será desarrollada en el presente acápite.

Luego de la retirada de Estados Unidos, el alcance geopolítico del CPTP sufrió modificaciones. La función de contención a China por parte de Estados Unidos fue dejada de lado, y el resto de socios asiáticos debió encontrar otras estrategias para equilibrar las relaciones entre China y EEUU, considerando la nueva etapa de la política exterior – en materia comercial – implementada por Trump y la aún incierta de la administración actual.

A pesar de haber pasado por modificaciones, ciertas implicancias se mantienen. Una de las principales funciones del TPP trataba la posibilidad de direccionar el futuro del comercio internacional y dirigir el curso de los procesos mega regionales. Teniendo en cuenta que el CPTP es un acuerdo de gran envergadura que representa el 13% del PBI global, aquel objetivo aún es vigente (Schott, 2021, p. 9). Por otro lado, países como Japón y Australia buscan contener la influencia china en la región. En ese contexto, Japón decide reflatar el acuerdo, puesto que en el marco de su competencia estratégica con China, le resulta conveniente la existencia de un macro acuerdo regional con disposiciones difíciles de alcanzar por la potencia asiática (Wu, 2020).

En relación con el sistema multilateral de comercio, el CPTP genera ciertos efectos para la OMC y sus países miembros. En primer lugar, se podría continuar eludiendo al organismo, lo que lo obligaría a adoptar las disposiciones en los acuerdos de integración profunda o ser condenado a una crisis continua. Por otro lado, cabe resaltar que los países en desarrollo influyen en los debates de la OMC sobre la nueva regulación, mediante el establecimiento de coaliciones negociadoras, vetando u

oponiéndose férreamente a acuerdos que se consideren perjudiciales (Caballero, 2016, p. 94). En ese sentido, se podría perder poder de decisión, debido a que los países en desarrollo como el Perú suelen ser minoritarios en los macro acuerdos regionales. Para evitar reducir su cuota de poder, es importante para la región latinoamericana participar en los referidos procesos, debido a que su exclusión significaría la incapacidad de influencia sobre los términos del comercio mundial (Caballero, 2016, p. 94).

En enero de 2019, el Comité del CPTPP, conformada por los 11 signatarios, consensuó la necesidad de ampliar la membresía, y estableció el procedimiento y los estándares mínimos para lograrlo (Stephens, 2021, p. 2). Así, se determinó que las decisiones sobre las nuevas adhesiones serán adoptadas por consenso, y que cualquier país o territorio aduanero – para no excluir a Taiwán – podría unirse al acuerdo. Adicionalmente, se acordó que los países candidatos deben asumir las obligaciones existentes y que no se menoscabarán los estándares en favor de un nuevo adherente. En esa misma línea, los candidatos deberán negociar los plazos para la eliminación y reducción de las barreras comerciales con todas las partes que hayan ratificado el acuerdo. En ese sentido, solo los miembros que han ratificado el acuerdo pueden aceptar o vetar el acceso a los países que soliciten su adhesión (Schott, 2021, p. 9). Por ello, es muy importante que el Perú haya ratificado el acuerdo, debido a que le permite participar en la administración del CPTPP. Algunos países que han manifestado cierto interés en adherirse son Corea del Sur, Filipinas, Tailandia, Indonesia, Colombia y Ecuador, mientras que China, Taiwán y el Reino Unido han comunicado formalmente su intención. La adhesión de EEUU aún es incierta, ya que la actual administración no ha hecho explícito su interés, pero las partes se han manifestado a favor de su retorno.

Para analizar el alcance geopolítico, se realizará un análisis prospectivo con base en las tendencias y eventos emergentes identificados en este trabajo. Tal como refleja la Tabla 6, los principales escenarios identificados son dos. El primero de ellos plantea una continuidad de la situación actual, que se considera lo más probable, dado que no existen tendencias lo suficientemente fuertes para modificarlo. El segundo recoge dos

tendencias actuales, como la asunción de Joe Biden como presidente de Estados Unidos y la proliferación de macro acuerdos regionales. Sin embargo, estas no son suficientes para generar este escenario, por lo que se considera menos probable, pero deseable. En ese sentido, en primer lugar, se analizarán las implicancias geopolíticas del CPTPP en el escenario actual – el más probable –, y en segundo lugar, sus implicancias en caso ocurra un aliviamiento de tensiones – menos probable, pero deseable –.

Tabla 6

Escenarios prospectivos con base en las tendencias recogidas

Nº Escenario	Tendencias	Descripción
1	<p>Crisis del multilateralismo.</p> <p>Guerra comercial entre China y Estados Unidos.</p> <p>Aspiraciones territoriales y marítimas de China en aumento.</p> <p>Nuevas alianzas y proyectos de occidente con el Indo Pacífico.</p> <p>China encaminada a superar a Estados Unidos en competitividad.</p>	<p>Conflicto entre China y Estados Unidos continúa ambivalente, se mantiene el conflicto en el Mar Chino Meridional e interrelación económica continúa en un proceso de ralentización.</p>
2	<p>Recuperado interés de Estados Unidos por la cooperación multilateral.</p> <p>Ampliación de macro acuerdos regionales.</p>	<p>Se alivian las tensiones entre China, Estados Unidos y en el mar Chino Meridional. Además, aumenta la interrelación económica.</p>

Nota. Elaboración propia.

3.1. Primer escenario: tensiones se mantienen

El 16 de setiembre del 2021, China presentó en Nueva Zelanda su aplicación formal al CPTPP. Cabe destacar que uno de los motivos geoestratégicos de la creación del acuerdo era la exclusión China, por lo que se adoptaron estándares difíciles de cumplir para aquel país. Las principales dificultades se relacionan a los estándares laborales,

la intervención estatal sobre los sindicatos independientes, los subsidios a las empresas estatales y la procuraduría pública, entre otros (Tiezzi, 2021b). Se debería liberar a los inversionistas extranjeros de la necesidad de asociarse con actores locales, reducir restricciones en el comercio electrónico, y aumentar la transparencia de empresas estatales, entre otras medidas.

Sin embargo, a pesar de no alcanzar los estándares en la actualidad, en algunos aspectos se han realizado avances. Por el lado de las empresas estatales, el CPTPP ha otorgado excepciones a Vietnam y México, por lo que China podría presionar para obtener los mismos beneficios. Otro de los aspectos que se considera difícil de alcanzar por China es la economía digital, pero gracias al RCEP ha aceptado la prohibición en localización de data y el libre flujo de información en zonas fronterizas (Gao y Weihuan Zhou, 2021, p. 3). Adicionalmente, en negociaciones previas para firmar el Acuerdo Global de Inversiones entre la Unión Europea y China, el país asiático demostró esfuerzos por mejorar sus estándares de inversiones y desarrollo sostenible, por lo que no se podría descartar, *a priori*, la voluntad de sus autoridades para mejorarlos (Cash, 2021, p. 2).

A pesar de que China puede no cumplir con los requisitos del CPTPP, su solicitud de adhesión responde a una estrategia geopolítica. Como se ha mencionado antes en esta investigación, la política exterior asertiva china ha permitido que se incremente la interrelación económica y la cooperación con los países de la región, así como el fortalecimiento de sus reclamaciones territoriales y la defensa de sus propios intereses (Goto, 2021). En ese sentido, la aplicación formal de China se enmarca dentro de la estrategia de incrementar la interrelación económica y posicionarse como el poder económico principal de la región, mientras que Estados Unidos aumenta su presencia y apoyo en el ámbito político-militar, con un rol incierto en el aspecto económico-comercial.

Considerando el panorama actual, aún es incierto que se concrete la adhesión de China. En primer lugar, se debe considerar que el T-MEC, acuerdo del cual México y Canadá

son parte, tiene una cláusula que permite a cualquier miembro retirarse del mismo en caso realice negociaciones comerciales con una economía que no es de libre mercado (Tiezzi, 2021). Por ello, existe la posibilidad de que Estados Unidos responda utilizando la referida cláusula. Adicionalmente, países miembros como Australia y Japón han adoptado una política de competencia estratégica con China, dado que han enfrentado directamente algunas de sus políticas. Frente a ello, por ejemplo, Australia ha aplicado barreras arancelarias y no arancelarias a ciertos de sus productos, mientras que China ha implementado aranceles a productos australianos como el vino, la cebada y el carbón (Rudd, 2021). Sin embargo, países como Malasia han ofrecido su apoyo a China, mientras que Vietnam ha declarado que podría compartir su experiencia en el proceso de adhesión (Nakano, 2021). Por ello, ante las evidentes posiciones divergentes, es probable que se utilice una estrategia pasiva al tratar la adhesión de China, alegando los altos estándares del acuerdo y solicitando a Pekín mayores compromisos.

El ministro de Asuntos Exteriores de Taiwán ha manifestado directamente el interés por adherirse al CPTPP. Su solicitud formal se realizó el 23 de setiembre del 2021, una semana después de la petición china, lo que pone en aprietos a los miembros del CPTPP. En términos netamente comerciales, su membresía parece natural, ya que, de acuerdo con el índice de libertad económica de 2021, se trata de la sexta economía más abierta del mundo. Adicionalmente, cuenta con altos estándares laborales, medioambientales y de subsidios estatales (Tiezzi, 2021b). Desde una perspectiva multilateral y normativa, no deberían existir problemas para la adhesión de Taiwán, pues al ser miembro de la OMC se le permite acceder a acuerdos de integración gracias al Artículo XXIV. En esa misma línea, el CPTPP permite la adhesión de territorios aduaneros (Stephens, 2021, p. 3).

Las dificultades surgen con respecto al asunto geopolítico, debido al estado internacional de Taiwán y la oposición recurrente de China para que integre mayores espacios. Considerando que China es un aliado económico clave y muchos países de la región buscan mantener una relación equilibrada entre este y Estados Unidos, puede

ser un asunto sensible que dificulte la adhesión de Taiwán. Por lo pronto, el portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores de China, Zhao Lijian, ha declarado lo siguiente: “China se opone a todas las interacciones oficiales con Taiwán, rechaza firmemente el acceso de Taiwán a cualquier acuerdo u organización de naturaleza oficial”.³ En definitiva, el acceso de Taiwán dependerá, en buena medida, del nivel de oposición de China ante su adhesión (Tiezzi, 2021b), y el manejo diplomático de la situación de los países miembros.

Países como Japón, Australia y Canadá han saludado la intención de Taiwán de unirse al acuerdo, y preferirían la adhesión de este último por sobre una posible incorporación de China. En definitiva, la potencial adhesión de Taiwán inevitablemente considerará la reacción de China, dado que es el principal socio comercial de la mayoría de miembros (Stephens, 2021, p. 3). Un antecedente relevante es la aceptación china del ingreso de Taiwán a la OMC, pero desde entonces el peso relativo de China en el mundo ha aumentado, así como la fortaleza en la defensa de sus intereses. Por ello, se considera que en cualquier escenario, tanto de conflicto como de aliviamiento de tensiones, China se manifestaría en contra de la adhesión de Taiwán. No obstante, debido a que es más probable que ocurra el primer escenario, se pueden desarrollar tensiones entre China, Taiwán y las partes en relación con el futuro de la solicitud. En esa misma línea, cabe destacar que algunos países miembros cuentan con buenas relaciones con China, por lo que será difícil encontrar unanimidad. En definitiva, la decisión será un termómetro de cómo los países del Asia Pacífico desean definir las relaciones estratégicas con China sin los Estados Unidos (Goto, 2021).

En el caso del Perú, también podría ser beneficiosa la adhesión de Taiwán en términos comerciales al CPTPP, ya que, actualmente, es el tercer socio comercial más importante en América Latina por detrás de Chile y Brasil, y no cuenta con un acuerdo preferencial con aquella economía. Por ello, se podría incrementar ese flujo y

³ Declaraciones a la prensa internacional el 24 de setiembre de 2021.

fortalecer el vínculo bilateral. Sin embargo, el Perú tampoco sería ajeno a la reacción China, por lo que, en la cuestión geopolítica, la situación amerita mayor cuidado.

En el caso de Estados Unidos, su membresía también acarrea ciertos beneficios. En vista de que es probable que el conflicto con China continúe, pertenecer al CPTPP resulta conveniente para fortalecer sus alianzas con los países del Asia Pacífico. Si bien es cierto que se ha fortalecido la presencia política y económica en la región, países como Malasia o Filipinas han manifestado su preocupación sobre el incremento de armamento en la región. Por ello, una presencia colaborativa y enfocada en el ámbito comercial podría ser mejor vista por los países asiáticos. Además, la tendencia indica que el peso económico de China va a aumentar en la región, y si Estados Unidos no aplica una agenda comercial comprensiva, el apoyo político y militar podría ser insuficiente (Cutler, 2021).

Por un lado, en caso Estados Unidos fuera parte del CPTPP, tendría la posibilidad de dirimir sobre las futuras adhesiones y liderar a sus aliados dentro del acuerdo (Goto, 2021). Por ello, Estados Unidos, tras su salida, dejó de tener la posibilidad de utilizar el CPTPP como arma geopolítica. Sin embargo, es necesario señalar que en la coyuntura actual, considerando las solicitudes de membresía de China y Taiwán, que Estados Unidos también lo solicite implicaría un incremento en las tensiones que no necesariamente sería bien considerado por las partes (Piper, 2021).

Por otro lado, el liderazgo estadounidense en el delineamiento de las reglas del comercio mundial podría disminuir en caso nunca se concrete su regreso (Hung, 2020). Si bien es cierto que el presidente Joe Biden ha invocado una pausa en la firma de acuerdos comerciales para enfocarse en el fortalecimiento de su economía local, también ha manifestado su interés en reestablecer el liderazgo de Estados Unidos en el mundo y reconstruir alianzas con sus aliados (Tiezzi, 2021). En ese sentido, los países miembros del CPTPP, incluido el Perú, se deben mantener expectantes ante los movimientos de Estados Unidos en el mediano plazo.

El Reino Unido solicitó formalmente unirse al CPTPP en febrero del 2021, por lo que se creó un grupo de trabajo para este proceso de adhesión y para iniciar las negociaciones (Tiezzi, 2021b). En términos de acceso a mercados, el ingreso del Reino Unido no agrega mucho valor, dado que existen TLC suscritos con algunos países miembros, y se encuentra en plenas negociaciones con otros. Sin embargo, la adhesión de la quinta economía mundial impacta en el alcance y el ámbito de aplicación del CPTPP, pues agrega relevancia al acuerdo y fortalece sus relaciones con el Asia Pacífico. Además, teniendo en cuenta que fue el primer país en solicitar formalmente su membresía, puede significar el impulso para una mayor expansión de los miembros del CPTPP. La acción del Reino Unido se enmarca dentro de una estrategia diplomática de expandir sus vínculos políticos y económicos más allá de Europa, lo que se complementa con la firma de la alianza militar AUKUS (Nabil, 2021).

Actualmente, el Perú cuenta con un TLC con el Reino Unido, por lo que en el ámbito comercial no significa un avance significativo. Sin embargo, desde la perspectiva política, su adhesión puede ser beneficiosa para el Perú por dos motivos. En primer lugar, la membresía del Reino Unido implica el fortalecimiento de un acuerdo del cual el Perú participa. En segundo lugar, el hecho de que ambos países formen parte del mismo instrumento multilateral puede contribuir a dinamizar la relación bilateral, ya que se vuelve necesario articular cuestiones relacionadas, compartir experiencias comunes y comunicar intereses mutuos con relación al acuerdo.

3.2. Situación del Perú

En virtud del análisis realizado, se puede deducir que, dadas las tendencias y acontecimientos actuales, el CPTPP ha sido utilizado por los Estados como espacio de competencia política, incrementando las tensiones de las partes y contaminando geopolíticamente el acuerdo. Si bien es cierto que puede colaborar a incrementar la interrelación económica entre las partes, no ha contribuido a aliviar las tensiones geopolíticas de la región. Adicionalmente, resulta poco probable que esta situación cambie en el futuro, debido a que, de acuerdo con lo mostrado en la Tabla 6, existen más tendencias que indican la probabilidad de que el conflicto se mantenga.

Puesto que en medio de este escenario se encuentra el Perú, surge la interrogante de cómo debe actuar frente a tal situación. Respecto al conflicto entre China y Taiwán, la política exterior peruana, de acuerdo con el Comunicado Conjunto de 1994, se adhiere al concepto de “una sola China”. Sin embargo, se permiten las relaciones comerciales y culturales. Así, dispone de una oficina comercial en Taiwán y Taiwán dispone de una en Lima. Con China, las relaciones son muy fluidas, se han fortalecido los lazos en los últimos años y se cuenta con una Asociación Estratégica Integral. (Alden y Mendez, 2019, p, 278).

Para evaluar la postura del país frente a las tensiones mencionadas, la teoría de relaciones internacionales indica que las potencias medias, como el Perú, son países que suelen encajar dentro de las estructuras de poder del orden liberal internacional ya existentes para intentar fortalecerlas y cooperar (Alden y Mendez, 2019, p, 282). Por ello, el Perú debe mantener una equidistancia política frente a las tensiones en la región, dado que de acuerdo con los diferentes instrumentos de gestión del MRE, el interés del Perú es de incrementar sus relaciones con todos los miembros del espacio y proyectarse al Asia Pacífico en búsqueda de una mayor interrelación económica-comercial. En ese sentido, el Perú no puede enfrentarse ni oponerse de manera deliberada a China. Por el contrario, debe manifestar el interés de profundizar la agenda bilateral, la asociación estratégica integral y el proceso de optimización del TLC. En el caso de Taiwán, el Perú debe comprometerse con lo declarado en el Comunicado Conjunto de 1994 y fortalecer sus relaciones únicamente en el ámbito comercial. Sin embargo, en caso se pliegue de manera muy contundente a China, se podrían resquebrajar las relaciones con los países que favorecen el ingreso de Taiwán, como Japón, Australia, Nueva Zelanda y Canadá.

Por lo expuesto, lo más conveniente para el Perú es, en primer término, mantener la equidistancia política y sostener una postura basada en el principio; es decir, en los criterios técnicos estipulados por el acuerdo y por el Comité del CPTPP. En ese marco, las solicitudes debe cumplir con todos los estándares estipulados y su adhesión debe

aceptarse por consenso con el resto de países. Taiwán, según lo dispuesto por el Artículo 5, podría acceder al acuerdo en caso encuentre el consenso de los países, pues se permite el acceso de territorios aduaneros.

Según Alden y Méndez (2019), para responder a los desafíos del mundo multipolar actual y a las rivalidades en el Asia Pacífico, se requiere una respuesta política de intenso diálogo con las partes. Por ello, se debe coordinar con otras potencias medias que compartan una postura similar, teniendo en cuenta que las decisiones del acuerdo se toman por consenso. En consecuencia, a raíz de las necesidades señaladas, se crearían agendas de carácter político con ciertos países del Asia Pacífico – históricamente, las agendas se han enfocado en el aspecto comercial – . Esto dinamizaría sus relaciones bilaterales y generaría la necesidad de proyectarse políticamente a la referida región.

3.3. Segundo escenario: se alivian las tensiones

En caso ocurra el segundo escenario, con un aliviamiento de tensiones entre Estados Unidos y China, es más probable que este último país se adhiera, lo que sería muy beneficioso para todas las partes involucradas. El CPTPP considera disposiciones de un estándar muy elevado, que en caso China las cumpla, frenaría las prácticas que generan preocupación en Estados Unidos. Esto, eventualmente, aliviaría las tensiones comerciales entre ambas naciones. Por ejemplo, uno de los puntos que generan malestar en Estados Unidos es que China obliga a las inversiones extranjeras a asociarse con empresas locales y transferir conocimientos. En ese sentido, el CPTPP libera el sector de inversiones casi en su totalidad, por lo que en caso ambos se unieran, se liberaría esa tensión (Petri y Plummer, 2019, p. 2).

Desde un punto de vista geopolítico, la adhesión de China al acuerdo presenta una oportunidad única, ya que, al adecuar sus disposiciones, atacaría la clásica crítica estadounidense al rol chino en el comercio mundial, el cual justifica la mayoría de sus acciones contra el referido país (Petri y Plummer, 2019, p. 2). Sin el liderazgo de Estados Unidos, muchos esperaban que la cooperación económica entre Asia y el

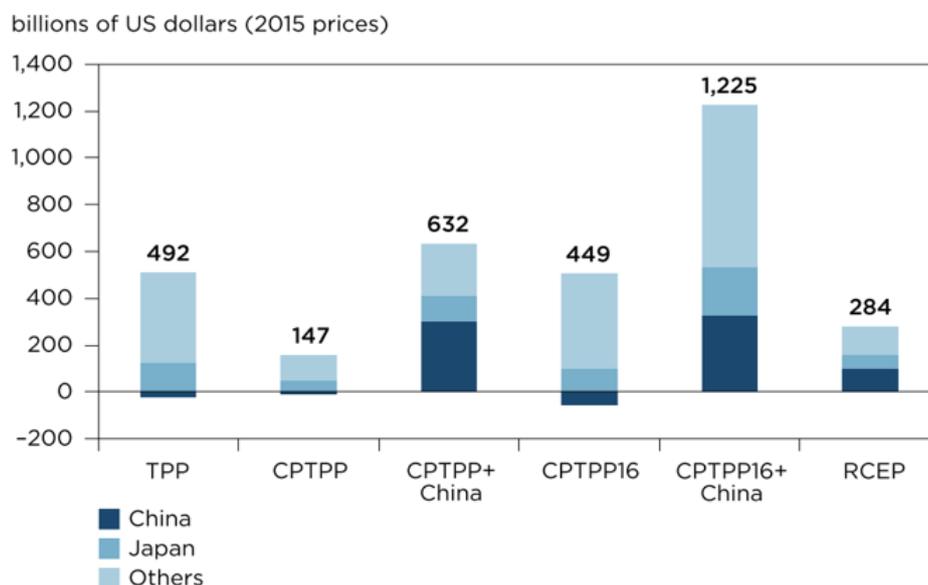
Pacífico se redujera. En cambio, el CPTPP y su ampliación revitalizarían el proceso y cooperarían con el incremento de la interrelación económica. En este escenario, el Perú podría apoyar la entrada de China al acuerdo como un gesto político y saludando su interés en comprometerse con el multilateralismo comercial y el orden liberal.

El retorno de Estados Unidos al CPTPP es beneficioso en términos económicos en cualquier escenario. En el primer capítulo, se explicó la tendencia del *nearshoring* y aplicado por muchas empresas estadounidenses. A pesar ello, todavía un gran número de firmas participan en el Asia Pacífico por los beneficios que ofrece la región. Así, es probable que estas deban relocalizarse a países miembros del bloque del RCEP para aprovechar sus costos disminuidos, por lo que se podrían perder empleos americanos. Por otro lado, una posible adhesión de Taiwán podría viabilizarse en caso se incremente la cooperación en la región. En caso se cumpla el segundo escenario, es probable que exista un consenso y una coordinación con China respecto al futuro del acuerdo y la adhesión de Taiwán. Incluso, podría suceder un escenario similar al de la OMC y el del APEC, con una presencia de China y Taiwán en el mismo espacio multilateral.

Cabe destacar que el escenario futuro que implica una disminución de tensiones y mayores adhesiones al acuerdo es más favorable para el Perú, puesto que en este caso se incrementan en mayor medida los ingresos generados por el acuerdo (ver Figura 9). Además, se enmarca dentro de su política exterior, que busca apoyar y fortalecer el multilateralismo y alejarse de potenciales conflictos (PESEM, 2015). Adicionalmente, como fue mencionado líneas arriba, el interés del Perú en el Asia Pacífico es principalmente económico y comercial. En ese marco, mientras exista una mayor cantidad de miembros en el CPTPP y mayores convergencias, mayores beneficios económicos para el Perú.

Figura 9

Comparación de los posibles beneficios de los acuerdos comerciales: los ingresos reales aumentan en 2030



Nota. Tomado de Petri y Plummer (2019)

4. El otro macro acuerdo regional y su importancia geopolítica: Asociación

Económica Integral Regional (RCEP)

El RCEP fue firmado el 15 de noviembre del año 2020, luego de ocho años de negociaciones, estableciendo un acuerdo entre 15 economías de Asia y Oceanía. Es menos profundo que el CPTPP, dado que cuenta únicamente con 20 capítulos y no incluye disposiciones laborales, medioambientales, sobre empresas gubernamentales, entre otros (ver Anexo 2). Sin embargo, implica un avance importante en la integración de la región, debido a que unifica las reglas de origen de los acuerdos de libre comercio de Asia, y liberó inmediatamente el 65% de los aranceles, para llegar eventualmente a un 92% de desgravación (Ajibo, 2019, p. 436).

El RCEP es relevante para este trabajo pues se relaciona con el ámbito geopolítico de la región, puesto que refleja la intención de China de posicionarse como el principal actor en la integración económica regional. El RCEP ofrece a China el liderazgo

necesario que se intentó evitar mediante el TPP, para implementar disposiciones comerciales de acuerdo con sus intereses (Ajibo, 2019, p. 427). En ese sentido, la renuncia de Estados Unidos del TPP generó alivio en China, pues le abrió la posibilidad de definir las reglas del comercio mundial y ampliar su esfera de influencia en la región (Wu, 2020). Adicionalmente, el RCEP puede servir como herramienta para evitar el reordenamiento de los flujos comerciales, mantener su cuota de mercado en la producción de bienes intermedios y posicionarse como eslabón central en la configuración de CV regionales y globales. El acuerdo entrará en vigor en enero de 2022, por lo que el futuro de los flujos de comercio aún es incierto.

Gracias al acuerdo, se demuestra que los países asiáticos no desean desvincularse de la economía china. Considerando la creciente presión estadounidense para sancionar a China por razones comerciales y de seguridad nacional, Corea y otros grandes socios comerciales de Estados Unidos en Asia se enfrentan a la delicada tarea de equilibrar la creciente integración con China y continuar asociados con Estados Unidos (Schott, 2021, p. 3). En un contexto de guerra comercial y de participación ambivalente de Estados Unidos en el aspecto económico, la tarea es aún más difícil, debido a que el RCEP permite fortalecer las CV regionales, aumentar su resiliencia y fiabilidad (Ajibo, 2019, p. 436).

Cabe destacar que India formó parte de las negociaciones del RCEP hasta 2019, año en el que decidió retirarse. Los motivos principales de su salida fueron preocupaciones relacionadas al déficit en la balanza comercial con China, la protección de ciertas industrias y un fortalecimiento de la política nacionalista de Narendra Modi (Panda, 2020). Sin embargo, su salida no implica un desinterés por vincularse con el Asia Pacífico, debido a que forma parte en la alianza militar del QUAD – formada por India, Estados Unidos, Australia y Japón – y la alianza marítima AII – formada por Australia, India e Indonesia –. En relación a los asuntos políticos y económicos, participa de la Cumbre del Asia Oriental, mantiene relaciones de libre comercio con el ASEAN y se encuentra negociando un TLC con Australia. Adicionalmente, participa de una iniciativa económica junto con Australia y Japón, como respuesta a las medidas de

coerción impuestas por China en la región – especialmente a Australia – para aumentar la resiliencia de sus CVG (Jha Bhaskar, 2021). En síntesis, India es un actor importante en la región con intenciones insertarse en su dinámica geoestratégica y económica, por lo que no se puede descartar un retorno de India al RCEP en el futuro.

4.1 Complementariedad y comparación con el CPTPP

Ambos tratados presentan ciertas diferencias. Como refleja la Tabla 7, el RCEP es de mayor envergadura en todos sus indicadores, diferencia explicada por la presencia de China. Por ello, tanto China como Estados Unidos han sido invitados a ingresar al CPTPP (Ajibo, 2019, p. 428). Adicionalmente, el RCEP cuenta con más miembros y con una mayor cantidad de países en desarrollo, mientras que el CPTPP cuenta con más países desarrollados entre sus adherentes (Lukács y Völgyi, 2018). Este hecho influye en las disposiciones de ambos acuerdos, dado que el RCEP ofrece una vía de integración más gradual, lenta y menos profunda que la ofrecida por el CPTPP. En ese sentido, un acuerdo de esas características puede resultar más atractivo para países de ingresos medios y bajos (Schott, 2021 p. 6).

Tabla 7

Comparación entre los principales indicadores del RCEP y el CPTPP

Indicador	CPTPP	RCEP
Número de Países	11	15
Población (millones de hab.)	511	2 300
PBI mundial (%)	13%	31%
Exportaciones de bienes	15%	28%
Entrada de IED	12%	19%

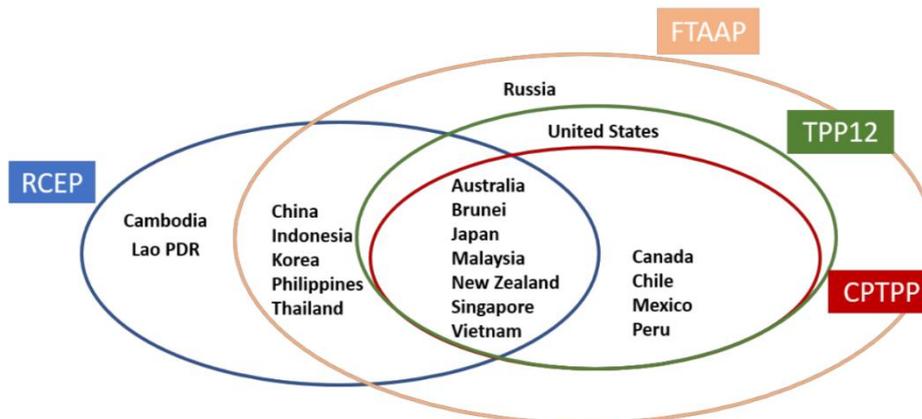
Nota. Elaboración propia con base en Ajibo (2019), Petri y Plummer (2019) y Lake (2020)

Una de las principales diferencias se presenta en lo referente a las disposiciones arancelarias. Mientras el CPTPP elimina aranceles sobre el 96 % de productos, el RCEP desgravará el 60% de líneas arancelarias en un inicio (Ferrantino et al., 2019, p. 14). Adicionalmente, en lo relacionado con inversiones, el RCEP ofrece una lista positiva de naturaleza más restrictiva, mientras que el CPTPP contempla una lista negativa. En materia de comercio electrónico, el RCEP también es más limitado, debido a que no se exigen compromisos sobre las transferencias transfronterizas de datos y las restricciones en la localización de datos, punto clave y diferenciador del CPTPP. En lo referente a cláusulas de desarrollo, estas no son incluidas en el RCEP (ver Anexo 2) (Petri y Plummer, 2020, p. 7).

En términos comerciales, la existencia del RCEP y el CPTPP favorece a los miembros de ambos acuerdos. En primer lugar, ofrecen una salida al *spagheti bowl* del Asia Pacífico, caracterizado por una gran cantidad de agrupamientos de inversión y TLC. En ese sentido, las relaciones comerciales de la región se pueden realizar bajo un marco más homogéneo y de mayor simplicidad para los actores (Ajibo, 2019). Según Ferrantino et al. (2019, p. 2), todos los países experimentarán un crecimiento entre 0.4% y 0.8% del PBI. En ese sentido, como existe una gran complementariedad e interrelación entre los miembros, existirá un beneficio agregado al incrementarse el intercambio comercial. Ello se refleja en las ganancias proyectadas por Petri y Plummer (2020), que estiman que el CPTPP y el RCEP combinados podrían compensar las pérdidas comerciales globales de 301 mil millones de dólares hasta el año 2030 causadas por la guerra comercial entre China y EEUU.

Figura 10

Miembros del CPTPP, TPP, RCEP y potenciales miembros del FTAAP



Nota. Tomado de Ferrantino, Maliszewska y Taran (2019)

Los países del Asia Pacífico que obtienen mayores beneficios son los que pertenecen tanto al CPTPP como al RCEP (Itakura y Lee, 2019, p. 10). Dado que existe un traslape de miembros entre ambos acuerdos (ver Figura 10), existen las condiciones materiales para un mejoramiento y profundización de las normas del RCEP, para que se acerquen a los estándares del CPTPP. Dicho proceso se aceleraría en caso China se adhiera y logre adecuar sus normas a las del CPTPP, estimulando el solapamiento para generar disposiciones comunes. En caso el proceso se concrete, se podrían aliviar las tensiones políticas en la región y aumentar el liderazgo mundial del Asia Pacífico en el mundo (Petri y Plummer, 2019). No obstante, en virtud de lo señalado anteriormente, las tensiones geopolíticas existentes, así como las tendencias proteccionistas de ciertos actores, hacen difícil la convergencia entre ambos macro acuerdos, por lo menos en el corto o mediano plazo.

Además, como fue mencionado en el capítulo dos, es de gran importancia para el Perú, en su condición de país periférico y potencia media, participar de macro acuerdos regionales para delinear las reglas del régimen internacional en conjunto con otros países.. Adicionalmente, a pesar de que, como se señaló en el segundo posible, es poco probable en el corto plazo una convergencia del CPTPP con otro macro acuerdo regional, no se podría descartar una ampliación o una fusión con otro macro acuerdo

regional en el futuro y formar el FTAAP, para lo cual el Perú debe contar con la posibilidad de influir y establecer sus prioridades.

CAPÍTULO III: OPORTUNIDADES DEL ACUERDO INTEGRAL Y PROGRESISTA DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO PARA LA POLÍTICA EXTERIOR PERUANA

1. El Perú en el acuerdo

El 21 de julio del 2021, se anunció la ratificación del CPTPP mediante el Decreto Supremo N° 042-2021-RE y la suscripción del Decreto Supremo N° 011-2021-MINCETUR, y se estipuló su entrada en vigor en 60 días. Esto se llevó a cabo gracias a que el 14 de julio de 2021, el Pleno del Congreso aprobó con 97 votos a favor, 0 en contra y 9 abstenciones, el proyecto de Resolución Legislativa 7892, que propone aprobar el CPTPP. Así, “el gobierno peruano depositó, ante el Gobierno de Nueva Zelanda, en su calidad de país Depositario del CPTPP, el instrumento de ratificación que permitirá la entrada en vigor del Tratado” (*Gob.pe*, 2021) el 19 de setiembre de 2021.

1.1. Prioridades en la negociación

Para identificar las prioridades en la negociación del Perú, se debe considerar que el grueso del acuerdo se pactó para firmar el TPP, cuyas negociaciones iniciaron en el año 2010. En los inicios de este trato, se realizaron clústeres de trabajo. Luego, se decidió trabajar con base en los capítulos del propio acuerdo. En la fase final, las rondas de negociación funcionaron mediante reuniones de jefes negociadores y grupos técnicos. Cabe destacar que, a pesar de que se dividió el trabajo, los capítulos contaban con cierta interdependencia, dado que, para obtener un consentimiento en cierta área, podía depender de alguna concesión en alguna otra (Elms, 2015, p. 1024). Adicionalmente, es necesario resaltar que en todo momento, el propósito fue lograr un acuerdo realmente profundo y disruptivo (Aggarwal, 2016, p. 4).

La principal prioridad del Perú fue obtener el mayor acceso posible de bienes a mercados con los países con los que no se contaba con acuerdos comerciales bilaterales

- Malasia, Vietnam, Brunei y Nueva Zelanda -, y evitar las mayores reservas posibles en materia de acceso a inversiones y reducciones arancelarias. Otra de las prioridades del Perú fue que el acuerdo fuese ambicioso en términos de medidas sanitarias y fitosanitarias. Esto se explica a partir de que el Perú es un país agropecuario, donde, según los datos de la Sunat, el 39 % de las exportaciones a los miembros del CPTPP al año 2020 son del sector agropecuario. Así, se buscó que los criterios para implantar barreras sanitarias y fitosanitarias se basasen únicamente en la ciencia, y no por la necesidad de proteger sus propios mercados (Castillo Mezarina, 2016, p. 108).

Adicionalmente, otro de los asuntos clave del CPTPP, del cual el Perú fue uno de sus principales impulsores, son los capítulos sobre las PYMES, desarrollo y cooperación. Al respecto, es preciso señalar que se trata del primer acuerdo comercial que incluye capítulos específicos sobre los temas mencionados. Por otro lado, este fue promovido seriamente por los negociadores y autoridades peruanas, y tuvo como objetivo impulsarlo al interior del país, e incluir en las agendas comerciales del futuro estos asuntos (Castillo Mezarina, 2016, p. 108).

Uno de los asuntos más sensibles en relación con el acuerdo para el Perú fue la cláusula de protección de datos de prueba de productos de origen biológico (Cook, 2017, p. 6). En las negociaciones para el TPP, Estados Unidos buscaba incluir una disposición que protegiera los datos de testeo de estos productos por doce años, favoreciendo a las grandes compañías farmacéuticas en desmedro de las productoras de genéricos. Finalmente, se logró reducir la protección a cinco años, lo que disminuía su sensibilidad, pero no era el panorama ideal. Sin embargo, tras la salida de Estados Unidos, la referida disposición fue suspendida, hecho que alivió los intereses nacionales (Castillo Mezarina, 2016, p. 108). Sin embargo, existe el riesgo de que, ante una plausible adhesión de Estados Unidos en el futuro, se incluya nuevamente.

1.2. Rol del Ministerio de Relaciones Exteriores

El MRE, de acuerdo con su Ley de Organización y Funciones en el artículo 4 (Ley N° 29357), delimita que sus ámbitos de competencia son el manejo de la política exterior

y las relaciones internacionales del Estado Peruano, para el logro de los objetivos y metas del Estado. Además, se destaca la necesidad de cumplir la Política 6 del Acuerdo Nacional, que establece una política exterior para la paz, la democracia, el desarrollo y la integración, y que promueva una adecuada inserción del país en el mundo y en los mercados internacionales. Es en ese sentido que el CPTPP se enmarca dentro de las 31 Políticas del Acuerdo Nacional (2002), mediante la Política 6.

Para analizar el rol del MRE en relación al acuerdo, conviene revisar y analizar los instrumentos de gestión de este Ministerio. En ese sentido, en primera instancia se revisará lo determinado por el PESEM del MRE 2015-2021. Este documento establece los objetivos principales del sector, con base en un análisis prospectivo considerando las principales tendencias de relaciones internacionales en el mundo relevantes para nuestra política exterior.

El documento recoge dos tendencias relacionadas directamente con el acuerdo y con implicancias para la política exterior peruana. Entre ellas se encuentra la tendencia 9, que indica lo siguiente: “consolidación de los grandes bloques económicos NAFTA, Unión Europea, ASEAN, UEEA, TPP, RCEP y FTAAP”. A pesar de que, tal como fue revisado en los capítulos anteriores, la referida tendencia enfrentó contracciones y dificultades por las tendencias antiglobalizadoras y proteccionistas, ciertos acuerdos se llevaron adelante en un esfuerzo por revitalizar el multilateralismo, la globalización y el intercambio comercial. La tendencia 12, “Consolidación de la Cuenca del Pacífico como el principal eje de la economía mundial”, se sostiene en tanto la región cuenta con cerca del 60 % del PBI global, y casi la mitad del comercio mundial (Lezama, 2016).

A partir de las citadas tendencias, se elaboran variables estratégicas que medirán el desempeño del sector. Entre ellas se destacan la V4: imagen del país en la opinión pública internacional, la V13: Fortalecimiento de los procesos de integración regional y la V14: Promoción económica en el exterior. En ese sentido, se construye un

escenario apuesta, en el que también se enfatiza lo relacionado a la inserción del Perú al Asia Pacífico:

Perú se ha posicionado como potencia regional emergente, con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico y otras regiones. Luego de catalizar su enorme potencial en un ejercicio de soft power, en un contexto de degradación de la distribución tradicional de poder en el mundo y de la emergencia de nuevos actores, el Perú ha avanzado en su relación con los grandes centros de poder económico mundial. El país ha logrado convertirse en el principal acceso de América del Sur hacia la región Asia Pacífico gracias a la modernización de la infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, de las telecomunicaciones y de los servicios logísticos para el comercio exterior en los últimos años; la ampliación de la participación peruana en el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC) y en el Foro de Cooperación América Latina–Asia del Este (FOCALAE); y la viabilización de los proyectos desarrollados en esos foros, así como la utilización de los acuerdos comerciales multilaterales TPP (Trans-Pacific Partnership Agreement) y FTAAP (Free Trade Area of the AsiaPacific), ajustándolos a los intereses del Perú (PESEM, 2015, p. 22).

Todo esto se materializa en la Visión del sector, de acuerdo con lo señalado por el PESEM 2015 – 2021:

El Perú es una potencia regional emergente, cuya política exterior, sustentada en los valores democráticos y en el Derecho Internacional, lo ha convertido en un actor influyente de América Latina, con proyección a la región de la Cuenca del Pacífico, en el tratamiento de los principales temas de la Agenda Internacional (p. 25).

Tomando como base las variables estratégicas utilizadas como insumo para elaborar el Escenario Apuesta, se construyen 4 objetivos con sus acciones estratégicas respectivas, de los cuales tres se relacionan con la presente investigación.

Tabla 8

Objetivos y Acciones estratégicas del PESEM 2015–2021

N° Objetivo	Objetivo	N° Acción Estratégica	Acción Estratégica
1	Posicionar al Perú a nivel regional y global, como potencia regional emergente en los ámbitos bilateral y multilateral.	1.7	Liderar y promover iniciativas orientadas a fortalecer la AP y el relacionamiento con la región del Asia Pacífico.
		1.11	Incrementar la capacidad de interlocución e influencia del Perú en el ámbito bilateral y en los foros multilaterales, tanto regionales como globales.
2	Contribuir al fortalecimiento de la competitividad e imagen del país en el exterior a través de la promoción económica y cultural, y de la protección del patrimonio cultural.	2.1	Articular las actividades de promoción del comercio, las inversiones, la gastronomía, las industrias culturales y el turismo en el exterior, a través de mecanismos público-privados con especial énfasis en las MYPES y PYMES.
		2.2	Participar en los procesos de negociación de acuerdos comerciales.
		2.3	Promover la integración estratégica en las cadenas regionales y globales de valor, a través de procesos tecnológicos, en particular, con empresas de la AP y de otros países de la región.
4	Crear, ampliar y fortalecer lazos de intercambio, asociación y cooperación internacional a nivel regional y global para el desarrollo sostenible e inclusivo del país	4.4	Promover la captación de recursos de cooperación en favor del desarrollo del comercio, la mejora del proceso de diversificación productiva, la promoción de inversiones y el fomento de las PYMES
		4.6	Gestionar la cooperación internacional en áreas estratégicas de acuerdo a la política nacional de cooperación técnica internacional

Nota. Elaboración propia con base en PESEM 2015-2021.

Otro instrumento de gestión que es necesario analizar es el PEI 2020-2022 del MRE. Dentro de este, se cuenta con ciertos objetivos y acciones estratégicas institucionales, también relacionadas con este trabajo:

Tabla 9

Objetivos y Acciones estratégicas del PEI 2020-2022

Código Objetivo	Descripción Objetivo	Código AE	Descripción AE
OEI.01	Fortalecer y ampliar las relaciones bilaterales y multilaterales en regiones estratégicas.	AEI.01.04	Ampliar y profundizar las relaciones con los países del Asia y la Cuenca del Pacífico, particularmente con Australia, China, Corea del Sur, India, Japón y Nueva Zelanda.
OEI.02	Promover oportunidades de comercio, inversión y turismo para el Perú en el ámbito internacional.	AEI.02.01	Promover las exportaciones de bienes y servicios peruanos mediante los órganos del servicio exterior.
		AEI.02.02	Promover la identificación de fuentes de inversión productiva que contribuyan al desarrollo nacional.

Nota. Elaboración propia con base en el PEI 2020-2022 (2019).

En ese sentido, a partir de lo expuesto sobre los documentos de gestión del MRE, se llega a las siguientes conclusiones preliminares:

- La tendencia 12 del PESEM señala a la Cuenca del Pacífico como la zona de mayor movimiento económico del mundo, por lo que el Escenario Apuesta, la Visión, el Objetivo 1 y la Acción Estratégica 1.7 del PESEM, y el Objetivo Estratégico 01 y la Acción Estratégica 01.04 del PEI, muestran expresamente la necesidad de la proyección del Perú a la Cuenca del Pacífico, con una gran importancia al Asia Pacífico. En ese sentido, la ratificación del CPTPP es un paso importante hacia aquella dirección, que abrirá oportunidades y retos en diferentes frentes.

- La ratificación del CPTPP permite al Perú incidir en la consolidación de los grandes bloques económicos —tendencia 9 —, y plasmar sus intereses e influenciar en el desarrollo de los mismos (Objetivo 1 Acción Estratégica 1.11 del PESEM).
- La ratificación del CPTPP contribuye a incrementar la imagen del país en el exterior, debido a los beneficios que este le brinda y al incremento de su *soft power*.
- Tanto el objetivo 2 del PESEM y el Objetivo Estratégico Institucional OEI.02 del PEI, con sus respectivas acciones estratégicas, indican la importancia de la promoción económica y comercial del Perú en los diferentes mercados. En ese sentido, el CPTPP, al ser un acuerdo de integración profunda con 11 países de la Cuenca del Pacífico, es una herramienta que facilitará la consecución de dicho objetivo y, además, ahonda las acciones previas realizadas por el sector en la materia.
- El CPTPP, al incidir sobre la importancia de las PYMES, les brinda instrumentos a estas para aumentar su participación en el comercio exterior, por lo que coopera en la consecución de la Acción Estratégica 2.1 del PESEM.
- La ratificación del CPTPP se alinea con la Acción Estratégica 2.3 del PESEM, que busca integrar al Perú a CVG, pero se debe acompañar con un dotamiento de infraestructura y competitividad.
- La ratificación del CPTPP se alinea con el Objetivo Estratégico 4 y las Acciones Estratégicas 4.4 y 4.6 del PESEM, puesto que el CPTPP permite acercar al Perú a socios cooperantes relevantes como Canadá y Japón, y explorar oportunidades de cooperación con nuevos socios del Asia Pacífico.
- Las Acciones Estratégicas 02.01 y 02.02 del PEI, que buscan aumentar las exportaciones peruanas en el exterior y la IED respectivamente, se pueden ver potenciadas por la ratificación del CPTPP, pues reduce barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación y libera la inversión de todos los sectores entre los países miembro.

Tal como ha sido señalado, la proyección a la región del Asia Pacífico ha sido establecida como prioridad del MRE. Al respecto, existen ciertos hitos en la política exterior peruana que se alinean con la referida intención. En primer lugar, el ingreso al APEC en 1998 es el primer hito relevante, porque, por un lado, participan las principales economías de la región; y, por otro, le permitió al Perú mostrar su interés de insertarse al mundo con un marco normativo renovado (ver Anexo 3). El segundo es la constitución oficial de la AP (2012), dado que los propios miembros decidieron, en su Artículo 3, que uno de sus objetivos es el siguiente: “convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial, y de proyección al mundo con especial énfasis al Asia Pacífico”. El tercero es que entre 2009 y 2012, se firmaron cinco tratados de libre comercio con Singapur, China, Corea del Sur, Tailandia y Japón —economías referentes de la zona del Asia Pacífico— para estrechar los lazos comerciales entre estos países y el Perú.

Adicionalmente, ha impulsado iniciativas de integración regional con proyección al Asia Pacífico. Por ejemplo, el Perú lideró la iniciativa de la formación del Arco del Pacífico Latinoamericano con países que se adhieren al modelo de regionalismo abierto, que fue predecesor a la AP (Briceño, 2010). En la actualidad, la participación del Perú en el CPTPP, al ser un acuerdo de integración profunda de última generación, refleja su compromiso con el libre comercio y la modernización de los términos comerciales.

A pesar de las declaraciones de intención, se podría mencionar que la política sectorial se encuentra aún en construcción. Esto se puede deducir a partir de ciertos indicadores, como la cantidad de misiones en la región, el personal en cada una de ellas, entre otros. Por ello, se proponen una serie de lineamientos de política exterior para profundizar la proyección al Asia Pacífico, teniendo en consideración las implicancias políticas y económicas del CPTPP para el Perú.

3. Lineamientos para la política exterior peruana

3.1. Establecer una estrategia diplomática para abordar relaciones entre potencias

A lo largo de la presente investigación se sostiene que las rivalidades geopolíticas entre los diferentes actores se van a mantener en el futuro. A pesar del cambio de administración en Estados Unidos, el presidente Biden ha continuado la competencia estratégica con China, y ha fomentado la formación de alianzas para contrarrestarla. En ese sentido, ciertos países como el Reino Unido, Australia y Japón se han adherido a las iniciativas estadounidenses, y también buscan contener la influencia China en la región. Por otro lado, los intereses del Perú en el Asia Pacífico son diferentes: busca incrementar su relacionamiento económico y comercial con todos los actores, fortalecer las relaciones bilaterales tanto con China y con Estados Unidos, defender el multilateralismo, entre otros. En ese contexto, las solicitudes de adhesión de China y Taiwán representan un reto geopolítico que el Perú debe abordar, tras fortalecer su presencia y proyección al Asia Pacífico gracias a la ratificación del CPTPP.

En el segundo capítulo del presente trabajo se propone que el Perú debe adoptar una postura basada en el principio para abordar las solicitudes de China y Taiwán, que consiste en la aplicación de lo estipulado por la normativa del acuerdo para decidir sobre las futuras adhesiones. En esa misma línea, considerando la probabilidad de que se repitan situaciones similares en el futuro en los diferentes espacios de la proyección internacional el Perú, se debe plantear una estrategia diplomática para abordar las relaciones entre potencias. El objetivo del presente lineamiento busca evitar que se afecten las relaciones bilaterales entre Perú y los referidos países, mantenerse cerca de los intereses nacionales y establecer una estrategia a largo plazo.

A partir de la escalada del conflicto comercial entre China y Estados Unidos, se han esbozado diferentes enfoques para abordar las relaciones entre las potencias. Uno de ellos es el denominado “no alineamiento activo”, desarrollado por Carlos Ominami, Carlos Fortin y Jorge Heine. Los autores señalan que los países de América Latina

deben evitar alinearse con las potencias; por el contrario, deben establecer sus posturas en función de principios como el derecho internacional, la solución pacífica de controversias, entre otros. De este modo, se puede trabajar de manera más cercana con ambas potencias en función de los temas a tratar. Por ejemplo, se puede converger en la defensa del libre comercio con China, y en la defensa de los derechos humanos con Estados Unidos.

La postura sugerida en el presente trabajo para abordar las solicitudes de China y Taiwán se enmarca dentro del concepto señalado líneas arriba, pues pretende respetar lo dispuesto por la normativa del CPTPP. Por ello, se propone elaborar una estrategia transversal a los diferentes espacios de relacionamiento con las potencias, que podría considerar el no alineamiento activo. En consecuencia, se considera que la aplicabilidad del referido concepto para la política exterior peruana puede ser materia de estudio de una investigación futura.

3.2. Promover el comercio y las inversiones bajo el marco del CPTPP

Nye (2004) define el poder blando como la habilidad de obtener lo que uno quiera a través de la atracción, en lugar de la coerción o las recompensas. Además, Nye incluye dentro de sus modalidades de atracción la adopción de políticas que sean compatibles y atractivas. En ese sentido, como fue previamente señalado, el CPTPP incluye disposiciones comerciales de última generación que hacen más atractivo comerciar con el Perú, reduce las barreras preferenciales con ciertos mercados y mejora las condiciones con otros. En consecuencia, se genera una mayor persuasión en términos comerciales, por lo que se debe implementar una agresiva política de promoción comercial y redoblar los esfuerzos de las misiones en el exterior en la materia.

Considerando el redireccionamiento de los flujos de comercio, la entrada en vigor de acuerdos como el RCEP, y las perspectivas de crecimiento, es muy probable que incremente la demanda exportadora de países del Asia Pacífico. En ese contexto,

considerando la ratificación del CPTPP, se genera un panorama propicio y una oportunidad para el Perú, que se debe aprovechar mediante la promoción comercial.

Para lograrlo, se debe priorizar la oferta de productos no tradicionales – como fue revisado anteriormente, la mayoría de exportaciones hacia miembros del CPTPP son de productos tradicionales –, con el objetivo de diversificar la oferta exportadora y aprovechar el acceso a mercados preferencial con Vietnam, Brunei, Malasia y Nueva Zelanda, para diversificar la oferta exportable y los mercados de exportación. En ese contexto, se debe fortalecer el vínculo entre las misiones en el exterior y las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX). Por ello, se debe coordinar con la OCEX ubicada en Bangkok, que atiende a Vietnam, Malasia y Tailandia, la OCEX ubicada en Sydney, que también trabaja en Nueva Zelanda, y la OSEX localizada en Tokio. La estrategia de promoción comercial debe incidir especialmente sobre los productos estrella identificados por los reportes de inteligencia comercial del MINCETUR y resaltar los beneficios acarreados por la reciente ratificación del CPTPP.

En términos de inversiones, el CPTPP ofrece oportunidades para la mayoría de sectores de la economía. Por ello, considerando las brechas señaladas en el presente trabajo, se deben buscar oportunidades en los sectores que contribuyan a una mejora en la competitividad del país. Por ello, se debe priorizar los sectores de infraestructura, tecnología, digital e industrial. Adicionalmente, se sugiere promocionar la Ley N° 30309, que indica la reducción de hasta el 215% en el impuesto a la renta para empresas que desarrollen proyectos de investigación, desarrollo e innovación, así como el marco jurídico nacional, los proyectos priorizados de infraestructura, los beneficios acarreados por la ratificación del CPTPP y las oportunidades de inversión bajo la modalidad de gobierno a gobierno.

3.3. Participar en el Comité de Comercio Electrónico y promover la formación del Comité de Cooperación y el Comité de PYMES

La quinta reunión del Comité del CPTPP decretó el establecimiento del Comité de Comercio Electrónico, con el objetivo de atender los cambios de consumo generados por la pandemia y para promover la digitalización de la región. En ese sentido, se sugiere que el Perú participe de la referida iniciativa, para acelerar la transferencia de conocimientos, capacidades y buenas prácticas entre los miembros del acuerdo. Además, se podría buscar oportunidades de cooperación similares al Centro de Cooperación en Gobierno y Transformación Digital Perú – Corea.

Por otro lado, cabe destacar que los capítulos de cooperación y de PYMES fueron impulsados por el Perú. Por ello, se podría proponer el establecimiento de los referidos comités, en línea con lo establecido por los capítulos 21 y 24 del acuerdo. En caso se concrete, se podrían incrementar y diversificar las fuentes de cooperación internacional, fortalecer vínculos con socios claves como Canadá y Japón y explorar posibilidades de nuevas fuentes cooperantes. El establecimiento del Comité de PYMES podría ser beneficioso, pues se generarían espacios para la transferencia de capacidades, conocimientos y experiencias. Por ejemplo, se podrían coordinar iniciativas similares al Seminario sobre la Internacionalización de las PYMES organizado entre la AP, la Comunidad Andina y España.

3.4. Fortalecer las misiones en el Asia Pacífico

Considerando las implicancias descritas a lo largo del presente trabajo, las proyecciones de crecimiento de la región y las recomendaciones esbozadas, se necesita fortalecer las capacidades de las misiones en el Asia Pacífico. En ese sentido, se observa que en comparación con el número de funcionarios en misiones de América del Sur o de Europa, en las cuales las más numerosas suelen estructurarse bajo la modalidad de 1 más 7, y las menos numerosas de 1 más 2, el número de funcionarios en misiones del Asia Pacífico es menor. Es probable que el menor número de funcionarios se explique a partir de la intensidad de las relaciones, pero se espera que

el CPTPP y su ratificación las dinamice, amplíe las agendas bilaterales en diferentes temas – como atender las solicitudes de adhesión de China y Taiwán –, genere mayores necesidades de promoción comercial y acelere el proceso de proyección al Asia Pacífico y a la Cuenca del Pacífico.

Tabla 10

Personal diplomático en las misiones de los países miembros del CPTPP ubicadas en el Asia Pacífico

Misión	Estructura
Embajada del Perú en la República Socialista de Vietnam	1 + 1
Embajada del Perú en Australia	1 + 2
Embajada del Perú en Nueva Zelanda	1 + 1
Embajada del Perú en la República de Indonesia	1 + 1
Embajada del Perú en Tailandia	1 + 2
Embajada del Perú en Singapur	1 + 3
Embajada del Perú en Japón	1 + 3

Nota. Elaboración propia con base en la Oficina General de Recursos Humanos (2021).

Además, tal como fue expuesto en el capítulo anterior, se prevén más cambios en el CPTPP en el futuro, por lo que una mayor participación en el Asia Pacífico prepararía al Perú para enfrentar los desafíos venideros. Uno de los principales desafíos se relaciona con la posible creación de agendas políticas con potencias medias del Asia Pacífico, para alcanzar el consenso requerido para abordar las solicitudes de adhesión de China y Taiwán. Ante un posible incremento en la intensidad de las relaciones bilaterales, el MRE podría plantearse el aumento de funcionarios en las misiones de la región.

3.5. Capacitar al personal diplomático en asuntos del Asia Pacífico

La región del Asia Pacífico viene incrementado sostenidamente su crecimiento económico e importancia geopolítica. Por ello, de acuerdo con lo señalado por el PESEM 2015 – 2021, se espera que se convierta en el principal polo económico, comercial y político del mundo. En ese sentido, la ratificación del CPTPP y las implicancias que acarrea pueden dinamizar el acercamiento del Perú en la región, en términos económicos, políticos, y en la búsqueda de oportunidades de cooperación.

En este contexto, la capacitación y formación del personal diplomático es esencial para atender las implicancias y retos que ofrece el CPTPP. Adicionalmente, de acuerdo con Alden y Méndez (2019, p. 295), el personal del MRE es altamente profesional y se encuentra bien entrenado, pero carece del conocimiento especializado sobre Asia. Por ello, se pueden implementar medidas en las diferentes etapas de la formación de los funcionarios. En primer lugar, en la Academia Diplomática del Perú se podrían ofrecer cursos de un tercer idioma de la región asiática, como alternativa al francés o al portugués que se ofrece actualmente. Adicionalmente, podría incluir contenido específico en la malla curricular sobre la región, y programar actividades o seminarios en conjunto con embajadas de países del Asia, academias diplomáticas, entre otros actores.

Por otro lado, para los funcionarios activos en el Servicio Diplomático de la República se podría aumentar el número de cursos ofrecidos, convenios e intercambios estudiantiles con instituciones del Asia Pacífico. Para implementar estas medidas, se requiere el involucramiento de la Oficina de Capacitación del Personal de la Oficina General de Recursos Humanos.

CONCLUSIONES

- En el plano comercial, el CPTPP redinamiza el comercio internacional, pues crea relaciones de libre comercio entre 11 países, que generará ingresos por alrededor de 141 mil millones de dólares al año 2030, y desgravará cerca del 98 % de aranceles. En el caso peruano, permite la liberalización comercial con 4 países y un acceso a mercados ampliado con tres países, que generará ingresos por 10 mil millones de dólares al año 2030.
- En caso de las cadenas productivas, el Perú se podría eslabonar en cadenas de valor transpacíficas con mayor valor agregado en caso se incremente la competitividad del país. Para ello, se deben promover las inversiones en los sectores de infraestructura, tecnología digital, industria, entre otros. Sin embargo, para las PYMES nacionales sí tendrá un gran impacto, ya que simplifica las reglas de acumulación de origen, reduce su tramitología y favorece su inserción al comercio digital. Por ello, el *soft power* del país se ve aumentado, ya que al ingresar a un tratado de última generación se genera una imagen de seriedad y cumplimiento de instituciones comerciales.
- Además de su importancia en términos comerciales, también es relevante geopolíticamente para el Perú, pues le permite delinear las reglas del comercio internacional, diversificar las dependencias económicas y equilibrar las relaciones entre las grandes potencias en una etapa de tensión geopolítica en el Sudeste Asiático. Además, adoptando una política de no alineamiento activo y una postura basada en el principio en relación con las solicitudes de adhesión de China y Taiwán, puede mantener buenas relaciones con el Asia Pacífico y priorizar su interés económico comercial.
- Adicionalmente, el CPTPP genera la necesidad de crear nuevas agendas políticas con los países miembros, especialmente, con otras potencias medias

cuyo interés primordial sea la interrelación económica en la región. En ese sentido, se sugiere fortalecer la presencia diplomática peruana en el Asia Pacífico para dilucidar el futuro del acuerdo y para articular una postura conjunta. En esa misma línea, se debe esbozar una estrategia diplomática para abordar las rivalidades geopolíticas entre potencias, para mantenerse cerca de sus intereses nacionales y lejos del conflicto. Por otro lado, Gracias a las cláusulas de cooperación y al eventual establecimiento del Comité de Cooperación, se puede incrementar la vinculación con socios cooperantes claves y diversificar las fuentes de cooperación.

BIBLIOGRAFÍA

Aggarwal, V. K. (2016). *Mega-FTAs and the Trade-Security Nexus: The Trans-Pacific Partnership (TPP) and Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)*. <https://scholarspace.manoa.hawaii.edu/handle/10125/40004>

Acuerdo Nacional (2002). Las 31 políticas de Estado 2002-2021.
http://acuerdonacional.pe/wp-content/uploads/2014/05/listado_pe.pdf

Alden, C., y Méndez, Á. (2019). Perú, China y la nueva multipolaridad-navegar en la política internacional en tiempos inciertos. En Alcalde, J., Alden, C., Guerra-Barón, A., y Méndez, Á. (Eds.) (2019). *La conexión china en la política exterior del Perú en el siglo XXI (278-307)*. Instituto de Estudios Internacionales (IDEI), Escuela de Gobierno de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP) y London School of Economics-Global South Unit (LSE-GSU at LSE IDEAS).
http://eprints.lse.ac.uk/101565/1/Mendez_la_conexi_n_china_en_la_Pol_tica_Exterior_del_Per_en_el_Siglo_XXI_published.pdf

Ajibo, C. (2019). RCEP, CPTPP and the Changing Dynamics in the International Trade Standard Setting. In *Journal of International Economic Law* (Vol. 6, Issue 1, pp. 1–2). <https://doi.org/10.1093/jiel/6.1.1>

Alianza del Pacífico. (2012). Acuerdo marco de la Alianza del Pacífico.
http://www.sice.oas.org/Trade/PAC_ALL/Framework_Agreement_Pacific_Alliance_s.pdf

Asian Trade Center. (2015). *The TPP: Benefits for Business*.

Asian Trade Centre. (2016). *Digital Trade and the TPP: How Asia Pacific Benefits* [Folleto].
<https://www.amtctrade.org/resource/tpp-how-asia-benefits/>

Asian Trade Centre. (2018). *The TPP11: The Global Implications For Business*. 1–12. <http://asiantradecentre.org/tpp>

Asian Trade Center. (2019). *Ten Benefits of the Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership (CPTPP)*.

Baldwin, R. (2014). *Multilateralising 21st century regionalism. Reconciling regionalism and multilateralism in a post-Bali world*. OECD.
<https://repository.graduateinstitute.ch/record/286980/references>

Banco Mundial. Asia oriental y el Pacífico: Panorama general. (s.f.).
<https://www.bancomundial.org/es/region/eap/overview>

Banco Mundial. (2016). Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership. En World Bank (2016). *Global Economic Prospects*.

Banco Mundial. (18 de octubre de 2019). *Cadenas de valor mundiales, comercio y desarrollo* [video]. YouTube.
<https://www.youtube.com/watch?v=3hmVgZrjaJU>

Bernal- Meza, R., Petch, R., y Segovia, R. (2021). Covid-19, tensiones entre China y Estados Unidos, y crisis del multilateralismo: repercusiones para AL. *Foro Internacional*, 61(2), 259–297. <https://doi.org/10.24201/fi.v61i2.2831>

Bhaskar, N. (26 de abril de 2021). India's developing economic ties with the Indo-Pacific. *Observer Research Foundation*.
<https://www.orfonline.org/expert-speak/india-developing-economic-ties-indo-pacific/>

Biurrun, A. (2020). *Cadenas Globales de Valor y Covid - 19*. Instituto Complutense

de Estudios Internacionales.

<https://eprints.ucm.es/id/eprint/61542/1/N%C2%BA%2025.pdf>

Blyde, J. (2014). *Fábricas Sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas de valor globales*. Banco Interamericano de Desarrollo.
<http://repositorio.cepal.org:80/handle/11362/35879>

Bonifaz, J. L., Urrunaga, R., Aguirre, J., y Quequezana, P. (2020). *Brecha de infraestructura en el Perú. Estimación de la brecha de infraestructura de largo plazo 2019-2038*. Banco Interamericano de Desarrollo.
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Brecha-de-infraestructura-en-el-Peru-Estimacion-de-la-brecha-de-infraestructura-de-largo-plazo-2019-2038.pdf>

Bown, C. P. (2021). How COVID -19 Medical Supply Shortages Led to Extraordinary Trade and Industrial Policy. *Asian Economic Policy Review*, 9999, 1-22. <https://doi.org/10.1111/aepr.12359>

Briceño, J. (2010, julio-agosto). La iniciativa del Arco del Pacífico Latinoamericano. Un nuevo actor en el escenario de la integración regional *Nueva Sociedad*, 228, 44-59.
<https://nuso.org/articulo/la-iniciativa-del-arco-del-pacifico-latinoamericano-un-nuevo-actor-en-el-escenario-de-la-integracion-regional/>

Caballero, S. (2016). El desafío del mega-regionalismo: el multilateralismo en cuestión. *Pensamiento Propio*, 0(44), 77–106.
https://www.researchgate.net/profile/Sergio-Caballero-3/publication/313774333_El_desafio_del_mega-regionalismo_el_multilateralismo_en_cuestion/links/58a59f1f4585150402d11376/El-desafio-del-mega-regionalismo-el-multilateralismo-en-cuestion.pdf

- Calvo, A. (2009). La integración económica regional. En *Integración económica y regionalismo: principales acuerdos regionales* (27-45). Editorial Universitaria Ramón Areces.
<https://www.cerasa.es/media/areces/files/book-attachment-2640.pdf>
- Cañari, A. (s.f.). *Las PYMES peruanas en el marco de los acuerdos comerciales*. Blog USIL.
<https://facultades.usil.edu.pe/derecho/carrera-de-relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales/#>
- Calatayud, A., y Katz, R. (2019). *Cadena de suministro 4.0: Mejores prácticas internacionales y hoja de ruta para América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://doi.org/10.18235/0001956>
- CAPECE. Cámara Peruana de Comercio Electrónico. (s.f.). Reporte Oficial de la industria eCommerce en Perú. Crecimiento de Perú y Latinoamérica 2009-2019.
<https://www.capece.org.pe/wp-content/uploads/2020/02/Observatorio-EcommercePer%C3%BA-2020.pdf>
- Cash, J. (2021). Dont Count China out of the CPTPP. *The Diplomat*.
- Castillo Mezarina, J. L. (2016). El Perú en el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP): beneficios y mitos. *Agenda Internacional*, 23(34), 99–124.
<https://doi.org/10.18800/agenda.201601.004>
- CEPAL. (2018). *Articulación Productiva y Cadenas Regionales de Valor*.
www.cepal.org/es/suscripciones%0Ahttps://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44070/1/S1800878_es.pdf
- CEPAL. (2020). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/46613-perspectivas-comercio->

internacional-america-latina-caribe-2020-la-integracion

- Clinton, H. (11 de octubre de 2011). America's Pacific Century. *Foreign Policy*.
<https://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>
- Cook, M. (2017). The TPP : Truths about Power Politics. *ISEAS Economics Working Paper, no.2017-06*, 1–19.
- Cutler, W. (2021). America must return to the Trans - Pacific Partnership. *Foreign Affairs*. https://www.foreignaffairs.com/articles/2021-09-10/america-must-return-trans-pacific-partnership?utm_medium=promo_email&utm_source=lo_flows&utm_campaign=registered_user_welcome&utm_term=email_1&utm_content=20211203
- Draper, P., Lacey, S., y Ramkolowan, Y. (2014). Mega Regional Trade Agreements: Implications for teh African, Caribbean, and Pacific Countries. *ECIPE Occasional Paper*, 2(0). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2984071>
- Durán, J. (16 de mayo de 2018). *Matriz de insumo producto andina y las cadenas de valor* [Presentación en PowerPoint]. CEPAL.
https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/jose_duran_-_mip_y_cdv_comunidad_andina_0.pdf
- Elms, D. (2016). The origins and evolution of the trans-pacific partnership trade negotiations. *Asian Survey*, 56(6), 1017-1039.
- Elms, D. (2019). The Comprehensive and Progressive Trans-Pacific Partnership Policy Innovations and Impacts. *Bertelsmann Stiftung*.
https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/MT_Comprehensive_and_Progressive_Trans-

Pacific_Partnership.pdf%0Ahttps://www.dropbox.com/s/v3lj7mycxg1edmk/El
ms %282019%29 The Comprehensive and Progressive Trans-Pac

Escudero, G. (05 de septiembre de 2018). El mar del sur de china, nodo de la geopolítica regional y mundial del siglo XXI. *Grupo de Estudios en Seguridad Internacional*.

<http://www.seguridadinternacional.es/?q=es/content/el-mar-del-sur-de-china-nodo-de-la-geopol%C3%ADtica-regional-y-mundial-del-siglo-xxi>

Exportaciones peruanas se desplomaron 15.3% en 2020 por menor despacho de minerales. (2 de febrero de 2021). *Gestión*.

<https://gestion.pe/economia/exportaciones-peruanas-se-desplomaron-153-en-2020-por-menor-despacho-de-minerales-comercio-exterior-nndc-noticia/>

Ferrantino, M., Maliszewska, M., y Svitlana, T. (2019). *Actual and Potential Trade Agreements in the Asia-Pacific: Estimated Effects*.

Fravel, M. T. (2011). China's strategy in the South China Sea. *Contemporary Southeast Asia*, 33(3), 292-319.

<http://taylorfravel.com/documents/research/fravel.2011.CSA.china.strategy.scs.pdf>

Fortín, C., Heine, J., y Ominami, P. (2020). El no alineamiento activo: un camino para América Latina.

<https://nuso.org/articulo/el-no-alineamiento-activo-una-camino-para-america-latina/>

Gallagher, K. P. (2008). Understanding developing country resistance to the Doha Round. *Review of International Political Economy*, 15(1), 62–85.

<https://doi.org/10.1080/09692290701751308>

- Gao, H., y Weihuan Zhou. (2021). *China's entry to CPTPP trade pact is closer than you think.*
- Goto, S. (01 de octubre de 2021). Taiwan's CPTPP Bid Will Test the Resolve of the Indo-Pacific. *The Diplomat*.
<https://thediplomat.com/2021/10/taiwans-cptpp-bid-will-test-the-resolve-of-the-indo-pacific/>
- Hass, R. (2021, noviembre-diciembre). The Age of America First: Washington's Flawed New Foreign Policy Consensus. *Foreign Affairs*.
<https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-09-29/biden-trump-age-america-first>
- Hung, H. (2020). After RCEP's launch, the US urgently needs to rejoin the TPP. *The Diplomat*.
- Irwin, D. (2020). *The pandemic adds momentum to the deglobalization trend.* Peterson Institute for International Economics.
<https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/pandemic-adds-momentum-deglobalization-trend>.
- Izam, M. (2003). Normas de origen y procedimientos para su administración en América Latina. *CEPAL - Serie Comercio Internacional*, 28, 1–76.
<https://doi.org/10.2307/j.ctv14t46dx.21>
- Kausikan, B. (2021, marzo-abril). The Arena: Southeast Asia in the Age of Great-Power Rivalry. *Foreign Affairs*.
<https://www.foreignaffairs.com/reviews/review-essay/2021-02-16/arena>
- La Alianza del Pacífico y Singapur concluyen negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio (Alcaps). (21 de julio de 2021). *Alianza del Pacífico*.

<https://alianzapacifico.net/la-alianza-del-pacifico-y-singapur-concluyen-negociaciones-para-un-acuerdo-de-libre-comercio-alcaps/>

Lake II, C. (2020, noviembre). A Three-Part Strategy to Take the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership to the next level. *Rebuilding the Global Economy*. Peterson Institute for International Economics.

<https://www.piie.com/sites/default/files/documents/lake-2020-11-rtge-memo.pdf>

Ley, N. 29357, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Relaciones Exteriores. *Diario Oficial El Peruano, Lima, Perú, 13*.

Lezama, C. (15 de noviembre de 2016). APEC en cifras: engloba mercado de 2.8 billones de personas. *Andina. Agencia Peruana de Noticias*.

Lukács, E., y Völgyi, K. (2018). Mega-FTAs in the Asia-Pacific region: A Japanese perspective. *European Journal of East Asian Studies, 17*(1), 158–175.

<https://doi.org/10.1163/15700615-01701008>

Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *Norteamérica, 6*(2), 219–249.

<https://doi.org/10.22201/cisan.24487228e.2011.2.140>

Mattoo, A., Mulabdic, A., y Ruta, M. (2017). *Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements*. World Bank Group.

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/28451/WPS8206.pdf?sequence=5>

Mattoo, A., Rocha, N., y Ruta, M. (2020). The Evolution of Deep Trade Agreements. En A. Mattoo, N. Rocha y M. Ruta (Eds.), *Handbook of Deep Trade Agreements* (pp. 1-44). World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9283>

- McKinsey Global Institute (6 de agosto de 2020). *Risk, resilience, and rebalancing in global value chains*. <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains>
- McMillan, M. S., y Rodrik, D. (2011, June). *Globalization, structural change and productivity growth* (No. w17143). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w17143>
- Mearsheimer, J. J. (2021, noviembre-diciembre). The Inevitable Rivalry: America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics. *Foreign Affairs*. <https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2021-10-19/inevitable-rivalry-cold-war>
- Mendivil-Roiz, M. (2020, enero). Sobre la ausencia de un país líder en Latinoamérica y por qué México debería ocupar esta vacante. *Foreign Affairs Latinoamérica*. <https://revistafal.com/se-busca-lider-regional/>
- Mesias, L. (2010). *El Perú y El Comercio Internacional*. Fondo Editorial de la Universidad Católica del Perú.
- Miguel, J., y Estupiñán, T. (2017). Theories and Methods of Regional Integration and Free Trade Agreements. *Revista de Economía Mundial*, 47, 223–242. http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/6459/1/3874_14508_1_PB.pdf
- Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú. (2015). Plan Estratégico Sectorial Multianual (PESEM) de Relaciones Exteriores 2015 – 2021. <http://transparencia.rree.gob.pe/index.php/2-planeamiento-y-organizacion/22-planes-y-politicas/222-documentos-de-planificacion/plan-estrategico-sectorial->

multianualpesem/ano-2016/8105-plan-estrategico-sectorial-multianual-del-sector-relacionesexteriores-pesem-2015-2021/file

Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú. (2019). Plan Estratégico Institucional 2020-2022.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/351057/PEI_2020-2022_RM__0536-RE-2019.pdf

Ministerio del Ambiente. (10 de junio de 2015). Perú y Estados Unidos firman Entendimiento que establece la Secretaría para asuntos ambientales en el marco del TLC.

<https://www.minam.gob.pe/notas-de-prensa/peru-y-estados-unidos-firman-entendimiento-que-establece-la-secretaria-para-asuntos-ambientales-en-el-marco-del-tlc/>

Nabil, R. (18 de octubre de 2021). AUKUS es solo la mitad de la ecuación. *The Diplomat*.

<https://thediplomat.com/2021/10/aucus-is-only-half-the-equation/>

Nakano, T. (21 de setiembre de 2021). Malaysia welcomes China's bid to join CPTPP. *Nikkei Asia*.

<https://asia.nikkei.com/Economy/Trade/Malaysia-welcomes-China-s-bid-to-join-CPTPP>

Narine, S. (2018). US domestic politics and America's withdrawal from the trans-pacific partnership: Implications for southeast Asia. *Contemporary Southeast Asia*, 40(1), 50–76. <https://doi.org/10.1355/cs40-1c>

Nye, J. S. (2004). *Soft power: The means to success in world politics*. Public affairs.

OIT. (2020). *Mercado laboral peruano: impacto por COVID-19 y recomendaciones de política.*

https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_774977.pdf

Pahl, S., Timmer, M., Gouma, R., y Woltjer, P. (2019). Jobs in global value chains: New evidence for four African Countries in International Perspective. *World Bank Policy Research Working Paper*, 8953.

<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32155/WPS8953.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Panda, R. (2019, diciembre). A Step Too Far: Why India Opted Out of RCEP. *Global Asia*, 14(4), 82-88.

https://www.globalasia.org/v14no4/feature/a-step-too-far-why-india-opted-out-of-rcep_rajaram-panda

Perú concluye ratificación del CPTPP y tratado entrará en vigor en sesenta días. (21 de julio de 2021). *Gob.pe. Plataforma digital única del Estado Peruano.*

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/507590-peru-concluye-ratificacion-del-cptpp-y-tratado-entrara-en-vigor-en-sesenta-dias>

Peterson Institute for International Economics. (20 de mayo 2021). *Poor countries need trade to recover from the pandemic. How can global cooperation help?*

[Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=oMPKJt8noSw>

Petri, P., y Plummer, M. (2016). Potential Macroeconomic Implications of the Trans-Pacific Partnership. *Global Economic Prospects*, 219–255.

<https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2016a/Global-Economic-Prospects-January-2016-Implications-Trans-Pacific-Partnership-Agreement.pdf>

- Petri, P., y Plummer, M. (2019). Should China Join the New Trans-Pacific Partnership? *China and World Economy*, 28(2), 18–36.
<https://doi.org/10.1111/cwe.12319>
- Petri, P., y Plummer, M. (2020). *East Asia Decouples from the United States: Trade War, COVID-19, and East Asia's New Trade Blocs*. Peterson Institute for International Economics. <https://www.piie.com/system/files/documents/wp20-9.pdf>
- Piper, H. (28 de septiembre de 2021). Australia's real leverage in China's CPTTP bid. *Lowy Institute*.
<https://www.lowyinstitute.org/the-interpreter/australia-s-real-leverage-china-s-cpttp-bid>
- Plan Nacional de Infraestructura para la Competitividad. (2019). *Gobierno del Perú*.
- Poveda, R. (2021). Estudio comparativo de las políticas públicas de encadenamientos productivos del cobre en Chile, el Ecuador y el Perú.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47363/S2100369_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ProInversión. (2021, junio). *Inversión extranjera directa*.
<https://www.investinperu.pe/es/clima/inversion-extranjera/inversion-extranjera-directa>
- ProInversión. (2016). *¿Por qué invertir en el Perú?*
<https://fundacaoaip.pt/wp-content/uploads/2017/01/Por-que-invertir-en-Peru-2016.pdf>
- Proto, L. (11 de marzo de 2021). ¿Qué trama el Quad? La 'OTAN del Pacífico' tiene a China en el punto de mira. *El Confidencial*.

https://www.elconfidencial.com/mundo/2021-03-11/que-trama-el-quad-la-otan-del-pacifico-tiene-a-china-en-el-punto-de-mira_2988383/

Ramírez Bonilla, J. J. (2019). The New Political-economic conjuncture in the Pacific Region: Two Expressions of Protectionism. *México y La Cuenca del Pacífico*, 8(22), 33–67. <https://doi.org/10.32870/mycp.v8i22.592>

Raffo López, L., Hernández García, E. A., & Díaz España, V. A. (2018). La Alianza del Pacífico y los efectos potenciales del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica sin Estados Unidos. *Revista Finanzas y Política Económica*, 10, 65–110. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2018.10.1.3>

Rojas, F. (2014). Regionalismo e Integración Regional. En Legler, T., Santa Cruz, A. y Zamudio, L. (Eds.), *Introducción a las Relaciones Internacionales: América Latina y la Política Global* (pp. 158-171). Oxford University Press

Rosales, O. (2019). El conflicto US-China: nueva fase de la globalización. *Estudios Internacionales*, 51(192), 148–162. <http://dx.doi.org/10.5354/0719-3769.2019.52820>

Rudd, K. (6 de agosto de 2021). Why the Quad alarms China. *Foreign Affairs*.

Sanahuja, J. (2016). Regionalismo e integración en América Latina: de la fractura Atlántico-Pacífico a los retos de una globalización en crisis. *Pensamiento Propio*, 21(44), 29–76. https://eprints.ucm.es/id/eprint/41401/1/sanahuja%20Regionalismo_e_integracion_en_America_La.pdf

Schott, J. (2018). The TPP: Origins and outcomes. *Handbook of International Trade Agreements: Country, Regional and Global Approaches*. https://doi.org/10.1007/978-1-349-07725-0_6

- Schott, J. J. (2021). *RCEP Is Not Enough : South Korea Also Needs to Join the CPTPP*.
- Schwarz, M. (2016). Impacto de los costos logísticos en la competitividad de las cadenas de suministro agroexportadoras peruanas en el contexto del TLC Perú-EE. UU. al 2015.
https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/5816/Schwarz_Max.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Senado brasileño aprueba Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y Brasil. (29 de septiembre de 2021). *Portual Portuario*.
<https://portalportuario.cl/senado-brasileno-aprueba-acuerdo-de-libre-comercio-entre-chile-y-brasil/>
- Silberberg, L. A. (2016). Análisis estratégico del conflicto en el mar del sur de China. *Revista de Marina*, 5, 32-39.
<https://revistamarina.cl/revistas/2016/5/lsilberbergs.pdf>
- South Centre Analytical. (2004). *Revenue Implications of WTO NAMA Tariff Reduction*. https://www.southcentre.int/wp-content/uploads/2013/07/AN_MA1_Revenue-Implications-of-WTO-NAMA-Tariff-Reduction_EN.pdf
- Stephens, H. (2021). *THE U.K. APPLIES TO JOIN THE CPTPP: WHAT ARE THE IMPLICATIONS FOR CANADA? 14*(April).
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.11575/sppp.v14i.72246>
- Strangio, S. (27 de agosto de 2021). *What were the main outcomes of Kamala Harris' trip to southeast Asia?* The Diplomat.

<https://thediplomat.com/2021/08/what-were-the-main-outcomes-of-kamala-harris-trip-to-southeast-asia/>

Streinz, T. (2019). Digital Megaregulation Uncontested? TPP's Model for the Global Digital Economy. *Megaregulation Contested*, 342(OUP), 312–342.
<https://doi.org/10.1093/oso/9780198825296.003.0014>

Sunat. (2020). *G6. Exportación Definitiva por País de destino* [Archivo de Excel].
<https://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/exportaciones.html>

Tiezzi, S. (2021a). Taiwan Applies for CPTPP Membership. *The Diplomat*.

Tiezzi, S. (2021b). Will China Actually Join de CPTPP? *The Diplomat*.

Un TLC entre Uruguay y China, de la expectativa a la posibilidad. (9 de septiembre de 2021). *Agencia EFE*.
<https://www.efe.com/efe/america/economia/un-tlc-entre-uruguay-y-china-de-la-expectativa-a-posibilidad/20000011-4625989>

Urata, S. (2018). The trans-pacific partnership: Origin, evolution, special features and economic implications. *Journal of Southeast Asian Economies*, 35(1), 22–38. <https://doi.org/10.1355/ae35-1d>

Wu, C. H. (2020). ASEAN at the Crossroads: Trap and Track between CPTPP and RCEP. *Journal of International Economic Law*, 23(1), 97–117.
<https://doi.org/10.1093/jiel/jgz032>

ANEXOS

Anexo 1

Comparación entre las disposiciones del CPTPP y del RCEP

Provisiones	Capítulo del CPTPP	Capítulo del RCEP	Diferencias sustantivas
Acceso a mercados y trato nacional	2	2	
Reglas de origen	3, 4	3	
Administración de Aduanas y facilitación de comercio	5	4	
Medidas de defensa comercial	6	7	
Medidas sanitarias y fitosanitarias	7	5	
Barreras técnicas al comercio	8	6	
Inversión	9	10	La lista del RCEP es más positiva que negativa, a diferencia del CPTPP
Comercio de servicios	10, 11, 13	8	
Entrada temporal de personal de negocios	12	9	
Comercio electrónico	14	12	El RCEP no incluye moratorias en transmisiones electrónicas. No cubre requerimientos de localización de data
Procuraduría gubernamental	15	16	
Competencia y política regulatoria	16, 25, 26	13	
Empresas estatales	17		No cubierto por el RCEP

Provisiones	Capitulo del CPTPP	Capítulo del RCEP	Diferencias sustantivas
Propiedad Intelectual	18	11	
Estandares laborales	19		No cubierto por el RCEP
Medio Ambiente	20		No cubierto por el RCEP
Cooperación	21, 22, 23, 24	14, 15	
Solución de controversias	28	19	
Institucionalidad	1, 27, 29, 30	1, 17, 18, 20	
Liberalización de aranceles			

Nota. Elaboración propia con base en Petri y Plummer (2019)

Anexo 2

Instrumentos que brindan seguridad jurídica al comercio de bienes e inversión extranjera en el Perú

Instrumento Legal	Descripción
Constitución Política del Perú	Artículo 58: La iniciativa privada es libre Artículo 59 El estado garantiza la libertad de trabajo, de empresa, comercio e industria Artículo 63 La inversión nacional y la extranjera se sujetan a las mismas condiciones. La producción de bienes y servicios y el comercio exterior son libres. (...). El Estado y las demás personas de derecho público pueden someter a controversias derivadas de la relación contractual a tribunales constituidos en virtud de tratados en vigor
DL 662	Régimen de Estabilidad Jurídica para la inversión extranjera, que reconoce los mismos derecho y obligaciones que inversionistas y empresarios nacionales.
DL 668	Ley de garantía de libertad de comercio exterior e interior como condición fundamental para el desarrollo del país.
DL 757	Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, que resguarda la libre iniciativa y la inversión privada.
Ley N 30309	Reducción de hasta 215% en el impuesto a la renta para empresas que desarrollen proyecto de Investigación, Desarrollo e Innovación.

Nota. Elaboración propia

Anexo 3

Instrumentos que brindan seguridad jurídica al comercio de bienes e inversión extranjera en el Perú

Etapa de Integración	Descripción
Zona de libre comercio	La zona de libre comercio es la forma más simple de integración. Implica la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a los productos importados y exportados por los países miembros del área.
Unión aduanera	Este modelo de integración implica el establecimiento de un arancel externo común por los miembros de la zona de libre comercio frente terceros países.
Mercado común	Supone la existencia de una unión aduanera, pero se incluye la libre movilidad de mercancías, ciudadanos, servicios y capitales.
Unión económica	La unión económica constituye un grado mayor de integración, ya que supone la existencia de una unión aduanera con cierto nivel de coordinación y homogeneización en las políticas económicas nacionales.
Integración económica completa	Supone el establecimiento de una autoridad supranacional común, cuyas decisiones serán de obligatorio cumplimiento para los países miembros.

Nota. Elaboración propia con base en Calvo (2009)