

De Ángelis, J; Mondino, L Rampinini, A. 2017. Posibles impactos del Tratado de Transpacífico en la economía argentina: caso de estudio sector farmacéutico y metalmecánico. *Red Sociales, Revista del Departamento de Ciencias Sociales*, Vol. 04 N° 02: 56-76.

---

## **POSIBLES IMPACTOS DEL TRATADO DE TRANSPACÍFICO EN LA ECONOMÍA ARGENTINA: CASO DE ESTUDIO SECTOR FARMACÉUTICO Y METALMECÁNICO**

**De Angelis, Jésica**

UNQ, CONICET, DE&A-UNQ, Bs. As., Argentina

[jesticadeangelis@gmail.com](mailto:jesticadeangelis@gmail.com)

**Mondino, Lisandro**

CITRA, CONICET, Bs. As., Argentina

[lisandromondino@gmail.com](mailto:lisandromondino@gmail.com)

**Rampinini, Anahí**

UNLu, UNM, CONICET, DE&A-UNQ, Bs. As., Argentina

[anahi.rampinini@gmail.com](mailto:anahi.rampinini@gmail.com)

### **RESUMEN**

Desde los '90 se evidencia que las empresas transnacionales que coordinan las CGV, han utilizado los acuerdos regionales como un instrumento para asegurar los flujos de bienes, servicios, propiedad intelectual e inversión necesarios para el despliegue de sus estrategias a nivel global. Un claro ejemplo de ello es el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) suscrito en 2016 por 12 países. Sobre la pertenencia o no al acuerdo pueden hacerse dos lecturas, analizar el impacto de quedar excluido y sufrir desvíos de comercio e inversión vis a vis el efecto que tendría la incorporación al acuerdo en la economía.

**Palabras clave:** Acuerdo Trans-Pacífico, Farmacia, Metalmecánica, Cadenas globales de Valor, Para-Arancelarias.

### **ABSTRACT**

Since the 90's decade the transnational corporation that lead the Global Value Chains, have taken advantage of regional and multilateral agreements in order to guarantee

Recibido: 06.03.2017

Aceptado: 16.03.2017

© De Ángelis, J.; Mondino, L.; Rampinini, A.

[www.redsocialesunlu.net](http://www.redsocialesunlu.net)

their flow of goods and services, their intellectual property and investment security, all needed for the realization for their global strategies. One example of this is the Trans-Pacific Partnership (TPP), signed on 2016 by 12 countries. Analysis can be made both of the impact of being part of the agreement or of the impact of being left out of it and suffer both trade and investment diversion.

**Keywords:** Trans-Pacific Partnership, Pharmacy, Machinery and equipment, Global Value Chains, Non-Trade Barriers.

## **INTRODUCCIÓN: EMPRESAS TRANSNACIONALES Y CADENAS GLOBALES DE VALOR. EL DEVENIR DE LA OMC Y EL MEGA REGIONALISMO.**

El reporte sobre las inversiones mundiales de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2013) destaca que al menos el 80% del comercio mundial de valor agregado se encuentra relacionado a cadenas globales de valor (CGV<sup>1</sup>) bajo la órbita de control de diversas empresas transnacionales (ETNs).

En los últimos años, desde diversos ámbitos académicos y organizaciones internacionales (e.g. OMC, UNCTAD, OECD), se ha señalado a la inserción en las CGV como un factor clave para impulsar el desarrollo económico e industrial de las economías subdesarrolladas. Ahora bien, una mayor participación de las firmas en las CGV no implica automáticamente y para todos ganancias o beneficios en términos económico, dado que estos se distribuyen de manera heterogénea a lo largo de las CGV (Gereffi, 1994; Kaplinsky, 1998; Schmitz, 2006; Kaplinsky, 2005; Milberg 2009). El éxito de la inserción en las CGV dependerá entonces de la ubicación en la misma. Los eslabones favorecidos son aquellos con mayor contenido tecnológico y conocimiento incorporado, aquí cobra especial relevancia la protección de la propiedad intelectual, y aquellos para los cuales son centrales las capacidades organizativas y de comercialización, mediante la utilización de marcas. De hecho, más del 60% del valor agregado producido en las CGV está concentrado en los países desarrollados, donde se encuentran estratégicamente localizados estos eslabones y los centros del control y coordinación de las CGV (Banga, 2013; Gereffi and Korzeniewicz's, 1994).

Por ello, es posible hablar de dos subconjuntos de eslabones dentro de las CGV, los que detentan el control y los que son controlados. La distribución geográfica de estos tipos de eslabones permite categorizar también la inserción internacional de los países y sus empresas o sectores industriales dentro de las CGV como controladores o controlados. Ahora bien, los procesos de *upgrading* no son automáticos, su dificultad depende de cada

---

<sup>1</sup> El concepto de Cadenas Globales de Valor (CGVs) se utiliza para el análisis de la expansión internacional y fragmentación geográfica de las cadenas productivas (Gereffi and Lee, 2012).

sector industrial y de cada país, y requieren de la intervención estatal, la cual también debe considerar la complejidad de las relaciones de poder dentro de la cadena (i.e. governance). El desafío entonces es no solo acceder a “las mejores actividades” sino lograr que esa participación en la CGV permita un aumento sostenido del ingreso del país (Dalle, Fossatti y Lavopa; 2013).

La capacidad de organizar y controlar todos los eslabones de las CGV implica contar con una infraestructura de servicios clave (e.g. comunicaciones e internet, transporte de corta y larga distancia, servicios aduaneros, legales y contables y servicios financieros), cuya generación de valor agregado no puede ser ignorada. En efecto, según Banga (2013), la contribución de los servicios al valor agregado exportado en los países de la OECD es del 50% (utilizando datos de la base Trade in ValueAdded – TiVA – de la OMC y OECD). Para poder construir y mantener esa capacidad de control, es necesario entonces perpetuar el predominio tanto en materia de servicios como de propiedad intelectual.

En el ámbito multilateral, frente al estancamiento de la Ronda Doha de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio<sup>2</sup>, durante las últimas décadas se ha evidenciado una explosión de tratados y acuerdos entre países, tanto bilaterales como plurilaterales, que se ha dado en llamar “regionalismo del Siglo XXI”. La importancia de este marco alternativo y complementario es el mayor avance en el plano regulatorio internacional en disciplinas tales como las finanzas, las inversiones, los servicios y la protección a la propiedad intelectual. Este impulso a un “regionalismo paralelo” puede entenderse sino como una demanda de las empresas transnacionales que coordinan las CGV a las economías centrales que motorizan y dinamizan estos acuerdos, que ven en los mismos un instrumento para asegurar los flujos de bienes, servicios, propiedad intelectual e inversión necesarios para el despliegue de sus estrategias a nivel global (Baldwin, 2012).

Los ACR antiguos del siglo XX buscaban liberalizar el comercio dejando afuera de las negociaciones a los sectores “sensibles” (e.g. agricultura, algunos sectores industriales); por el contrario, otro grupo de ACR estaba enfocado en medidas OMC Plus, es decir, implican compromisos más profundos que los acordados en la arena multilateral. Estos últimos acuerdos incluían medidas como las “medidas dentro de las fronteras” y limitaban las exclusiones de sectores que los países contrapartes consideraran sensibles. El TPP se situaría en este último grupo de acuerdos a partir de una regionalización de varios de los ACRs surgidos previamente. Se corresponde con un ACR siglo XXI en la medida que incorpora un componente central en la actualidad: obstáculos al comercio de origen no arancelario. De esta manera constituye un elemento determinante para facilitar los flujos entre las cadenas regionales y mundiales de suministro (OMC, 2011).

---

<sup>2</sup> Que puede explicarse, en parte, por el aumento del peso relativo de los países emergentes y en desarrollo, tras el ingreso a la OMC de Rusia, India y China, la conformación del bloque BRICS, etc.

El presente trabajo se propone entonces analizar los efectos potenciales del TPP para Argentina, en el sector de medicamentos, dado el especial foco que hace en la protección de la propiedad intelectual; y en el sector de metalmecánica, por la importancia que este reviste en la composición industrial y la balanza comercial Argentina. El trabajo se llevará a cabo a partir de la revisión de los textos del acuerdo y su vinculación con las especificidades de los sectores mencionados. En el siguiente apartado se detallarán brevemente las características salientes del Acuerdo, y en los dos apartados subsiguientes se analizará el impacto en el sector de metalmecánica y el sector farmacéutico. Finalmente, se señalarán las reflexiones finales y líneas futuras de trabajo.

## 1. EL TRATADO TRANS-PACÍFICO

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) es uno de estos denominados Mega-Acuerdos, suscrito el 4 de febrero del 2016 por EE.UU. y otros 11 países con niveles muy diferentes de desarrollo: México, Perú, Chile, Canadá, Japón, Malasia, Singapur, Vietnam, Brunei, Australia y Nueva Zelanda. El TPP se ha negociado con máxima confidencialidad desde el año 2010. Tal como refleja su contenido, está lejos de ser un acuerdo estrictamente comercial, incluyendo normas sobre la protección de la inversión extranjera, incremento de la protección a la propiedad intelectual, flujos de datos y comercio electrónico, compras públicas, medio ambiente y cuestiones relativas al mercado laboral (Ver Cuadro 1).

El TPP es un "ACR del siglo XXI" centrado en los problemas que enfrentan las empresas y la reglamentación y busca multilateralizar el gran número de ACR bilaterales entre países de la región de Asia y el Pacífico, dejando abierta la posibilidad de adhesiones futuras. Tiene un enfoque incluso más amplio que el enfoque estadounidense de ACRs, incorporando protección de la propiedad intelectual, normas sobre competencia y productos, disciplinas en materia de inversión, cuestiones medioambientales y laborales (OMC, 2011).

Entre las diversas motivaciones del acuerdo se señalan las preocupaciones norteamericanas de generar un contrapeso a China en Asia; la idea de la APEC de promover el regionalismo abierto en la región; y el interés de Australia, Nueva Zelanda y Singapur en la búsqueda del multilateralismo a partir de la armonización de los acuerdos previos entre las partes del TPP. También se planteó al acuerdo como un instrumento de los negociadores estadounidenses para "resolver" cuestiones controvertidas no acordadas en sus ACR bilaterales con los miembros del TPP, como la fijación de los precios nacionales de los productos farmacéuticos (OMC, 2011).

El análisis de la base de acuerdos de la OMC vislumbra que los ACRs son una herramienta central para los 12 países incluidos en el TPP, en efecto la mayoría de los firmantes ya cuenta con acuerdos previos entre sí. Los signatarios cuentan con 106 ACRs en vigor, 27% de los mismos con países signatarios del TPP. Singapur, México y Chile son los países con más ACRs; a su vez, los dos primeros y EE.UU., son los países que más

acuerdos tienen (o negocian) con algún integrante del TPP. Todos los integrantes del TPP se encuentran negociando acuerdos en paralelo, Canadá es uno de los más activos y EE.UU. se encuentra negociando con una parte muy significativa como la UE (Cuevas, 2013).

La particularidad de este acuerdo, compartida por los acuerdos regionales “del Siglo XXI” con objetivos OMC-plus<sup>3</sup> y OMC-X<sup>4</sup>, es que las asimetrías de desarrollo no son tenidas en cuenta para la aplicación de, por ejemplo, los estándares de protección de propiedad intelectual, tal como señala Correa (2015). Ello se desarrolla en el capítulo 18, donde bajo el propósito de “promover la innovación y la creatividad, facilitar la difusión de la información, el conocimiento, la tecnología, la cultura y las artes e incentivar la competencia y los mercados abiertos y eficientes”<sup>5</sup>, se establecen una serie de medidas rigurosas para proteger la propiedad intelectual.

El TPP rompe las fronteras de lo que han podido lograr acuerdos plurilaterales existentes como el TRIPS<sup>6</sup>, que permitió el establecimiento de patentes para producto y proceso por 20 años, pero con algunas flexibilidades para su implementación en los países en desarrollo, muchos de los cuales son productores de genéricos<sup>7</sup> como Argentina. Por ende, presenta un gran potencial para maximizar los beneficios de las multinacionales farmacéuticas y, a la vez, una fuerte limitación sobre la producción de genéricos de menor precio, al extender el plazo de duración de las patentes, incrementando los precios de los medicamentos y los gastos en salud. Otra preocupación, se vincula con el capítulo de inversiones. El acuerdo incluye una cláusula de resolución de disputas Inversor-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) por la cual una corporación extranjera puede demandar al estado receptor de la inversión en caso de que un cambio de políticas afecte el valor de una inversión y sus “ganancias futuras”.

## **2. POSIBLE IMPACTO EN LA INDUSTRIA METALMECÁNICA.**

El sector metalmecánico abarca un conjunto de actividades diversas, que incluye productos derivados metálicos (fundición, forja, matricería, etc.), maquinaria y equipo de todo tipo, artefactos de uso doméstico (línea blanca), materiales, componentes y artefactos eléctricos y electrónicos, autopartes y otros equipos de transporte. En Argentina el sector

---

<sup>3</sup> Ítems que son cubiertos por OMC (Organización Mundial del Comercio) pero cuyo tratamiento en los tratados regionales de comercio va más allá de lo acordado multilateralmente (Baldwin, 2013).

<sup>4</sup> Disciplinas no mencionadas en OMC y que las incorporan los tratados de comercio (Baldwin, 2013).

<sup>5</sup> Página 3 del Capítulo 18 del Texto del Acuerdo firmado el 4 de febrero de 2016 en Auckland, Australia.

<sup>6</sup> Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, que forma parte del tratado de constitución de la OMC.

<sup>7</sup> “denominación de un principio activo, monodroga, o de una asociación de principios activos a dosis fijas, adoptada por la autoridad sanitaria, o en su defecto la denominación común internacional de un principio activo o combinación de los mismos recomendada por la Organización Mundial de la Salud” (Decreto N° 150/92 ANMAT).

genera el 25% del empleo industrial y sus empresas representan el 27% del entramado productivo nacional. A su vez, el 96% de estas últimas son empresas PyMEs<sup>8</sup>. Su producción (sin automotriz) representa casi el 14% del Valor Bruto de Producción industrial total<sup>9</sup>, constituyendo uno de los complejos productivos más relevantes de la industria nacional. Si bien es una industria íntimamente ligada con el mercado interno, al destinar a la exportación menos del 10% de su producción, es un proveedor clave de otras actividades exportadoras. No obstante, presenta un déficit comercial de alrededor de U\$S 20 mil millones anuales que explica más el 75% del déficit comercial argentino<sup>10</sup>.

Durante el último periodo el sector experimentó un primer momento de crecimiento sostenido, aumentando su valor bruto de producción un 104% entre 2004 y 2011, y luego una fase de contracción, desde 2012 a la actualidad, donde mostró una caída de su valor bruto de producción del 8%. En este contexto de recesión tanto internacional como nacional, cobra relevancia analizar cualquier posible modificación de los modelos de inserción internacional tanto de nuestro país como de nuestros socios comerciales. Por ello, se analizará a continuación el posible impacto de la entrada en vigencia del TPP tanto desde la óptica de quien se encuentra por fuera del ACR, como es nuestro caso, como desde la posibilidad de una futura potencial incorporación al acuerdo, una vez este sea ratificado y entre en vigencia.

### *3.1 Exclusión del TPP*

La amenaza que podría significar la entrada en vigencia del TPP para el sector metalmecánico no parece ser muy significativa, ya que las exportaciones de dicho sector<sup>11</sup> a los países firmantes del TPP, si bien representan alrededor del 25% de las exportaciones metalmecánicas argentinas totales (ver gráfico 1), están concentradas en Estados Unidos (33%), Chile (33%), México (17%) y Perú (11%)<sup>12</sup>, países en los cuales nuestras ventas ya enfrentan la competencia preferencial estadounidense y de otros miembros del TPP<sup>13</sup> (Gayá, 2015). Para el caso del sector automotriz (gráfico 2), la situación es similar, pero con una menor participación de estos países en nuestras exportaciones, con la adición de los acuerdos regionales específicos al comercio automotriz vigentes para Argentina, sumado al

---

<sup>8</sup> Se define a las empresas pequeñas y medianas (PyMEs) según la cantidad de empleo promedio declarado durante todo el año. Las escalas pueden observarse en las publicaciones estadísticas del Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE) del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

<sup>9</sup> Según últimos datos disponibles del INDEC. La industria automotriz representa el 8% del VBP total.

<sup>10</sup> Según últimos datos disponibles del INDEC.

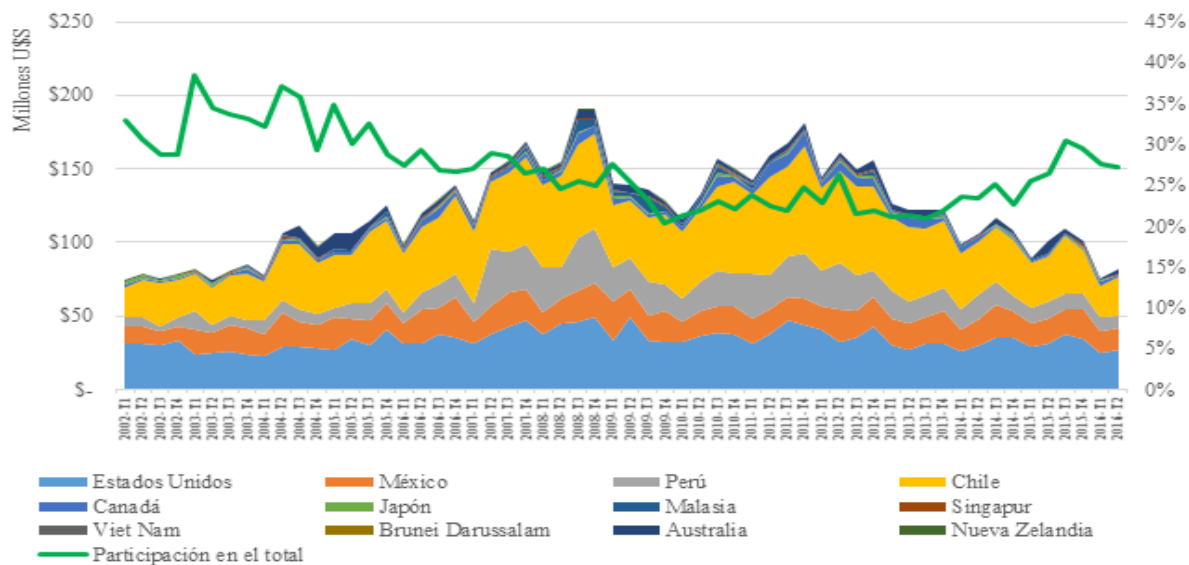
<sup>11</sup> Entendido como los sectores de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme a todas las mercancías (CIU) 28 al 33.

<sup>12</sup> Participación relativa a las exportaciones de 2015. El resto de los países firmantes del TPP representa el 6% restante. Fuente: INDEC.

<sup>13</sup> Estados Unidos tiene acuerdos de libre comercio con todos los países firmantes del TPP menos Japón, Malasia y Nueva Zelanda, Chile tiene acuerdos con todos los miembros del TPP, México con Estados Unidos y Canadá y Perú con Estados Unidos, Canadá, Singapur y Tailandia (Bartesaghi, 2015).

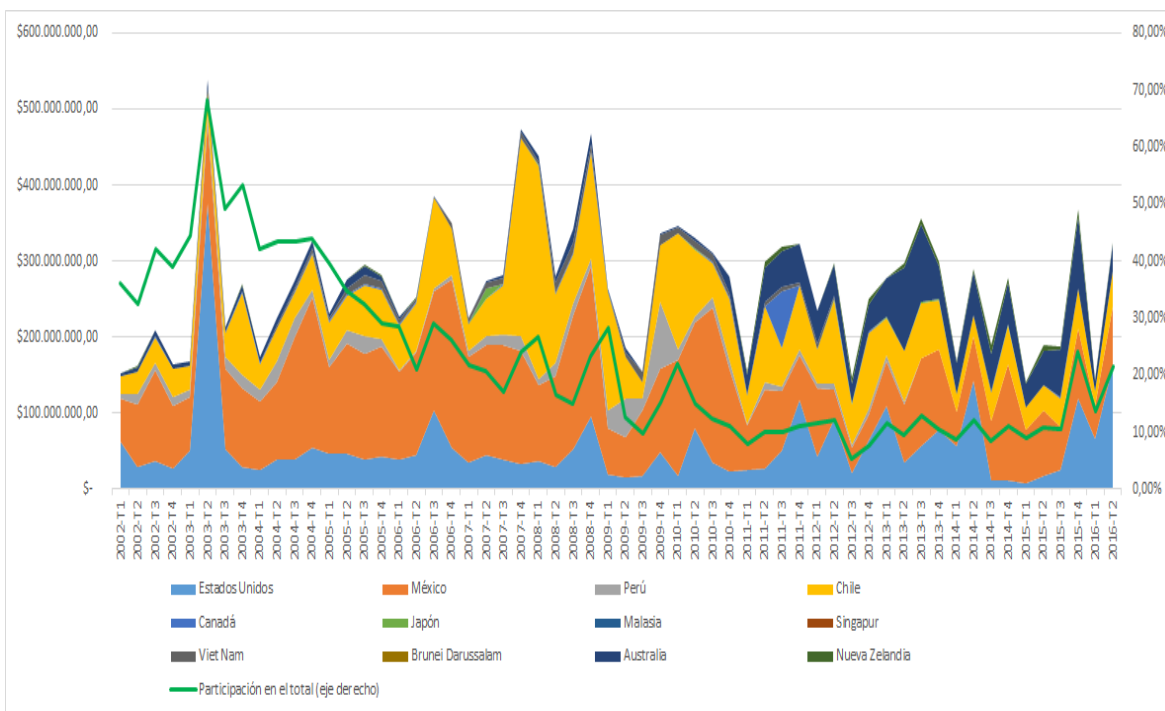
arraigo geográfico que muestra esta industria, explicado principalmente por los altos costos de transporte y la dificultad de fragmentar sus procesos industriales.

**Gráfico 1** - Exportaciones de metalmecánica (sin automotriz) a los países firmantes del TPP.



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de INDEC.

**Gráfico 2 - Exportaciones automotrices a los países firmantes del TPP.**



**Fuente:** Elaboración propia en base a datos de INDEC.

No obstante, las diversas cláusulas del TPP, desarrolladas a lo largo de sus 30 capítulos, implican, a priori, posibles impactos para la industria nacional que no deben dejar de ser tenidos en cuenta.

El capítulo 3 sobre reglas de origen, exige, para la mayoría de los productos industriales, un requisito de contenido originario de los países firmantes que varía del 40% al 50% según el producto, y no se requiere certificar dicho contenido, sino que será meramente auto declaratorio (MFAT, 2015). Esto permite a los países miembros del acuerdo hacer uso de las preferencias acordadas con facilidad.

El capítulo 2, de acceso a los mercados, establece la eliminación de los aranceles a las importaciones de los productos manufacturados provenientes de los países miembros, con un cronograma de desgravación diferente para cada país, llegando al arancel 0% para la totalidad de los productos manufacturados en un plazo de 12 años. Destacable es el caso de Estados Unidos, Japón, Canadá y México que deberán eliminar los aranceles a las importaciones a más del 90% de los productos manufacturados, a la entrada en vigencia del acuerdo. Actualmente, nuestras exportaciones ingresan con 0% de arancel a Chile y Perú



(al ser estados asociados del Mercosur) y con un arancel promedio menor al 3% para el caso de México y EEUU. A su vez, nuestras exportaciones ya compiten con la producción de los países que conforman el TPP, debido a la existencia de acuerdos comerciales entre ellos que permite el acceso preferencial recíproco a sus mercados. Por lo tanto, el esquema de desgravación arancelaria no es relevante para ser incorporado al análisis del presente apartado.

El capítulo 8, sobre las barreras técnicas al comercio, que son las especificaciones técnicas que un país establece que los productos importados deben cumplir para poder ser comercializados en su mercado interno (por ejemplo, etiquetado y composición química de los estampados en los productos textiles), define mecanismos para armonizar los estándares técnicos exigidos por los países miembros del TPP y también para unificar los criterios y organismos de evaluación del cumplimiento de estas especificaciones por parte de los productos comerciados. El efecto que esto tendrá es la extensión de los estándares técnicos de los mercados más importantes dentro del TPP hacia el resto de los países firmantes y sus estructuras productivas<sup>14</sup>, profundizando procesos como el que ya se ha observado en la industria textil, donde la organización norteamericana WRAP (WorldwideResponsibleAccreditedProduction) certifica que las empresas productoras del resto del mundo, que proveen a los Estados Unidos, cumplan con sus especificaciones técnicas (Meltzer, 2015). En la actualidad el país que más barreras técnicas aplica a sus importaciones de productos metalmecánicos es Estados Unidos, con 379 medidas vigentes entre enero de 2010 y septiembre de 2016<sup>15</sup>, siendo el segundo país de los miembros del TPP en importancia Canadá con 65 barreras técnicas. La posibilidad, ante la entrada en vigencia del acuerdo, de que se produzca una armonización de los restantes 11 países firmantes del TPP hacia los estándares de Estados Unidos, implica un considerable aumento de las barreras de entrada para cualquier país no firmante y por tanto una amenaza a la continuidad de sus flujos de exportación hacia dichos mercados.

El capítulo 18, sobre la protección de la propiedad intelectual, es consistente con las disposiciones de todos los tratados bilaterales existentes entre los países firmantes y lo establecido en el TRIPS<sup>16</sup>, pero con nuevas reglamentaciones (Vetere et al., 2015), que tienen el objetivo de garantizar la protección de la propiedad de las marcas comerciales, los sonidos, los dominios de internet, designaciones geográficas, entre otras, adicionando indudablemente barreras a la entrada. También establece la posibilidad de otorgar patentes en todos los campos de la tecnología, con periodos máximos de otorgamiento cuyo incumplimiento es sancionable. Además, se exigen mecanismos para hacer valer los

---

<sup>14</sup> Tanto de los estándares establecidos por los estados nacionales como por los que determinan los agentes privados compradores (por ejemplo, las cadenas de comercialización).

<sup>15</sup> Según datos de la Organización Mundial de Comercio, disponibles en: <http://i-tip.wto.org/goods/Default.aspx>.

<sup>16</sup> El Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, es un anexo del convenio fundacional de la OMC, firmado en 1994.

derechos de propiedad intelectual, con sanciones y penalidades que se extienden tanto a las posibles ganancias derivadas de la infracción como al “ambiente digital”<sup>17</sup>. De esta forma, se entorpece la posibilidad de que exista transferencia de tecnología entre países, al ampliar los campos de aplicación y plazos de vigencia de las patentes y licencias, junto con una mayor dificultad de realizar procesos de adaptación o reconfiguración de tecnologías existentes en su adopción al entramado productivo local, por sus consecuencias tanto legales como comerciales.

Finalmente, es importante destacar el capítulo 15 del TPP, sobre los procesos de compra y licitación de los estados y demás organismos públicos. Aquí se determina que el Estado debe tener un trato no discriminatorio entre empresas nacionales o empresas pertenecientes a cualquiera de los países del TPP. Es decir, las empresas de los países de menor desarrollo relativo competirán “de igual a igual” con las empresas estadounidenses o japonesas, en todas las licitaciones públicas de organismos oficiales, tanto sea para compras como para obra pública en general (Fergusson et al., 2016). No obstante, esto no aplica para los países no firmantes, cuyas empresas seguirán enfrentando un escenario de trato discriminatorio frente a las empresas nacionales o del TPP.

Por lo tanto, la posibilidad de establecer barreras de entrada, tanto por la unificación de las normas técnicas como por la creación de nuevas, sumado al renovado impulso a la protección de la propiedad intelectual, creará un espacio económico y geográfico protegido, propicio para la operación de las empresas productoras de manufacturas nucleadas en cadenas globales de valor (CGVs). La posibilidad de profundizar el comercio con los países integrantes de este espacio para los países no firmantes (como Argentina), ya sea mediante la inserción a las CGVs relevantes o a través de nuevas exportaciones, se verá notablemente dificultada. Cumplir con las exigencias técnicas y demás barreras de entrada regulatorias y/o poder alcanzar los costos/precios necesarios para competir con los países asiáticos de mano de obra barata se hará más difícil.

En tal sentido, es plausible esperar un efecto de desvío de comercio, es decir, un desplazamiento de los países no firmantes (como Argentina) como proveedores de los grandes mercados del TPP en favor de los países productores incluidos en el acuerdo, ya sea por sus condiciones preferenciales de ingreso como por la lógica de operación de las CGVs. Este impacto podrá ser relevante tanto para el comercio como para los flujos de inversión extranjera directa, siendo los países integrantes del TPP considerablemente más atractivos para instalar capacidad productiva que los países no integrantes. Asimismo, el efecto desvío puede ser muy importante si al TPP, una vez ratificado, se incorporan nuevos países (Meltzer, 2015).

### *3.2 Inclusión al TPP*

---

<sup>17</sup> Es el primer acuerdo de los Estados Unidos en extender las disposiciones sobre propiedad intelectual al ambiente digital (Vetere et al., 2015).

Al considerar el efecto que podría tener la incorporación de Argentina al TPP en un futuro sobre la industria metalmecánica nacional, no debemos perder de vista que los mercados que componen hoy al TPP representan, en promedio, menos del 30% de nuestras exportaciones; en contraposición, las exportaciones metalmecánicas al Mercosur representan, en promedio, el 46% del total exportado. Dado que según las reglamentaciones internas del Mercosur ingresar al TPP implicaría su virtual disolución<sup>18</sup>, esta no parece ser una decisión beneficiosa para nuestro comercio.

A su vez, dado que la entrada en vigencia del TPP permitiría a las CGVs el aprovechamiento de la mano de obra barata mediante la localización de los eslabones de las cadenas productivas intensivos en mano de obra en estos países, para luego proveer a los grandes mercados cuyo acceso está garantizado por el acuerdo, la literatura especializada espera un incremento considerable de la producción de manufacturas en los países firmantes asiáticos de menor peso relativo. De hecho, ya se han evidenciado inversiones y ampliación de la capacidad productiva en textiles y tecnología en la industria manufacturera de Vietnam (Sieburg, 2016). Un antecedente claro de este fenómeno es el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre Estados Unidos, México y Canadá, cuyo impacto ha sido el traslado de aproximadamente 700.000 puestos de trabajo industriales (con el cierre de 65.000 empresas) desde Estados Unidos hacia México (Scott, 2015; Beachy, 2014). Así, el TPP causaría una reversión del incipiente proceso de *reshoring* (reversión de los flujos de inversión extranjera directa, que retornan a los Estados Unidos), que ha agregado cerca de un millón de puestos laborales desde 2010 (Samuels, 2015).

Nuestro país no se encuentra en condiciones de ofrecerse como competidor frente a los países asiáticos que se caracterizan por un bajo valor de su mano de obra, al menos en esos términos (una reducción del costo laboral en Argentina de la magnitud necesaria definitivamente no es una evolución deseable), por lo que esperar un incremento en la participación en las CGV de metalmecánica, una profundización de nuestras exportaciones a los países del acuerdo o un proceso de fuerte ingreso de inversiones extranjeras en el país, como consecuencia de la incorporación al tratado, no parece ser una expectativa plausible.

#### **4. IMPACTO EN EL SECTOR FARMACÉUTICO**

La cadena farmacéutica se encuentra dentro de la industria química de uso final. La cadena farmacéutica incluye por un lado a los medicamentos, es decir “toda preparación o producto farmacéutico empleado para la prevención, diagnóstico o tratamiento de una enfermedad o estado patológico, o para modificar sistemas fisiológicos en beneficio de la persona a quien se le administra”<sup>19</sup>. Por otro lado, los principios activos o monodroga

---

<sup>18</sup> Las normas establecidas en el Mercosur no permiten a los países miembros firmar acuerdos de libre comercio por fuera de su pertenencia al bloque.

<sup>19</sup> Decreto N° 150/92 ANMAT.

(sector farmoquímico) son “toda sustancia química o mezcla de sustancias relacionadas, de origen natural, biogénico, sintético o semisintético que, poseyendo un efecto farmacológico específico, se emplea en medicina humana”<sup>20</sup>, es decir, insumos utilizados para producir los primeros a través de una síntesis química o de biotecnología.

Argentina es uno de los países denominados farma-emergentes. El sector farmacéutico tiene una amplia relevancia en la economía doméstica, representa el 5% del valor agregado industrial argentino, 4% del valor bruto de producción y 0,9% del valor agregado bruto nacional y emplea 27.000 personas de forma directa y alrededor de 100 mil en forma indirecta. Más de la mitad del mercado de medicamentos es abastecido por empresas nacionales. La industria farmacéutica es fuertemente dinámica a nivel mundial, en Argentina cuenta con un gasto en investigación y desarrollo (I+D) e incorporación de recursos humanos calificados por encima de la media nacional, y por tanto de mayor salario.

El sector también es clave en términos sociales y de salud, razón por la cual el Estado tiene un rol central en su regulación, demanda y producción, observándose además una creciente importancia de las obras sociales sindicales, tanto en el sistema de salud en general, como en la dinámica del sector farmacéutico en particular (ver Báscolo et al., 2016). En términos de su inserción externa, a pesar de que es estructuralmente deficitario en términos comerciales, especialmente por las importaciones de principios activos para la producción y de medicamentos terminados, Argentina es el noveno exportador mundial emergente y provee al 9,3% del mercado latinoamericano, (Bonofiglio y Ginsberg, 2010; CILFA, 2006 y 2010, entre otros).

El desarrollo del sector luego de la segunda guerra mundial estuvo fuertemente vinculado con la copia de los desarrollos en los países centrales y la venta en el mercado doméstico. Por detrás de este desarrollo se encuentra la baja protección de los derechos de propiedad intelectual, el acceso preferencial que tenían los laboratorios nacionales a los certificados para el lanzamiento de nuevos productos al mercado y la fuerte protección comercial que hacía que las plantas multipropósito de síntesis química de argentina fueran viables (Katz et al., 1997). A su vez, operaban también en el país los laboratorios internacionales que habían ingresado desde los años veinte que importaban y distribuían productos (Villanueva, 1972).

En los '70 se produce un ascenso de las empresas de capitales nacionales fundamentalmente importando materias primas de países que no reconocían patentes como Hungría, Italia y España (Bisang, Burachik y Katz, 1995; Katz, 1974). En los '80 se asiste a un incremento de la concentración sectorial de la mano de procesos de cierre, fusiones, adquisiciones parciales de las “líneas” de productos de firmas que dejaron el mercado hacia

---

<sup>20</sup> Decreto N° 150/92 ANMAT.

otras, una significativa transferencia de líneas de productos de laboratorios multinacionales a laboratorios de capital nacional.

En los '90 se producen fuertes transformaciones regulatorias. Se desregulan los precios, las normas comerciales para la venta de medicamentos, se simplifica el registro para importar medicamentos, liberalización comercial con los socios del MERCOSUR, se reducen los aranceles de importación, tanto materias primas como para productos terminados y se crea la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica para el control y la regulación del sector (CEP, 2009). En 1994 Argentina adhiere al Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). En 1995 se sanciona una nueva Ley de Patentes de Invención, modificando la normativa y reconociendo la patentabilidad de productos farmacéuticos y la protección de los datos de registro. En 1996 se extiende a los secretos comerciales. El cambio afecta a los laboratorios de menor tamaño nacionales y se produjo una fuerte concentración en el mercado de medicamentos en favor de laboratorios transnacionales (reingresaron al país muchos laboratorios transnacionales) y nacionales de gran tamaño, estos últimos basaron su competitividad en productos diferenciados y en el fortalecimiento de sus canales de comercialización, pero también desarrollando acuerdos de producción o distribución con los laboratorios extranjeros.

En la post-convertibilidad, el sector presentó un fuerte dinamismo asociado al crecimiento del mercado interno por la reactivación económica y fortalecido por la sanción en el año 2002 de la Ley 25.649 de Prescripción de Medicamentos por su Nombre Genérico que favoreció la actividad de pequeños y medianos laboratorios.

Como se evidencia, en Argentina el sector farmacéutico se expandió fuertemente en las últimas décadas, destacándose los laboratorios nacionales, que lograron coexistir con los grandes laboratorios líderes mundiales. Aunque algunas empresas locales producen farmoquímicos en el país, la estructura productiva local se concentra en la producción de medicamentos, importando los principios activos y otros insumos desde India, Alemania, Estados Unidos y China, fundamentalmente. En Argentina, la mitad de los laboratorios son nacionales, dichos laboratorios han sido fuertemente dinámicos en sus exportaciones a los mercados latinoamericanos especialmente a partir de la exportación de medicamentos genéricos. Los genéricos<sup>21</sup> son réplicas, del medicamento innovador (que contienen un nuevo principio químico o biológico), producidos y comercializados una vez caducada la vigencia de la patente correspondiente.

---

<sup>21</sup>También puede diferenciarse el similar o copia que contiene el mismo principio activo (y en la misma proporción) que el innovador, pero a diferencia del genérico no se probó su bioequivalencia (mismos efectos terapéuticos) a través de pruebas de bioequivalencia.

Tal como apunta Correa (2015), la industria farmacéutica ha ido ganando mayor protección desde el TRIPS, pasando por los ACRs promovidos por EE.UU., llegando a un mayor nivel en acuerdos como el TPP.

#### *4.1. Costos de exclusión*

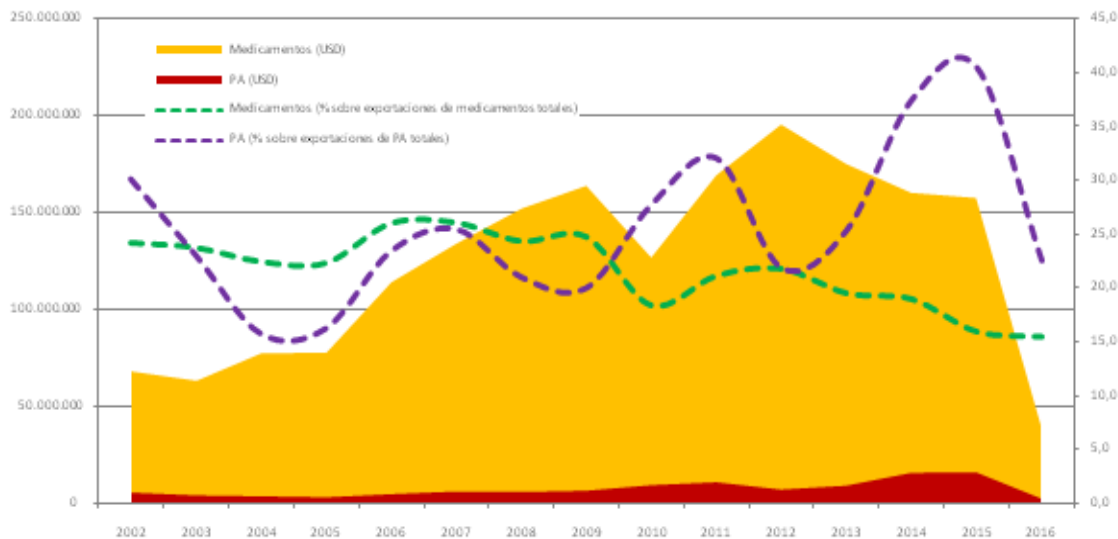
Desde la óptica del posible desvío de comercio, debe recordarse que Argentina, luego del desmantelamiento de la farmoquímica en los '90, exporta fundamentalmente medicamentos terminados y una muy baja cantidad de principios activos.

América del Norte es el mayor mercado de consumo de medicamentos (casi 40% del mercado mundial, según datos de IMS Health para 2010), mientras que Latinoamérica participa con el 6,2% de las ventas mundiales de productos farmacéuticos presentando un comportamiento muy dinámico. Los principales mercados latinoamericanos son Brasil, México, Venezuela, Argentina y Colombia. Argentina, junto a México y Brasil son los principales exportadores de la región.

El mercado mundial de genéricos ha aumentado su participación de 20% en 2005 a 27% en 2010. Por su parte, los medicamentos de marca redujeron la suya de 70% a 64% y los “venta al público” pasaron de un 10% a un 9%.

En el Gráfico 1 se evidencia la mayor importancia relativa de las exportaciones de medicamentos respecto de la de principios activos hacia los firmantes del TPP, algo que se reproduce para todos los destinos del sector en Argentina. La importancia de los miembros del TPP para las ventas externas argentinas sobre el total de las exportaciones de las dos categorías de productos farmacéuticos es significativa, ascendiendo a un 22% en promedio para las exportaciones de medicamentos y 26% en el caso de principios activos. Sin embargo, el peso de los destinos TPP se reduce para los primeros y crece para los últimos (desde 2005).

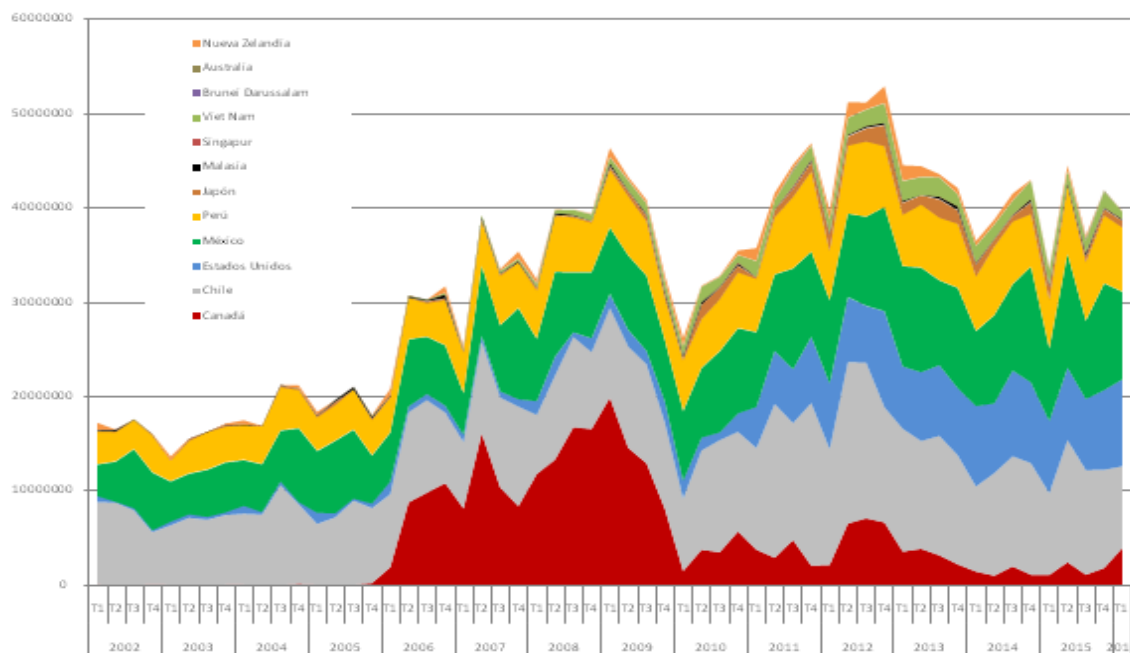
**Gráfico 1.** Exportaciones argentinas de medicamentos y principios activos a los firmantes del TPP



**Fuente:** Elaboración propia en base a INDEC

Como evidencia el Gráfico 2, los principales destinos de las ventas de medicamentos argentinos son Chile, Estados Unidos, México, Perú y Canadá (este último especialmente entre 2006 y 2009).

Gráfico 2. Exportaciones argentinas de medicamentos por destino en dólares.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC

#### 4.2. Costos de inclusión

Desde la óptica de un posible adherente al acuerdo, valen para Argentina las mismas consideraciones para todos los firmantes importadores netos de propiedad intelectual. El TTP presenta un gran potencial para maximizar los beneficios de las multinacionales farmacéuticas y, a la vez, una fuerte limitación sobre la producción de genéricos de menor precio, incrementando los gastos en salud, complicando el acceso a los medicamentos a la población más desprotegida y comprometiendo el futuro de la industria farmacéutica argentina, concentrada en la producción de genéricos.

Tal como reportan Gleeson, D. H., Neuwelt, P., Monasterio, E., & Lopert, R. (2015), el acuerdo TRIPS permitió el establecimiento de patentes para producto y proceso por 20 años, pero con flexibilidades para su implementación en los países en desarrollo, muchos de los cuales son productores de genéricos como Argentina. Por esto, se han llevado a cabo sucesivos acuerdos TRIPS-Plus. El TPP avanza un paso más a lo que han podido llegar estos acuerdos bilaterales y plurilaterales.



La centralidad que adquiere el sector farmacéutico en el acuerdo se refleja en que dispone de una sub-sección exclusiva dentro del capítulo 18. Las normas del TPP amplían el abanico de lo patentable hacia nuevos usos de un producto conocido, nuevos métodos de uso de un producto conocido y nuevo proceso para usar un producto conocido, lo que implica una extensión de las patentes por al menos 5 años. A su vez, los retrasos sin razón en el otorgamiento de la patente (más de 5 años desde la presentación de la aplicación de la patente), al igual que cualquier retraso en la aprobación para la comercialización otorgan a quien tiene la patente el derecho de una extensión en el plazo de duración de dicha patente.

Se suman períodos mínimos de exclusividad de datos<sup>22</sup> por 5 años para nuevos productos o 3 años para nuevos usos de productos existentes, desde la introducción del producto en el mercado, y 8 años para el caso de un producto farmacéutico que es o contiene un producto biológico (o una protección similar a través de otras medidas), lo que asegura que la autoridad de regulación no pueda utilizarla información de la farmacéutica innovadora para aprobar a otro productor. Esto permite extender la exclusividad en países en desarrollo incluso una vez que la patente expiró en los desarrollados porque, en general, los productos son introducidos en los primeros años después que en los últimos. A su vez, dilata el lanzamiento de genéricos al extender la vigencia de la exclusividad.

El acuerdo también establece una cláusula de vinculación de patentes por la cual las autoridades son las responsables de averiguar, antes de conceder un registro sanitario a un medicamento genérico para poder ser comercializado, que no viole patentes existentes, este proceso que es bastante mecánico en EE.UU. a través de un sistema formal denominado “El sistema del libro naranja”, pero en el resto de los mercados podría demorar años y extender entonces la vigencia de la exclusividad en el mercado de los innovadores (Shah, D., 2015).

Otro punto importante son las medidas en frontera, el texto del tratado le da un poder extra a las aduanas respecto del tránsito de los bienes, si un producto originario de un país no –TPP y dirigido a otro no-TPP transita por un país TPP puede ser retenido por violar derechos de propiedad intelectual si las autoridades de aduana así lo determinaran, esto implicaría un problema para las firmas (e.g. las argentinas) que quisieran introducir genéricos en diversos mercados.

El capítulo relativo a inversiones, disminuye la capacidad estatal de usar licencias obligatorias o de uso por el gobierno<sup>23</sup>, una de las “flexibilidades” permitidas por el

---

<sup>22</sup>La exclusividad de datos establece la cantidad de años luego de la cual las empresas de genéricos pueden pedir a la autoridad la solicitud de comercialización basada en la bioequivalencia. <http://www.aeseg.es/pdf%20aeseg%20fichas/ficha3.pdf>

<sup>23</sup>En Argentina existen diversos motivos por los cuales justificar una licencia obligatoria: falta de explotación de una patente, emergencia nacional, frente a prácticas anticompetitivas, no obtención de una licencia en condiciones razonables y cuando no se puede explotar una patente sin usar otra, es decir, patentes dependientes (Correa, C., 2013)

Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), que usó Brasil en el año 2007 en relación al antirretroviral efavirenz patentado por Merck, a través de la cual pudo ahorrar alrededor de un 58% de los recursos previstos al inicio (Correa, 2013). A su vez, el TPP incluye una cláusula de resolución de disputas Inversor-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) por la cual una corporación extranjera puede demandar al estado receptor de la inversión en caso de que un cambio de políticas afecte el valor de una inversión. En particular, permite que los inversores usen este mecanismo para interpretar el capítulo sobre propiedad intelectual, al igual que el ADPIC, lo que reforzaría el poder de decisión de los árbitros del ISDS, incluso por encima del mecanismo de resolución de disputas de la OMC (Shah, D., 2015).

En definitiva, se espera que la producción de genéricos se resienta fuertemente en los países productores como Argentina, tanto quedando fuera del TPP como entrando en él. En caso de entrar al acuerdo se espera una respuesta sectorial similar a la evidenciada con la introducción de la Ley de Patentes en 1992, la apertura comercial, sobrevaluación del tipo de cambio y mayor facilidad para registrar la importación de productos farmacéuticos importados una concentración del sector, reducción de la participación de los laboratorios de menor tamaño y contracción mayor de lo que queda de farmoquímica.

Más allá de los impactos comerciales, los incentivos para la innovación a nivel mundial se reducirían porque la extensión de la protección permitiría disfrutar de altas rentas por más tiempo, reduciendo la necesidad de descubrir nuevas drogas. Especialmente se reducirían los incentivos a realizar investigaciones y producir medicamentos vinculados con enfermedades raras o típicas de mercados pequeños, como los de Argentina.

A su vez, por la mayor demora en la introducción de genéricos, la sociedad y los Estados seguirían pagando altos costos por los medicamentos. El gasto en salud es una partida de gran peso en los presupuestos de los países, buena parte de este peso se debe a los medicamentos<sup>24</sup>. De acuerdo a datos de la Organización Mundial de la Salud, Argentina gasta un 7,3% de su PIB en salud. Al igual que la mayor parte de los países del mundo, Argentina depende fuertemente de la importación de medicamentos, especialmente de principios activos.

En el caso del sector en cuestión, se evidencia claramente el carácter estratégico que presenta el acuerdo las principales transnacionales farmacéuticas. Al respecto, Gleeson, D. H., et al. (2015), presentan un trabajo de Pat M. Neuwelt, Deborah Gleeson&BriarMannering (2015) que busca de-construir el discurso de la industria farmacéutica, particularmente a través de los documentos de PHARMA y Medicines New Zealand, las asociaciones nacionales que representan los intereses de las farmacéuticas, en la que busca posicionarse como un actor que sufre un trato desigual ya que fuera de los

---

<sup>24</sup> 9.3% del PIB de la OECD, 16.9% En Estados Unidos (Gleeson, D. H., et al.,2015).

EE.UU. no es apropiadamente protegido. A su vez, se sitúa como un agente clave en la protección de la salud pública y la seguridad de EE.UU. a través del desarrollo de nuevas medicinas. En este sentido, establece un sentido de urgencia de resolver una situación problemática que vive la industria para lo cual es imperativo fortalecer la protección de la propiedad intelectual. En este contexto, el TPP es presentado como un elemento fundamental para la salud de la población y el crecimiento económico que modifica la idea del “acceso a las medicinas” equitativo y económicamente asequible por la población, por la idea del “acceso a nuevas medicinas”, es decir, medicinas que estarán bajo patentes. También señala las coincidencias de lenguaje entre el TPP, los reportes del USTR y la industria farmacéutica también son un reflejo de la influencia en la agenda de comercio.

## **5. REFLEXIONES FINALES**

Como las patentes y las licencias de comercialización determinan el ciclo de vida de los medicamentos originales, determinan a su vez el ingreso de genéricos (Petrecolla, D., 2011). En el caso del sector farmacéutico, de ratificarse el acuerdo, se espera que los laboratorios argentinos, fundamentalmente exportadores de genéricos, verían mermado su acceso al mercado de los países firmantes del TPP, especialmente de países importantes para el sector como México, Perú, Chile, e incluso Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, los costos de un posible ingreso al acuerdo parecen mayores, especialmente porque Argentina tienen un sector farmacéutico fuerte pero que se ha desarrollado y fortalecido de la mano de la copia primero y la producción de genéricos a partir de la sanción de la Ley 25.649 de Prescripción de Medicamentos por su Nombre Genérico del año 2002.

Desde la óptica del sector metalmecánico, el TPP se presenta como la forma institucional de garantizar un espacio geográfico y económico cerrado, a través de la unificación de las barreras no arancelarias y la extensión de la protección a la propiedad intelectual, para la operación de las grandes firmas multinacionales de los países firmantes del acuerdo. De incorporarse al acuerdo, Argentina estaría posicionada en este esquema como país competidor para la localización de los diversos eslabones de las CGV, en la producción frente a la producción asiática y en los eslabones con mayor complejidad frente a los países desarrollados, las expectativas de que los impactos sean positivos no son muy alentadoras. Por otro lado, de entrar en vigencia el acuerdo, es considerable el riesgo de que ocurra desvío de comercio, peligrando el 25% de nuestras exportaciones metalmecánicas.

De todos modos, el TPP resulta una pérdida para la sociedad y los Estados.

## **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Baldwin, R. (2013). Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going. In *Global value chains in a changing world* (p. 409). Retrieved from

De Ángelis, J.; Mondino, L Rampinini, A. 2017. Posibles impactos del Tratado de Transpacífico en la economía argentina: caso de estudio sector farmacéutico y metalmecánico. *Red Sociales, Revista del Departamento de Ciencias Sociales*, Vol. 04 N° 02: 56-76.

---

[https://books.google.co.za/books/about/Global\\_Value\\_Chains\\_in\\_a\\_Changing\\_World.html?id=SXqNnQEACAAJ&pgis=1](https://books.google.co.za/books/about/Global_Value_Chains_in_a_Changing_World.html?id=SXqNnQEACAAJ&pgis=1).

Bartesaghi, I., 2015: “Efectos del TPP en Asia Pacífico y Latinoamérica”, *ForeignAffairsLatinoamerica*, Vol. 15, Num. 3, pp. 45-53.

Beachy, B., 2014: “NAFTA’s 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership”, *Public Citizen’s Global Trade Watch*. Disponible en: <http://www.citizen.org/documents/NAFTA-at-20.pdf>.

Correa, C. (2015). Intellectual Property in the Transpacific Partnership: Increasing the Barriers for the Access to Affordable Medicines. *South Bulletin*, 62(septembre), 1–32. <http://doi.org/10.13140/RG.2.1.4655.7686>

Cuevas, R. (2014). Trans-pacific-partnership: el complejo camino del acuerdo del siglo XXI. *EstudiosEconómicos*, 31(63), 25-56.

Fergusson, I., McMinimy, M., Williams, B., 2016: “The Trans-Pacific Partnership (TPP): In Brief”, Report number 44278, Congressional Research Service. Disponible en: <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R44278.pdf>

Gayá, R., 2015: “El TPP y los retos para el Mercosur”, *Ideas de Integración*, Num. 230. INTAL.

Gereffi (1994), Gereffi G. (1999a) “International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain”, *Journal of International Economics*, Vol. 48, pp.37-70.

Gereffi, G and M. Korzeniewicz (eds.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, London: Praeger

Gleeson, D. H., Neuwelt, P., Monasterio, E., & Lopert, R. (2015). How the transnational pharmaceutical industry pursues its interests through international trade and investment agreements: a case study of the Trans Pacific Partnership. *Handbook of Research on Transnational Corporations*, Alice De Jonge and Roman Tomasic (eds), Edward Elgar Publishing Ltd.(forthcoming).

Humphrey, J., & Schmitz, H. (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?. *Regional studies*, 36(9), 1017-1027.

Kaplinsky, R (1998) “Globalization, Industrialization and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent”, *IDS discussion paper*, Vol 365

Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?. *Journal of developmentstudies*, 37(2), 117-146.

Kaplinsky, R.(2005) “Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place”, Cambridge: Policy Press.

Meltzer, J., 2015: “Standards and regulations in the trans-pacific partnership agreement: implications for India”, *International Institute for Sustainable Development (IISD)*.

De Ángelis, J; Mondino, L Rampinini, A. 2017. Posibles impactos del Tratado de Transpacífico en la economía argentina: caso de estudio sector farmacéutico y metalmecánico. *Red Sociales, Revista del Departamento de Ciencias Sociales*, Vol. 04 N° 02: 56-76.

---

Milberg, W. “Shifting Sources and Uses of Profits: Sustaining US Financialization with Global Value Chains”, Schwartz Center for Economic Policy Analysis. The New School. SCEP Working Paper 2007-9.

Ministry of Foreign Affairs and Trade (MFAT), 2015: “TPP Fact Sheets”, Nueva Zelanda. Disponible en: <http://www.tpp.mfat.govt.nz/resources#factsheets>.

OMC (2011): Sesión 20: Acuerdos comerciales regionales del siglo XXI: El Acuerdo Transpacífico de Asociación y sus repercusiones en el sistema multilateral de comercio. Subtema IV: El futuro del sistema multilateral de comercio. Informe elaborado por la Profesora Ann Capling, Catedrática de Ciencias Políticas, Universidad de Melbourne, Australia. Sesión organizada por la Universidad de Melbourne, Australia División de Estudios Económicos y Estadística, Organización Mundial del Comercio.

Petrecolla, D. (2011). Condiciones de competencia en el sector de medicamentos de Centroamérica. Estudio Regional de las Condiciones de Competencia en la Cadena de Distribución Mayorista y Minorista de Medicamentos en Centroamérica y Panamá. GPR Economía S.A.

Pietrobelli, C., & Rabellotti, R. (2006). Upgrading to compete global value chains, clusters, and SMEs in Latin America.

Samuels, A., 2015: “How the Trans-Pacific Partnership Threatens America's Recent Manufacturing Resurgence”, *The Atlantic*. Disponible en: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2015/10/trans-pacific-partnership-tpp-manufacturing/409591/>

Schmitz H (2006) “Learning and Earning in Global Garment and Footwear Chains”, *The European Journal of Development Research*, Vol.18, No.4, pp.546–571.

Scott, R., 2015: “Fast Track to Lost Jobs and Lower Wages”, Economic Policy Institute. Disponible en: <http://www.epi.org/blog/fast-track-to-lost-jobs-and-lower-wages/>.

Shah, D. (2015): “Impact Of The TPP On The Pharma Industry”, Article # 28151115003 / Posted: Nov. 19, 2015 1:00 AM GMT, Source: [http://www.ip\\_watch.org/2015/12/02/impact-of-the-tpp-on-the-pharma-industry/](http://www.ip_watch.org/2015/12/02/impact-of-the-tpp-on-the-pharma-industry/)

Sieburg, M., 2016: “How the Trans-Pacific Partnership benefits Vietnam’s economy”, *Thanhnieu News*. Disponible en: <http://www.thanhnieu.com/commentaries/how-the-transpacific-partnership-benefits-vietnams-economy-60650.html>

UNCTAD, G. (2013). World investment report.

Vetere, G., Hansen, M., Cheek, M. & Smith, J., 2015: “What’s New in the TPP’s Intellectual Property Chapter”, *Global Policy Watch*. Disponible en: <https://www.globalpolicywatch.com/2015/11/whats-new-in-the-tpps-intellectual-property-chapter/>