



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**CONFRONTACIÓN ENTRE EL ACUERDO DE
ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO (TPP) Y LA
ASOCIACIÓN ECONÓMICA REGIONAL DE
INTEGRACIÓN (RCEP)**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO
DE:
LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

PRESENTA :

**ANGÉLICA YADIRA MARTÍNEZ
BUSTAMANTE**



TUTOR:

LIC. ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ

**CIUDAD UNIVERSITARIA, NOVIEMBRE
2016**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Al joven escritor aún sin libro publicado.

AGRADECIMIENTOS

A mis padres, Gloria y Alfredo por su apoyo incondicional en esta aventura. Gracias por darme el amor y las alas para llegar alto.

A mis hermanos, Miriam, David y Verónica, por su complicidad y cariño. ***Mi casa está donde están ustedes.***

A Ricardo, por ser la mejor persona que la Ciudad de México me dio.

A los amigos más divertidos que pude conocer. Ustedes son mi segunda familia.

Gracias a mi tutor, Lic. Antonio Gazol, por su paciencia y sabios consejos.

A mis estimados sinodales por su tiempo; Mtro. Saúl Hernández por sus ánimos e recomendaciones; a la Mtra. Lorena Rodríguez por ser una fuente de inspiración invaluable; a la Dr. Monika Meireles, gracias por ser la persona más cálida al apoyar esta investigación; a la Mtra. Paty Montiel, por todas las atinadas observaciones e imprescindibles lecciones.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por ser la puerta al mundo maravilloso del conocimiento.

CONTENIDO

Agradecimientos.....	2
Introducción	5
CAPITULO I. Aspectos teóricos de la integración económica.....	10
1.1 El concepto de integración económica	10
1.1.1 Intensidades de integración	12
1.2 Teoría Tradicional de la Integración	14
1.2.1 Efectos de la Integración	17
1.3 Las ventajas y desventajas de los procesos de integración	20
1.3.1 El papel de la integración regional en la liberalización mundial	24
1.3.2 Integración económica entre países subdesarrollados.....	27
1.4 Los aspectos políticos de la integración.....	30
1.5 Reflexiones finales.....	33
CAPITULO II. La Cuenca del Pacífico	34
2.1 Definición de la región.....	34
2.2 La Cuenca del Pacífico y su inserción internacional.....	37
2.3 Panorama económico de la región	40
2.3.1 El Desarrollo Humano en la Cuenca.....	43
2.3.2 La dinámica del comercio.....	48
2.3.3 Flujos de inversión	52
2.4 Diversidad cultural en el Pacífico.....	53
2.5 Organización política en la Cuenca del Pacífico.....	55
2.5.1 Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC)	57
2.6 Reflexiones finales.....	61
CAPITULO III. Dos grandes acuerdos de integración en la región: TPP y RCEP ...	63
3.1 El Acuerdo de Asociación Transpacífico	63
3.1.1 Características principales del TPP	64
3.1.2 Contenido del Acuerdo.....	69
3.1.3 La estrategia de los miembros	72
3.2 La Asociación Económica de Integración Regional.....	77
3.2.1 Las negociaciones del RCEP	79
3.2.2 Potencial económico del RCEP	81
3.2.3 Los lazos estratégicos del RCEP.....	83
3.3 Reflexiones finales.....	86

CAPITULO IV. Los escenarios en el Pacífico: competencia entre el TPP y el RCEP	88
4.1 ¿Hacia el mismo camino?.....	88
4.2 Diferencias del TPP vs RCEP.....	90
4.3 La relación Estados Unidos- China en el siglo XXI	94
4.3.1 El pivote asiático.....	99
4.3.2 La estrategia china en la región: el ascenso pacífico	101
4.4 ¿China dentro del TPP?.....	104
CONCLUSIONES FINALES	107
Bibliografía	111
Anexos.....	119

INTRODUCCIÓN

La globalización ha supuesto una mayor vinculación entre todos los países, industrias y personas del mundo. Entre sus expresiones, los procesos de integración y cooperación regional toman cada vez más protagonismo en el escenario internacional al impulsar cambios en la dinámica comercial, política y cultural en diferentes partes del mundo.

En el auge de los procesos de integración, actualmente dos grandes acuerdos comerciales en la región del Pacífico: el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y la Asociación Económica de Integración Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), cobran una mayor relevancia debido al peso de las economías participantes, el establecimiento de sus objetivos, la complejidad de los temas en la agenda comercial, así como la dimensión de la población en cada proyecto.¹

Por un lado, el TPP comenzó sus negociaciones en 2010 con la participación de doce economías de tres continentes con litorales en el Pacífico: Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Estados Unidos, México, Perú, Chile, Malasia, Brunéi y Japón, Vietnam y Singapur. Mientras que, el RCEP surge en 2013 con 16 economías exclusivamente asiáticas: las 10 economías de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), más la participación de China, Japón, Corea de Sur, Australia, Nueva Zelanda e India.²

Por lo que, el objetivo de esta investigación es analizar la relación entre ambos procesos de integración que surgen casi simultáneamente en una misma región, así como identificar cuáles son los factores multilaterales, regionales y nacionales que han influido en la formación de cada acuerdo regional.

Este escenario es la Cuenca del Pacífico, una vasta región conformada por una cantidad de países con grandes diferencias en su estructura económica y participación social. Hoy, la región es el centro mundial de los intereses de la

¹A la par de las grandes agrupaciones en el Pacífico otro gran bloque emerge del otro lado, en el Océano Atlántico, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) es un mecanismo que promueven Estados Unidos y los 28 países de la UE.

² El proyecto del RCEP también es reconocido como la iniciativa ASEAN+3 +3 o ASEAN +6.

comunidad internacional y las relaciones que son generadas bajo este espacio buscan construir una comunidad regional dentro de la diversidad.

Esto es el reflejo de lo que Manfred Mols (2010) nos enseña en una pequeña lección de historia, pues, hace más de cien años el presidente Theodore Roosevelt dijo: “la era atlántica se encuentra actualmente en la cima de su desarrollo, pero pronto agotará sus recursos disponibles. La *era del Pacífico*, que será la mayor de todas, apenas está iniciando **su marcha**” (P.1)

La afluencia de las economías de la región ha llevado a desplegar, del lado del este asiático, una rápida integración económica guiada principalmente por el carácter comercial y la producción industrial con significativos niveles de inversión extranjera directa, impulsada por capitales dentro y fuera de la región. Mientras que del lado del Pacífico americano, la integración ha sido de facto más institucional, es decir, impulsada por la negociación y firma de tratados comerciales que logren reconfigurar la planta industrial y los flujos comerciales.

Las razones explicativas del por qué en la Cuenca del Pacífico se ha llevado a cabo la utilización de estos mecanismos tienen origen en una serie de razones que van desde las expectativas de las economías en obtener mejores condiciones de acceso a los mercados vecinos, en el estancamiento evidente de las iniciativas de carácter multilateral de los organismos internacionales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), hasta los cambios en los intereses internos de las economías y su necesidad de hacer frente a otros procesos de integración discriminatorios.

El papel de la integración de toda la región de la Cuenca del Pacífico ha jugado un papel tan importante en el desarrollo de los países, que se espera poder avanzar conjuntamente en la creación de un solo mecanismo hacia la liberalización a través de las bases sentadas en el TPP o el RCEP.

No obstante, la hipótesis que se sustenta en la presente investigación señala que el TPP y el RCEP, gestados principalmente en dos subregiones de la Cuenca, mantienen una relación de competencia visible principalmente en sus objetivos y en la rivalidad política-económica de dos de sus principales promotores: China (RCEP) y Estados Unidos (TPP).

El eje principal de la hipótesis intenta responder a una pregunta clave en la investigación: ¿cómo se manifiesta la formación de bloques económicos en la región del Pacífico a través de la relación entre China y Estados Unidos?

Se parte de la idea teórica de que la formación de bloques económicos, entre otros efectos, estimula la competencia y otorga mayor poder de negociación a los países miembros, previo a la liberalización del mercado internacional.

Sin embargo, el ascenso de China representa una incomodidad para Estados Unidos, asumiendo con recelo que China se proyecta no sólo como una potencia regional sino con el poder suficiente para alcanzar un dominio global.

El hecho de que China se encuentra excluida de la iniciativa transpacífica, despierta la visión de que Estados Unidos ha vuelto a desplegar una política orientada a contener el surgimiento de cualquier rival que desafíe su supremacía, pues, a partir del uso de un mecanismo comercial como el TPP se podría crear un cerco hacia la expansión de la influencia y crecimiento chino en la región del este asiático. Mientras que la República Popular de China ha optado por eludir cualquier enfrentamiento directo y ha intentado estimular el diálogo diplomático, sobre todo fortaleciendo las relaciones con sus vecinos próximos, tal vez consciente de que aún existen tareas pendientes de desarrollo en el país, pero sin perder de vista el desafío que presenta la relación con Estados Unidos.

Ver el ascenso de China como un peligro puede dar lugar a un escenario de fricciones comerciales entre socios internacionales, lo que podría degenerar políticas proteccionistas que a nadie beneficiarían en un mundo altamente conectado. Sobre todo, cuando se habla de la relación entre Estados Unidos y China, la posibilidad de un escenario de confrontación es un temor latente en el que se guarda las claves para definir las relaciones comerciales del sistema internacional.

Dividido en cuatro secciones, el primer capítulo plantea el marco teórico de los procesos de integración. Si bien la integración económica no es un fenómeno nuevo en la historia, la incorporación de nuevos tópicos de negociación en los llamados “**acuerdos de segunda** o tercera **generación**”, como propiedad intelectual, comercio

electrónico y medio ambiente, entre otros, cada vez son más frecuentes en la dinámica de las relaciones económicas internacionales. Estos aspectos añaden más complejidad a la propia integración económica. El texto aborda, que a la par de las temáticas de negociación, los factores políticos y las consideraciones al nivel de desarrollo de las economías participantes son fundamentales para poder explicar la nueva dinámica de formación y proliferación de procesos de integración.

El segundo capítulo construye un análisis descriptivo en algunos tópicos significativos entre los miembros, como niveles de desarrollo, volumen de producción, atracción de inversión extranjera directa, flujo comercial y generación de patentes, entre otros. El fin es identificar las características más sobresalientes de la región en los últimos años, que en suma la convierte en el escenario económico más dinámico. Además, se presta atención a las relaciones intrarregionales y otros aspectos, no necesariamente económicos, como la diversidad cultural y los esfuerzos por construir una organización política en la región.

El tercer capítulo describe las características del Acuerdo de Asociación Transpacífico y la Asociación Económica Integral Regional. Se hace un recorrido en origen y evaluación cada acuerdo, así como el interés de los miembros involucrados en sus respectivos mecanismos. En lo que respecta al contenido exacto de las negociaciones, se consideró el hermetismo que se maneja como estrategia de negociación y se recurrió principalmente a textos académicos que fueron publicándose a lo largo de las negociaciones para conocer nociones básicas sobre las propuestas. En el caso del TPP, al publicarse los textos el pasado noviembre de 2015, se puntualizó cierta información estratégica, aunque, para fines de esta investigación, se mantuvieron las fuentes académicas.

Finalmente, el capítulo cuatro recapitula algunas nociones anteriores para construir un análisis comparativo entre ambas propuestas. La finalidad de este apartado, es mostrar cómo es la relación que se mantiene en el TPP y el RCEP, que de acuerdo a las diferencias en sus contenidos, objetivos y visiones toma dos caminos competitivos en la región.

Conviene señalar que, ambos acuerdos comerciales aún no entran en vigor -

recientemente el TPP finalizó negociaciones y aún falta la ratificación por parte de los gobiernos de las actuales economías, mientras que en el RCEP aún no finalizan las rondas de discusión, lo que limita sentar por hecho cualquier escenario futuro de la integración en la Cuenca del Pacífico. Queda esperar a que ambos acuerdos comiencen a funcionar para poder asegurar los beneficios y los retos que se presenten en las modificaciones a las relaciones económicas y políticas de la región tanto para los países participantes, como para el resto del mundo.

CAPITULO I. ASPECTOS TEÓRICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

El objetivo de este primer capítulo es sentar las bases teóricas –conceptuales para comprender los procesos de integración. La revisión descriptiva e histórica del cuerpo teórico tradicional de la integración permite reconocer, fundamentalmente, el motivo de la formación de estas expresiones y sus efectos en la dinámica comercial.

El capítulo se divide en cinco grandes apartados: la definición de integración y sus diferentes manifestaciones son abordados en el primero; la interpretación y evolución teórica tradicional de la integración es analizada en el segundo; el papel estratégico de la integración en la liberalización mundial, y en países en desarrollo, es revisado en el tercero; y finalmente, los aspectos políticos en los procesos de integración se tratan en el cuarto apartado. Se cierra con reflexiones finales.

1.1 El concepto de integración económica

Dentro de la ciencia económica el término de *integración* carece de una definición precisa. O como François Perroux **señaló**: “dentro de la jerarquía de las palabras oscuras y sin belleza, con que las discusiones económicas enturbian nuestra lengua, el vocablo de integración ocupa un lugar **muy destacado**” (citado en Balassa, 1980:1).

Si bien en su uso coloquial la palabra “integración” significa complementación, fusión, unión a uno solo, en la aplicación económica la dificultad de su definición radica en la interpretación que cada autor le otorga. Un acercamiento a distintas definiciones ilustrará lo anterior.

A principios de la década de los cincuenta, en el marco del nuevo orden mundial, las primeras aportaciones a la definición veían a la integración como una transformación estratégica de inserción en la economía internacional, básicamente a través de la unificación del mercado. En 1954, J. Timbergen le concedió el significado a la integración económica **como “la estructura más deseable en la**

economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de **la coordinación y la unificación**” (citado en Gazol, 2014).

Gunnar Myrdal (1957) describió acertadamente a la integración como un ideal occidental de igualdad de oportunidades, y no una situación realizada de facto. La integración persigue un esfuerzo imponente en la abolición de fronteras y aduanas, y al ser proceso complejo, no sólo se limita a prácticas económicas sino también políticas, jurídicas y sociales. En su obra ***Solidaridad o Desintegración***, el autor establece en la concepción de la integración que ésta no debe tener como meta exclusivamente la eliminación de barreras económicas, sino también la inclusión de los procesos sociales. Myrdal entiende que el comercio no es suficiente para alcanzar el ideal, para ello es indispensable abogar por la cooperación entre gobiernos de Estados soberanos y la celebración de tratados como los mecanismos más convenientes para llegar a la integración, refiriéndose tanto a la integración nacional como a la internacional (Myrdal, 1957).

Es probable que, en esta lógica, F. Hartog **describiera a la integración** “como una forma más bien avanzada de cooperación, distinta del término armonización, que se **refiere a una consulta mutua sobre cuestiones importantes de política económica**” (citado en Gazol, 2014).

Por su parte, Bela Balassa (1980) define a la integración como proceso dinámico y como una situación. Considerada como un proceso, en la integración las medidas son dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas; vista como una situación –o un estado, la integración se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre unidades nacionales. (Balassa, 1980)

De esta interpretación se repara la distinción neta entre cooperación e integración. Por un lado, la integración implica la adopción de acciones que eliminen algunas formas de discriminación, por el otro, la cooperación solamente involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación. Por ejemplo, los acuerdos internacionales sobre políticas comerciales pertenecen al campo de la cooperación internacional, y en cambio, la remoción de las barreras al comercio es un acto de

integración económica (Balassa B. , 1967).

Ramón Tamames (2010) puntualiza que la cooperación permite que se otorgue mayor flexibilidad a las transacciones económicas, siendo posible ésta entre países que tienen distintos sistemas monetarios, fiscales y hasta una distinta organización del mercado. Mientras que, la integración sólo es factible cuando se involucran cambios en el marco institucional de la economía para abolir las barreras económicas (Tamames, 2010) ³.

No obstante, puede existir en todo proceso de integración cierto grado de cooperación, aunque esto no debe traducirse en que toda cooperación implica la integración económica, o que los procesos de integración sean totales. La integración hace referencia a la unidad, pero esto no es sinónimo de que en la integración desaparezca completamente las restricciones económicas. De hecho, por la profundidad de la integración se han identificado diversas etapas de la misma.

1.1.1 Intensidades de integración ⁴

El proceso o estado que representa la integración económica puede adoptar, de acuerdo con su profundidad en la eliminación de restricciones, diferentes intensidades. En orden creciente se identifica:

- **Zona de Libre Comercio**, que implica una eliminación de aranceles entre los países participantes pero se sostienen las tarifas ante el resto del mundo.
- **Unión aduanera**, donde además de la eliminación de las restricciones comerciales entre los socios, se llega a establecer un arancel externo común ante terceros.
- **Mercado común**, una vez establecido la desaparición de las restricciones al

³ Se entienden por barreras u obstáculos a aquellas construcciones sociales de tipo normativo que impiden las transacciones económicas, tales como aranceles, cuotas a la importación o exportación, restricciones a la movilidad de mano de obra o capital, entre otras.

⁴ Comúnmente el término de **etapas** es utilizado dentro de la literatura de la integración en alusión a un proceso de fases programadas, graduales o sucesivas. Sin embargo, por la complejidad de los procesos de integración, resulta más conveniente y preciso la utilización del término **intensidad**. (Gazol, 2014: 73).

libre comercio y la adopción de un arancel externo común, se eliminan los obstáculos a la movilidad de los factores productivos (capital y trabajo).

- **Unión Económica**, absorbe los mecanismos del mercado común y se adopta cierto grado de armonización de políticas económicas a fin de disminuir las disparidades regionales.
- **Unión Política**, se acepta además de cierta armonización de políticas la construcción e instituciones políticas comunes así como una autoridad supranacional.

Hiroshi Kitamura (1964) señala que la cooperación puede llegar a representar una etapa en el proceso de integración. Al existir mecanismos de cooperación económica internacional, como los convenios de política comercial, que si bien no buscan crear una estructura institucional, si pueden llegar a representar un antecedente a la integración (Kitamura, 1964).

Sydney Dell (1965) añade, anterior a la Zona de Libre Comercio, una Zona Preferencial donde los países miembros se otorgan un trato arancelario más favorable que a terceros países (no desaparecen aranceles entre ellos), pero sus aranceles mutuos se encuentran sobre un margen de preferencia, y las tarifas son menores que las aplicadas a las importaciones de otros países. (Dell, 1965)

Por el contrario, para Sydney Dell el Mercado Común es una etapa superior a la Unión económica, mientras que para Balassa, el último peldaño de la integración es una denominada Integración Económica Total, que Sydney omite.

De cualquier forma, se coincide en que la integración es un proceso donde las situaciones o etapas de integración son definidas por el grado y el nivel en que se suprimen las barreras a la liberalización económica. La clasificación no implica que la integración sea un proceso -o estado de cosas, rígido ni exclusivo de una etapa u otra; es decir que para acceder a un grado superior deba pasarse, necesariamente, primero por uno anterior. Aunque la teoría enliste las etapas graduales, puede llegar a existir realidades que presenten una etapa sin haber sido escalonado. Por ejemplo, la Unión Europea, que tiene cierto grado de coordinación de políticas económicas

sin ser una Unión Política.

Igualmente, el objetivo en las iniciativas de integración no siempre es aspirar a un grado mayor de intensidad. Algunas etapas no se visualizan en una forma superior como en el caso de la Zona de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), por lo que los procesos de integración tampoco son lineales.

1.2 Teoría Tradicional de la Integración

En reiteradas ocasiones la integración económica es el resultado de voluntades nacionales e individuales en dos orígenes, uno de carácter natural y otro institucional.

Como explica Zirahén Villamar, “el primero es aquel que por cuestiones geográficas, étnicas, culturales etc., propician un proceso histórico de reunión de campos económicos y sociales sin los esfuerzos expresos de los Gobiernos para realizar dicha integración, o en su caso contrario, impedirla. El otro origen es cuando los Gobiernos efectivamente ejercen su voluntad en aras de la integración regularmente con acuerdos internacionales institucionalizándola con la participación del Estado.” (Villamar, 2005, pág. 11).

En su mayoría, los procesos de integración natural suelen institucionalizarse posteriormente con el fin de dotar un marco de regulación de intercambio de bienes, servicios, capitales, personas, entre otros y que de ello puedan aprovecharse los beneficios para los actores participantes.

Por ello, en la historia mundial los procesos de integración no son un fenómeno nuevo. De hecho, la idea de la integración en estricto rigor, parte del nacimiento de **la concepción de lo “nacional” en el abandono del sistema feudal de la Edad Media.**⁵

⁵ “La idea de la integración económica (...) surge al mismo tiempo que el concepto de nación, es decir surge con el capitalismo mismo, pues es una parte esencial del proceso para ampliar mercados y aunque a primera vista aparezca como contradictorio, se nutre del nacionalismo y del sentido de pertenencia a una nación. Éstas, en su origen, constituyen espacios económicos enormes en comparación con el tamaño de los señoríos de tipo feudal que se empezaron a integrar a fines del siglo XV en los modernos estados naciones “ (Gazol, 2014, pág. 39).

La construcción de los estados nacionales fue un intenso proceso de integración económica. Al respecto, Bela Balassa, en su obra *Bloques económicos y mercados comunes* (1967), señala que entre la integración nacional del pasado y la integración internacional *más reciente* ambos procesos se enfrentaron a la disyuntiva de ampliar los mercados, permitir el movimiento de mercancías y factores productivos y por supuesto establecer las formas y medios que encauzan hacia la abolición de barreras en la economía. La unificación de Alemania o el propio proceso de integración de los Estados Unidos en el siglo XVIII son un ejemplo de estas prácticas (Balassa, 1967).

No obstante, es hasta después de la Segunda Guerra Mundial que se desarrolla el cuerpo teórico de la integración. El rápido crecimiento del comercio internacional asistido por la integración de los mercados internacionales, y acuerdos, extendió el fenómeno de regionalismo que hoy concebimos como integración económica. El trabajo pionero de Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, en 1950, construyó la base de la teoría integracionista con el análisis de las uniones aduaneras.

Derivado de la teoría de comercio, Viner escogió la unión aduanera como la base de un modelo de análisis de la integración comercial por su característica de adopción de un arancel común que convierte a la zona de estudio más homogénea al eliminar barreras comerciales y establecer un impuesto común (Riveiro, 2005).

El planteamiento enfatiza en que la integración tiene un efecto sobre el bienestar⁶ en dos direcciones: *creación* y *desviación de comercio*. Por un lado, la creación de comercio promueve las importaciones de menor costo provenientes de otro país miembro, lo que mejora la asignación y eficiencia de recursos. Por el contrario, al establecimiento de la unión aduanera, las importaciones de menor costo que provenían de los países fuera de la unión son reemplazadas por importantes con un mayor precio de un país miembro ocasionando una desviación de comercio.

De acuerdo con Viner, el éxito de los procesos de integración dependerá de que exista la creación de comercio, por lo que algunas contribuciones a su teoría en trabajos

⁶ Desde la perspectiva de Óptimo de Pareto, el incremento del bienestar de un ser humano, solamente conduce a un incremento en el bienestar social, cuando no se reduce el bienestar de otros miembros del grupo.

posteriores enlistan algunas situaciones que favorecen la creación de comercio (Riveiro, 2005, pág. 9):

- Cuanto menor sea la importancia relativa de los bienes que provienen de los futuros miembros en el consumo global del país ante de la formación de la unión (Lipsey, 1960).
- Cuanto más competitiva y menos complementarias sean las estructuras productivas de los países que las integran.
- Cuanto mayor sea la diferencia en costes de producción para bienes similares.
- Cuanto más altos sean los aranceles con los futuros socios y cuánto más bajos sean con los futuros no miembros.
- Cuanto mayor sea el tamaño de la UA en términos de área y número de miembros (Timberger, 1957). Si la UA englobará todo el mundo, únicamente se crearía comercio. En este sentido, se acepta que la formación de una UA favorece más a los países pequeños que a los grandes, ya que las posibilidades de reasignar producción y aprovechar economías de escala mejoran relativamente más para los países pequeños que para los grandes.
- Cuanto menores sean los costes de transporte entre los países que se integran. Éste sería el principal factor en la formación de los bloques comerciales “naturales” (Krugman, 1993).

No obstante, a pesar de las medidas que se encauzan a incrementar la creación de comercio, de facto, se establece que la integración económica supone simultáneamente creación y desviación de comercio⁷. La formación de una unión

⁷ Dado que la creación de comercio es un aumento en el volumen de comercio entre países al establecer una unión aduanera, la desviación de comercio consiste en sustituir los flujos de importación y exportaciones de terceros países por flujos comerciales de países miembros de la unión, aun cuando éstos sean menos eficientes. Por ejemplo, antes de la unión aduanera, el país A importa sillas de madera del país B porque producía con un menor precio. Cuando el país A establece un acuerdo de unión aduanera con el país C, las sillas de madera del país B resultarán más ahora más caras debido a que éste tendrá que pagar un arancel aduanera superior. Se ha generado una creación de comercio para el país C que podrá exportar a un menor precio por el arancel establecido, pero existe una desviación de comercio para el país que producía las sillas de forma más eficiente. De cualquier forma, para considerar la desviación de comercio se parte del supuesto de que la situación pasada era la más eficiente, lo cual no siempre es cierta. Puede que el país A importará sillas del país

aduanera podría incrementar o reducir el bienestar de países miembros y del resto del mundo según las circunstancias bajo las cuales tenga lugar, por lo que el resultado final de la integración será el resultado neto de ambos efectos.

1.2. 1 Efectos de la Integración

La teoría de las uniones aduaneras de Viner, que parte de la teoría clásica del comercio, se centró en el concepto del bienestar en un sentido estático. Para incrementar el bienestar es necesario una mejoría en la distribución de recursos en un momento dado, sobre la misma frontera de sus posibilidades de producción. De ahí que para conocer el impacto del establecimiento de la unión aduanera sólo se considerara, en un principio, los efectos estáticos. Estos son referidos a los cambios en la producción, el consumo, los términos de comercio y los efectos en las economías administrativas (Balassa, 1980).

Sin embargo, para completar el análisis, Bela Balassa incorpora los efectos dinámicos de la integración, (manteniéndose como base la creación y desviación de comercio). De acuerdo con el autor, los efectos dinámicos son derivados de la intensificación de la competencia en el proceso de integración, impactando en el bienestar de un país o en el conjunto de los miembros; no sólo en un momento dado, sino sostenido a lo largo del tiempo, lo que equivaldría a incrementar la eficiencia dinámica representada por el desplazamiento de la frontera de producción con la misma cantidad de insumos. Dos grandes factores se ven implicados en este proceso: a) las economías de escala y b) el cambio tecnológico autónomo.

Cuando se crean las economías de escala significa que existe una reducción en coeficiente de insumos que resulta de un aumento del mercado. Al eliminarse las barreras, se pueden utilizar con mayor eficiencia las unidades económicas derivado del incremento de la competencia de un mercado más grande (economías externas), disminución de la inseguridad o reasignación de fondos de inversión. Mientras que,

B por diversas razones, y no necesariamente porque era el más eficiente.

cuando se crean métodos tecnológicos que no son consecuencia del incremento del mercado se habla de cambios tecnológicos autónomos. Por supuesto, entre la magnitud del mercado y el cambio tecnológico puede existir una relación directa, ya sea por su influencia en la reducción de costos en el mercado ampliado o la canalización de recursos a la investigación. De acuerdo con Balassa, los aspectos de integración pueden ser explorados examinando el impacto del agrandamiento del mercado sobre el crecimiento económico.

Esta idea está ligada a la teoría clásica del comercio, que señala que un mayor tamaño del mercado permite una mayor especialización y división del trabajo, lo que favorece el crecimiento de la productividad y de la eficiencia. Se cree que al aumentar el tamaño del mercado en un proceso de integración comercial, como sucede en una unión aduanera o área de libre comercio, los flujos comerciales se incrementarán debido a una mayor especialidad derivada de la ventaja comparativa.⁸

Por supuesto, en la realidad el comercio no funciona como lo dicta la teoría. Los modelos de competencia perfecta y libre comercio bajo el supuesto de la ventaja comparativa son falsos. Los países no comercian entre sí en razón a la disminución de sus costos (eficiencia) o por la complementariedad de sus economías, como tampoco se logra el mismo bienestar para todos los participantes, sobre todo cuando se trata de comercio entre desiguales. Por el contrario existe una serie de elementos que impactan más en la decisión de intercambiar o no.

De la misma forma, el supuesto de convergencia en las economías también es debatible en los procesos de integración⁹. Se espera que en la eliminación de barreras se incrementen las fuentes de crecimiento a través de la canalización inversión y transferencias tecnológicas de unos países a otros (normalmente de los más desarrollados hacia los más atrasados). Esta transferencia de recursos equilibraría a las economías participantes e incrementaría el comercio. (Balassa, 1980)

⁸ Cada país tiende a “especializarse” en la producción y comercialización de bienes donde se obtengan menores costes en comparación de otros, basado ya sea en diferencias tecnológicas o en la dotación relativa de factores (Modelo Herskcher-Ohlin). (Calvo Hornero, 2001)

⁹ Como el cambio tecnológico es el catalizador del desarrollo, las inyecciones tecnológicas de países más industrializados llevarían a acelerar el crecimiento en las economías receptoras, tendiendo a la convergencia con los países más avanzados.

Sin embargo, la innovación tecnológica no es exógena, es decir que no se da de forma **“natural” entre economías, sino que se determina por las decisiones de destinar recursos a la investigación, intereses sociales o dotación de recursos de los países, entre otras variables.** El cambio tecnológico obedece a una determinada dinámica interna de las sociedades y la transferencia de tecnología dependerá de las decisiones estratégicas de las economías desarrolladas para dotar o no a otras regiones de los recursos que ellas han desarrollado.

Y así como las economías no intercambian bajo los supuestos tradicionales del comercio, las economías no se integran necesariamente por consideraciones económicas que dicta la teoría integracionista. Algunos de los argumentos más relevantes para participar en algún proceso de integración se analizarán más adelante.

Hay que reconocer que la teoría ha quedado estancada en los supuestos básicos de la unión aduanera, y vacíos hacia otras etapas de integración, mientras que la realidad avanza más rápido. Por ejemplo, cada vez los procesos de integración incluyen otros aspectos como el comercio en servicio, inversión, eliminación de barreras no arancelarias, coordinación o unificación de ciertas políticas, **denominados de “segunda generación” que aún no han sido incluidos en el cuerpo teórico de la integración.**

Desde la década de los noventa, los acuerdos de integración han presentado varios cambios que dan paso a la integración. Maurice Schiff y Alan Winters (2003) del Banco Mundial sintetizan tres cambios importantes:

1. Se pasó de un “regionalismo cerrado” a un modelo más abierto en consonancia con las perspectivas de política económica predominante.

Esto se identifica en el contraste de la creación de bloques económicos que impulsaban la sustitución de importaciones en la década de los sesenta y setenta, y que funcionaban como barreras comerciales externas.

En cambio, se cree que los nuevos acuerdos regionales de integración (que algunos surgen como convenios restaurados) pretenden regular más hacia el exterior y muestran mayor compromiso con la estimulación del comercio internacional.

2. Se reconoce que la integración efectiva exigía mucho más que el hecho de reducir aranceles y cuotas.

Más allá de las cuotas arancelarias, se ha ido incorporando a las agendas de discusión políticas más amplias para disminuir y/o eliminar otro tipo de barreras que segmentan el mercado e impiden la liberalización plena del comercio. A esto se le denominó integración profunda, y es el núcleo de los nuevos acuerdos de integración.

De acuerdo con los autores, el término de integración profunda apareció por primera vez como uno de los objetivos del Programa de un solo Mercado de la Unión Europea, y actualmente forma parte elemental de debates sobre otros acuerdos regionales.

De acuerdo al alcance del proyecto, se pueden clasificar en primera, segunda o tercera generación; además de negociarse preferencias comerciales se incursiona en otros temas no vinculados, directamente, al comercio, como propiedad intelectual, derechos humanos, regímenes de inversión, compras de gobierno, entre otros.

3. Aparecieron los bloques comerciales “Norte-Sur”, en los que los países de altos ingresos y los países en desarrollo son socios en pie de igualdad.

Se consideró que los tratados Norte-Sur constituirían un mecanismo abastecedor más eficiente de bienes al promover la competencia interna; a diferencia de la integración con un países de igual desarrollo, el nuevo socio más avanzado lograría incrementar el volumen de comercio intra-regional, así como acrecentar el peso e influencia de las empresas regionales al colocar en la región nueva inversión, el efecto atraería mayores inversiones y elevarían las ganancias por credibilidad (Schiff & Winters, 2003).

1.3 Las ventajas y desventajas de los procesos de integración

Los cambios enlistados anteriormente contribuyeron, entre otras cosas, a una fiebre integracionista. En el período comprendido entre 1947 y 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) recibió 124 notificaciones de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR), y desde el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio se han notificado más de

400 acuerdos adicionales que abarcan el comercio de mercancías y/o servicios. En total, a la fecha existen 635 ACR (OMC, 2016), lo que significa que casi todos los países miembros han notificado al menos una participación en uno o más acuerdos regionales.¹⁰

Varios argumentos han sido promotores del fenómeno de la integración. Además de la creación de las economías de escala, que permiten costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia internacional, incentivan a la generación de producción masiva, plantas de grandes dimensiones y por supuesto de fuertes avances tecnológicos, Ramón Tamames enlista una serie de efectos que pueden derivarse como ventajas de los procesos de integración:

- ***Mejora en la balanza de pagos por ahorro de divisas convertibles***; para los problemas de la balanza de pagos comienza a considerarse graves cuando conducen a la contracción de las reservas convertibles, por lo que al aprovechar los pagos del intercambio pueden estos mantener un nivel de reservas adecuado. El nivel de reservas puede agilizar el comercio y acelerar la integración.
- ***Posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente***; al existir cooperación e integración económica existe la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial en diferentes ramas e industrias que de forma individual no podrían llevarse a cabo pero que se facilitan más efectivamente en la agrupación regional.
- ***Aumento del poder de negociación frente a países terceros o agrupaciones regionales***; si se consideran las agrupaciones por magnitud económica la unión de fuerzas ya sea para inspirar un movimiento de interés o participar en un foro multilateral, la integración resulta potencial como una suma del conjunto de países de integración. Además a la magnitud del mercado integrado y su atracción, a la inversión extranjera se le podrían establecer

¹⁰ Registro de ACR hasta el 1 de julio de 2016 que se han notificado al GATT/OMC (si se cuentan por separado bienes y servicios), de los cuales 423 estaban en vigor.

determinadas condiciones mínimas que antes no se consideraban en un mercado más estrecho.

- ***Formulación más coherente de la política económica nacional.*** La ventaja de la integración puede estimular a corto plazo políticas que estimulen transformaciones internas y que a su vez busquen cambios en la estructura económica internacional.
- ***La integración económica y las transformaciones estructurales;*** aunque la integración no pone una demolición de los problemas estructurales de las economías internas, sí puede contribuir a que éstas sean reducidas (Tamames, 2010).

Asimismo, se estima que una mayor movilidad de los factores productivos y capital en los procesos de integración genera algunas ventajas para el desarrollo de los países. Por ejemplo, la transición de conocimiento en los procesos de integración que se pone en contacto por medio del intercambio de productos, productores y técnicas puede inducir al progreso técnico al estimular la actividad investigadora para el desarrollo de nuevos productos o procesos de producción. Mientras que, una mayor movilidad social de pensadores, ya sean políticos, economistas, intelectuales, entre otros, pueden influir en la conciencia de atenuar el contraste en el nivel de desarrollo. Para el autor, la promoción de transformaciones estructurales es algo que apoyan los grupos integracionistas, se prevé que la integración tiende a imponer un patrón más evolucionado que los vigentes, pues, nadie se une para retroceder, sino para avanzar.

No obstante, la integración económica también puede traer consecuencias negativas. Uno de estos efectos adversos no es netamente económico, sino que descansa en una naturaleza social y antropológica. Una vez que los individuos construyen una identidad nacional, regional o local, la ampliación del mercado puede afectar este **sentimiento. Como señalan Muñoz Bustillo y Bonete Perales “el bienestar de los individuos está relacionado positivamente con algún tipo de identidad nacional, los procesos de integración, en la medida en que socaven total o parcialmente ésta, generaran, junto con las mejoras del bienestar antes aludidas, pérdidas de bienestar asociadas a la pérdida de la identidad nacional”** (citado en Gazol, 2014, 95)

Además, a medida que avanza el proceso de integración a otra fase, como por ejemplo de un mercado común a la unión económica, será necesario la coordinación de ciertas políticas entre los países miembros. El gobierno de los países pierde cierta soberanía, y el establecimiento de políticas fiscales y monetarias pasa a manos de un ente supranacional, que si bien, son realizadas bajo consenso grupal, se establecen de manera general sin responder a situaciones particulares de cada miembro. En todo caso, la capacidad negociadora en los procesos de integración dependerá de una compleja serie de factores. Los países miembros deberán asimilar integrarse a los intereses de naciones integradas o encontrar que cada país socio se adecue a sus propios intereses nacionales.

Muchas veces los intereses de un proceso de integración se ajustan a los intereses del país más fuerte.

Finalmente, suele ocurrir una desigualdad en la distribución de los efectos positivos de los procesos de integración entre todos los sectores, subsectores y regiones de una economía nacional, sin olvidar la alteración a los términos de intercambio para los países no miembros. Al generarse cambios en la estructura productiva que se asignan de manera relativa ciertos sectores resultan ser más beneficiosos que otros. Paralelo a **la creación de “sectores ganadores”**, donde hay un mayor beneficio a los habitantes, existen los **“sectores perdedores” que se encuentran más rezagados y ven en la integración un obstáculo para insertarse competitivamente.**

Los beneficios no se extienden a todos los rincones de las economías socias, debido a la existencia de sectores donde su potencial competitivo no fue madurado en el mercado nacional antes de la integración. El complejo proceso de integración debe ser muy puntual en calcular los tiempos y condiciones de cada economía para evitar dañar los términos de desempeño de sectores, pues, dependiendo de la velocidad e intensidad de la apertura se cancelan oportunidades de desempeño a sectores o empresas.

Al respecto, Gazol señala que “los efectos favorables de la integración, cuando exceden a los desfavorables suelen dispersarse entre los sectores y entre las regiones,

al contrario de los efectos negativos cuyo impacto se perciben en grupos y lugares fácilmente identificables. La razón de esto se debe a las manifestaciones en contra del proceso. Las expresiones de lucha siempre encontrarán un caso real de oposición a la integración” (Gazol, 2014, pág. 94).

Por otro lado, para los países no miembros del proceso de integración las barreras comerciales se siguen manteniendo y el impacto negativo es mayor. Los países que participan en el proceso de integración pueden compensar la desviación del comercio si existe una disminución en el precio de los bienes importados, pero para los países no miembros no existe un efecto compensatorio. Por el contrario, al mantenerse excluidos del proceso y a medida que se incrementa el tamaño de la región integrada, su relación con los aranceles antes y después del proceso determinará la ganancia para los miembros y la pérdida para los no miembros (Riveiro, 2005).

Por supuesto, ningún proceso de integración es completa y absolutamente benéfica. En palabras de Antonio Gazol: **“en la economía como en la vida, no hay absolutos; todo tiene un costo. Se trata de definir de qué tamaño es ese costo, quién lo paga, cómo lo paga, cómo se le compensa social y económicamente para pagarlo, pero sobre todo, si vale la pena pagarlo”** (Gazol, 2014, pág. 60).

1.3.1 El papel de la integración regional en la liberalización mundial

Dado que los procesos de integración, suponen pérdidas y ganancias para miembros y no miembros, se debe examinar el objetivo del proceso y su relación con la liberalización comercial. Bela Belassa señala dos enfoques en discusión.

El primero es el **“enfoque absolutista”**, que describe que los procesos de integración regional generan una situación subóptima de liberación. Es decir, que en la integración se generan dos efectos contrapuestos; por un lado la liberalización del comercio dentro del bloque que se crea y por el otro una discriminación frente a los no miembros. En el establecimiento de la unión aduanera la distorsión al comercio (arancel nacional) sólo es sustituida por otra distorsión (arancel externo común), ocupando una liberalización parcial que no supone el incremento del bienestar con

respecto a la situación pasada del proteccionismo nacional. Como la liberalización debería ser totalmente completa y sin afectar el bienestar del otro, la integración regional es considerada dentro de la teoría neoclásica como una situación *second best*.

El segundo enfoque es el “**relativista**”, y justifica la utilización de medidas temporales de protección al comercio. Si bien en los procesos regionales alteran las relaciones comerciales, se busca allanar los diferentes niveles de ingreso entre los miembros, por lo que, el proteccionismo disminuirá en la medida que se amplíe el área protegida.

En realidad, las prácticas proteccionistas han existido a lo largo de la historia mundial, como pilar estratégico de desarrollo de los Estados y su economía. Su utilización ha sido la respuesta a intereses concretos, ya sea por seguridad interna al comercio o fortalecimiento de una industria en específico, y en la dinámica mundial las relaciones económicas se han dado en estructuras regionales y de forma global.

Incluso, con la legitimación de los acuerdos preferenciales en la excepción a la cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF)¹¹ que forman una parte del artículo XXIV del GATT (vigente dentro de la OMC) se empujó a aceptar el papel protagónico de la integración en la liberalización de la economía.

Frente a la teoría, los procesos de integración regional se han preferido para estimular y desbloquear tópicos del comercio internacional al avanzar más rápido que las discusiones multilaterales, que prácticamente se encuentran estancadas (Ronda Doha).

¹¹ La cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF) señala que los países no pueden, normalmente, establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Es decir, si se concede a un país una ventaja especial (ya sea la reducción de un tipo de arancel) se tiene que hacer lo mismo con los demás miembros de la OMC. No obstante, se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un acuerdo de libre comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países. O pueden otorgar acceso especial a sus mercados a los países en desarrollo. O bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos. Y, en el caso de los servicios, se permite que los países, en ciertas circunstancias restringidas, apliquen discriminaciones. (OMC)

Si bien, la multiplicación de los acuerdos regionales puede explicarse por el factor de la cercanía geográfica, varios autores apuntan como catalizador al carácter negociador de los procesos de integración. Sergio Plaza Cerezo (1989) señala que las negociaciones en el marco multilateral del comercio internacional resultarían más fáciles si fueran llevadas a cabo entre bloques regionales. De acuerdo con el autor, aunque en un principio podrían resultar dos ideas contradictorias, el argumento forma parte de una tesis de estrategia dual, pues los acuerdos regionales y las iniciativas multilaterales participan conjuntamente en la apertura comercial

La lógica de esta teoría es que la liberalización regional puede evitar retrocesos **proteccionistas al estimular la competencia entre bloques ya sea “bloques versus bloques” o “bloques versus OMC”, lo que aceleraría el avance** en nuevos temas de discusión que no han entrado o que se han estancado en la agenda multilateral. **Además, los procesos de integración regional servirían como “laboratorios de negociación” donde con un menor número de países participantes se discutiría** una agenda comercial acorde a sus intereses y necesidades, y a la par se prepara un paso previo a la conquista de la liberalización global (Plaza Cerezo, 1989).

En esta competencia de posicionar la agenda del bloque a nivel mundial se entra en el **“juego de los clubs de bloques”**. **Todos los países decidirán construir mejores alianzas y consolidarse como parte del mejor mecanismo de liberalización** que exporte credibilidad en la aplicación de políticas y reformas económicas, aunque de ello se desate una red institucional que Jagdish Bhagwati denomina como *spaguetti bowl*, cuyo efecto sería la aplicación complicada de los acuerdos de comercio y reglas de origen (Maesso, 2011).

De ahí que los debates teóricos (y en ocasiones prácticos) para determinar si las medidas de integración regional son más eficientes para la liberalización mundial que las propias negociaciones multilaterales aún no son muy concluyentes. Sin embargo, lo que sí resulta cada vez más evidente es el hecho que los gobiernos conjugan las prácticas multilaterales con las regionales. Al respecto, Dani Rodrik **señala que “el hecho de que la mayoría de los miembros de la Organización Mundial**

del Comercio sean ahora parte de al menos una región integrada, sugiere que los gobiernos claramente consideran los enfoques regionales y multilaterales como complementarios. Así que debemos de dejar de pensar que son como una elección **mutuamente excluyente**” (Falck, 2004, pág. 17).

El carácter conciliador que le otorga Rodrick está basado en el hecho de que la mundialización de la economía así como los proyectos de regionalización tienen (o deberían tener) como fin un crecimiento en el bienestar a través de las relaciones del mercado internacional. Por supuesto, la liberalización por sí sola no puede considerarse como el camino de superación de las economías. Para alcanzarse este objetivo, debe complementarse una serie de transformaciones internas y aprovechar las ventajas que pueda proporcionar el comercio internacional.

1.3.2 Integración económica entre países subdesarrollados.

Gran parte de las explicaciones teóricas de los procesos de integración se entienden en relaciones que Gunnar Myrdal describió como poseedoras de un **“falso principio de igualdad” entre desiguales. Aunque el planteamiento de Myrdal data desde la época posbélica, la teoría convencional se ha empeñado en no ampliar las consideraciones a la integración entre países subdesarrollados.**

La limitación teórica (y en ocasiones real) de los procesos de integración entre países subdesarrollados es la existencia de una pretensión de adjudicar un carácter universal a preceptos teóricos específicos en determinadas situaciones socioeconómicas. Al igual que la teoría ortodoxa del comercio internacional, la validez tradicional de la teoría de la integración se reduce a cierta etapa histórica y a ciertos países (Torres Gaytán, 2005).

Por lo que en sí, no existe un cuerpo teórico consistente sobre los efectos de la integración de acuerdo con la división de desarrollo de países. Por un lado, “si se considera el enfoque tradicional de Viner de creación y desviación de comercio, el proceso de integración como las uniones aduaneras debería evitarse entre países subdesarrollados. Al final, el diagnóstico del proceso sería la desviación del comercio porque las economías participantes tienden a autoabastecerse a medida que son

complementarias” (Gazol, 2014, pág. 99).

Con frecuencia, los países producen y exportan las mismas mercancías y el grueso de sus importaciones consistente es de bienes manufactureros de las economías industriales. Por lo que con una desviación de comercio generada por la exclusión de otros países desarrollados, que teóricamente poseen una mayor eficiencia, se perdería la aparición de economías de escala, inversión y procesos de aprendizaje que deberían incentivar el crecimiento económico.

Además, en países subdesarrollados es más evidente la aparición de sectores perdedores debido a la existencia de una desintegración de la estructura económica nacional, donde el nivel de desarrollo entre ramas y sectores es muy desigual.

No obstante, autores como Staffan Linder señalan que el comercio entre los países subdesarrollados es una forma de asegurar que los recursos productivos actuales y futuros se asignen de la manera más eficiente, por lo que la integración entre países subdesarrollados no necesariamente desvía el comercio (Gazol, 2014).

Esto implica que la unión aduanera entre países subdesarrollados posee la atracción estratégica de asegurar un ahorro de divisas que se obtiene al comprar bienes del nuevo socio, aunque con una menor productividad que el país industrializado que ha sido desplazado. El ahorro de divisas permite importar otro tipo de bienes que incrementen el volumen de comercio a través de la modificación de la composición del comercio.¹²

Hiroshi Kitamura señala que el papel central de la discusión es la relación que pueda otorgar la integración en la oferta de recursos productivos y su potencial productivo para el desarrollo (Kitamura, 1964).

Sindney Dell comparte la visión de centrarse en el desarrollo económico. No se puede ignorar que para los países subdesarrollados, los retos y desafíos están concebidos

¹² “La desviación de comercio, en la medida en que consiste en desviar de los países industriales avanzados las importaciones que no representan insumos de los países industriales avanzados, es casi la esencia misma de la unión aduanera postulada. Permite concentrar las divisas escasas en las importaciones de insumos, y ejerce de esta manera un efecto de palanca sobre el empleo de la capacidad productiva y desarrollo. La cuestión no consiste en si el nuevo productor es más eficiente que el antiguo. La cuestión consiste, más bien, en si no es más ventajoso adquirir una mercancía de un productor nuevo que desperdiciar las divisas **importándola de un país avanzado**” (Linder, 1964).

en la comprensión del vínculo dialéctico entre el desarrollo y la integración. (Dell, 1965)

Al respecto señala Balassa que “aunque la literatura teórica sobre la integración económica se ocupa casi exclusivamente de las uniones aduaneras, y en cambio en los trabajos relativos al desarrollo económico se toman como dato sólo la existencia de las fronteras nacionales prestando poca atención a las posibles consecuencias de una fusión de los mercados nacionales” (Balassa, 1980, pág. 19); la integración económica como un gran abanico de factores tanto políticos, económicos, sociales e institucionales puede resultar ser un instrumento en la modificación de la estructura productiva Pero la integración económica regional, no es un fin en sí misma, sino que constituye un medio, el fin es el desarrollo.

En áreas en desarrollo, la creación de bloques de comercio es el retrato de una necesidad histórica de superación económica. Los proyectos de integración entre países subdesarrollados evidencian el deseo de destruir las barreras entre los países vecinos. Se refleja la conciencia de la necesidad que se tiene de evitar los peligros inherentes, en especial para los países más pequeños de **“marchar solos”** en la esfera del desarrollo económico (Dell, 1965).

Como se sabe, la dinámica de integración en los últimos años ha cambiado hacia otros escenarios más complejos. La integración entre países con diferentes niveles de desarrollo ocupa gran parte del nuevo paradigma que todavía falta por explorar teóricamente. Sin embargo, y de acuerdo con Roberto Bouzas (2014) la dinámica de acuerdos de integración Norte/ Sur (como comúnmente se reconocen) está caracterizada por la gran brecha en los niveles de PIB de los países desarrollados (PD) y países en desarrollo (PED), así como en el tamaño de la población y nivel de PIB per cápita. En estos procesos, los proyectos son promovidos por los países desarrollados que eligen qué país o países se integran. Y dentro de las negociaciones de los acuerdos, a la liberalización del comercio se agregan otros rubros como inversiones, propiedad intelectual o servicios (Bouzas, 2014).

Bouzas detecta que en estos acuerdos Norte/ Sur se reducen el valor de aranceles en los mercados de países más avanzados para los productos de los países en desarrollo,

pero continúan las barreras no arancelarias. El interés principal de los países desarrollados es asegurar el acceso de inversiones, aprovechar los recursos y disminuir los costos, ya sea porque los salarios son más bajos o las legislaciones en los países en desarrollo son más laxas en impuestos o subsidios. Mientras que para los países más atrasados, el interés está enfocado en aprovechar las ventajas de comerciar con socios más avanzados que ellos.

Una amplia bibliografía de trabajos empíricos han tratado de medir en qué grado se ha cumplido el objetivo de convergencia en los procesos de integración con considerables asimetrías. Los resultados tienen algunas diferencias, pero las investigaciones apuntan a establecer sustancialmente que en procesos de integración con miembros de grandes diferencias estructurales (como en la UE o el TLCAN) las disparidades económicas no han disminuido (De la Rosa Mendoza, 2003).

Muchos de los obstáculos para que estos acuerdos tengan el éxito esperado reside en la imposibilidad de reducción de aranceles con que se redactan los acuerdos. De acuerdo con Antonia Calvo Hornero, los países con menor desarrollo tienen una mayor necesidad de ingresos vía comercio exterior, lo que impide cumplir los plazos acordados de desarme arancelario, aplazando las fechas propuestas y con ello la culminación del acuerdo (Calvo Hornero, 2001).

Ya sea el caso de los acuerdos de integración entre países con semejantes niveles de desarrollo o entre desiguales, antes de establecerse los procesos, los países (sobre todo en desarrollo) deben preguntarse si estos son benéficos para su economía o si en su defecto acarrearán más pérdidas que ganancias, si estos acuerdos son determinantes para el crecimiento económico, y finalmente analizar si en la estrategia se benefician más de los tratados comerciales con sus vecinos del hemisferio Sur (tratados Sur-Sur), o si sacarían mayor partido de la firma de tratados de libre comercio con países más desarrollados.

1.4 Los aspectos políticos de la integración.

Finalmente, hay que reconocer que aunque muchas veces se hace énfasis de los procesos de integración en virtud de los aspectos económicos, se debe reconocer que un proceso de regionalización no es puramente económico, sino simultánea y

sistemáticamente político, social y cultural.

En algunos casos, sino es que en la mayoría, los beneficios que pudieran obtenerse de los procesos de integración no nacen de la idea de la liberalización del comercio, sino de un motivo más político. Por ejemplo, en la formación la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) las metas políticas ya sean de seguridad y paz fueron los objetivos primarios antes que las metas económicas. Aunque, esto no quiere decir que deba subestimarse indebidamente la validez económica, sino entenderse que la economía y la política son inseparables. La solución de problemas económicos diversos siempre estará en conexión con medios y procesos políticos.

De acuerdo con Bela Balassa, “el objetivo de explotar los beneficios potenciales de la integración económica afecta al proceso de formulación de decisiones.”(Balassa, 1980,69) Y aquí se inserta el debate sobre si los gobiernos deberían encauzar los procesos de integración o dejar que las fuerzas del mercado desarrollen el proceso de integración.

En el “**ideal direccional**”, como lo llamó Balassa, el Estado toma el papel de garante y motor de la integración. Ahora la responsabilidad de los gobiernos nacionales no sólo será garantizar el desarrollo económico de su economía, sino llegar al consenso y coordinación de ciertos campos sociales con el resto de los miembros de la región integrada, a la medida que se avance en la intensificación de la integración.

Por supuesto, la integración regional no necesariamente asegura una democracia efectiva en el proceso. Cada país -que genera una particular estructura económica, está más interesado por el desarrollo de su nación que al de la de la región, y sí muestra cierto interés en este tipo de desarrollo económico (ofrecido por la integración) es porque beneficia los intereses nacionales (Torres Gaytán, 2005, pág. 6).

En otras palabras, todos desean obtener la ventaja máxima para su nación, y por este motivo se regula el comercio en beneficio del interés nacional y no de la liberalización regional, por lo que en cada país se crea una composición de intereses económicos y

políticos bien diferentes del mundo de la absoluta libertad del comercio. Puede que en ocasiones existan coincidencias entre el interés de un país y el de los demás; sin embargo, generalmente predomina la influencia de los países dominantes sobre los dominados y dependientes, entonces la autonomía económica de ciertos países queda reducida a un mínimo teórico o a ciertos aspectos secundarios.

No hay que olvidar que al sistema se incorporan grandes actores económicos e institucionales no gubernamentales, como empresas transnacionales u organizaciones sociales que a fin de alcanzar sus propios intereses presionan en la formulación de políticas públicas, comerciales y sociales (Gilpin, 1987). El gobierno nacional seguirá siendo el actor más importante de la economía política internacional pero existen muchos actores sociales, políticos y económicos cuya conducta tienen un fuerte impacto en la naturaleza y funcionamiento de los mercados y de la propia estructura política mundial.

En cuanto a la influencia de los factores políticos, en la trayectoria de los procesos de integración estos han ocasionado cambios cuantitativos y cualitativos. Algunos hechos contribuyeron con el auge de la integración. Y entre ellos se numeran los siguientes: (1) La firma del Tratado de Maastricht en 1992 con el que comenzó el nacimiento de las etapas más complejas de la integración europea (símbolo de los procesos de integración); (2) la caída de la Unión Soviética, así como la transición a la economía del mercado de los antiguos países socialistas; (3) el estancamiento de las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial del Comercio sobre todo con la más reciente Ronda Doha (4) y la firma del Tratado de Libre Comercio de Canadá, Estados Unidos y México (Bouzas, 2014).

Todos estos acontecimientos han impulsado, de una u otra forma, la estrategia regional como la medida más eficiente de los países para impulsar el comercio. Y cada vez más, la integración evoluciona a procesos más complejos al formalizarse y constituir acuerdos de integración económica regional diferentes a los que sugerían los planteamientos tradicionales. Por ejemplo, la novedad de alto impacto en la estructura económica internacional es el hecho de que desde hace algunos años se celebran acuerdos entre bloques, tales como Unión Europea (UE)-América Latina (Acuerdo UE-MERCOSUR), sentando por hecho que nuevas hordas de actores

participaran en la dinámica del regionalismo.

1.5 Reflexiones finales

El marco tradicional de la integración permite reconocer que los procesos de integración son fenómenos más complejos de lo que se debe considerar. Primeramente, porque en su propia definición existe una distinción entre la cooperación y la integración. Y segundo porque a partir de ello, la integración puede adoptar diferentes intensidades, no necesariamente de forma sucesiva o lineal.

La integración es un proceso que puede ser resultado de condiciones naturales o de carácter institucional. Y aunque en su mayoría se conciben en la promoción del crecimiento económico, una serie de factores políticos y sociales pueden promover o no los procesos de integración efectivos. Por lo que, el impulso que da lugar a los procesos de integración siempre debe verse acompañados de las condiciones bajo las cuales tenga lugar. Ningún proceso de integración es uniforme, porque existen características y factores particulares para cada uno.

Finalmente, se debe estar consciente de que la realidad siempre evolucionará más rápido que la teoría, y el impulso que tienen los bloques económicos se empuja por la transformación de nuevos campos donde explorar las oportunidades de libre comercio, acción y poder de negociación, **pero, “ningún proceso económico se justifica por más innovador que parezca, sino se cumple con su más elemental objetivo: mejorar las condiciones del hombre y la mujer en un proceso integral que le permita realización dentro de un marco de libertad y prosperidad”** (Millán, 1992, pág. 15).

CAPITULO II. LA CUENCA DEL PACÍFICO

Desde algunas décadas atrás se ha apuntado al siglo XXI como el *siglo del Pacífico*; el pronóstico está basado en la continuidad del crecimiento económico, el comercio y las finanzas que se sitúan en la Cuenca del Pacífico, sobre todo, en su litoral asiático¹³.

En el presente capítulo se presenta un análisis descriptivo de la región de la Cuenca del Pacífico como escenario de dos iniciativas de integración. Se trata de determinar cuáles son las características y factores que han hecho posible el dinámico crecimiento de las economías vecinas. El análisis panorámico permitirá reconocer algunos detalles de la dinámica regional, como pilar fundamental para la aplicación de las iniciativas comerciales se estudian en el capítulo tres.

Este segundo capítulo consta de seis apartados. El primero es un acercamiento a la definición de la Cuenca del Pacífico; en el segundo se analiza la reorganización comercial entre los países; posteriormente se construye un panorama económico de la región, con algunas variables económicas que permiten entrever las oportunidades y diferencias regionales.

Los dos apartados siguientes están destinados a narrar la diversidad cultural en el Pacífico y los esfuerzos políticos por construir una comunidad, estos elementos son fundamentales en la dinámica de las relaciones económicas dentro de la región. Finalmente se hacen algunas reflexiones sobre el capítulo.

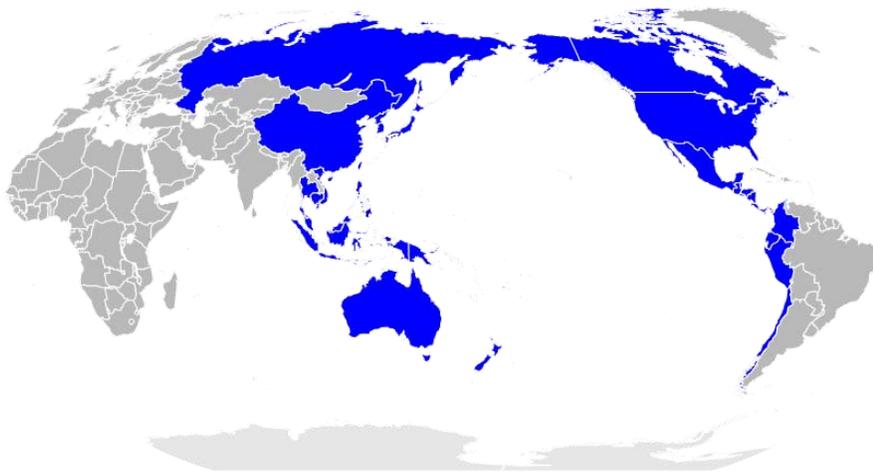
2.1 Definición de la región

En términos geográficos, la Cuenca del Pacífico es un espacio marítimo de naciones ribereñas e insulares del Océano Pacífico. Su extensión geográfica equivale a 65 millones de kilómetros cuadrados y abarca 42 países y 11 territorios, de los cuales 13 naciones corresponden al Pacífico americano; 15 países y 3 territorios a la subregión de Asia Pacífico; y 14 naciones y 8 territorios al Pacífico insular (véase Mapa 1).

¹³ Además de estos elementos, debe considerarse la emergencia de la región como epicentro de alteraciones geopolíticas de alcance global.

Todos ellos con diferente nivel de desarrollo y organización política que interactúan de manera cercana a través del comercio, inversión y otras formas político-sociales (Moreno, 1991).

Mapa 1. Conformación geográfica de la Cuenca del Pacífico



Fuente: Google maps

En un principio, el término de *Cuenca del Pacífico* inició con las propuestas para el establecimiento de esquemas de cooperación en el ámbito regional durante los años sesenta y setenta. El uso del concepto Cuenca del Pacífico tenía como base primordial el dinamismo económico de la zona, sin embargo esto implicó varios problemas. Por una parte, su uso dentro del ambiente académico y al interior de las discusiones regionales incorporaba solamente a países del este y sudeste de Asia y Oceanía como sinónimo de Nuevas Economías Industrializadas, refiriéndose exclusivamente en términos económicos a ese grupo de naciones (Uscanga, 2004).

Además, se han utilizado algunos conceptos como Extremo Oriente, Este de Asia o Asia Pacífico (véase Anexo 1) para identificar de manera parcial e incluso erróneamente como formas equivalentes a la región.

Cuando el interés de Latinoamérica se orientó a buscar su ingreso en estos mecanismos de cooperación, el peso geográfico cobró relevancia para justificar la pertenencia de América Latina a la cuenca por tener extensos litorales dentro del

Océano Pacífico (Uscanga, 2004).

Sin embargo, la Cuenca del Pacífico es un espacio material y un área de la actividad e interacción humana que no se limita a una perspectiva cerrada, donde un solo elemento (geográfico o económico) predomina para su definición.

En este sentido, Carlos Uscanga (2004) realiza una identificación en tres niveles de aproximación al concepto. Primero, bajo una visión global, la Cuenca del Pacífico representa un espacio de interacción económica, política, sociocultural e histórica entre todos los países con litorales en el Océano Pacífico. Como las conexiones son dinámicas y cambiantes su interacción entreteje complejas redes de conflicto, subordinación, así como de estabilidad, desarrollo y cooperación.

Segundo, en una connotación más específica, es preciso ubicar los procesos generados en la parte asiática, que comprende este de Asia (al que también se denomina como Asia Pacífico o Pacífico Asiático) así como en el Pacífico Sur. Y finalmente, en el ámbito más localizado, se podría referir a una parte americana de la Cuenca del Pacífico que incluiría a Canadá, Estados Unidos, México, los países centroamericanos, Colombia, Ecuador, Perú y Chile de América del Sur (Uscanga, 2004).

El fin explicativo de la propuesta de Uscanga es identificar que todas las áreas geográficas que integran a la Cuenca del Pacífico se conectan bajo vínculos establecidos entre ellas y otras áreas del mundo en diferentes expresiones (comerciales, financieras, políticas, diplomáticas, sociales, culturales etc.).

Los ejes de conectividad que se desarrollan dentro de la Cuenca del Pacífico se han **construido en** “un marco de la construcción de esfuerzos de cooperación para el mejor flujo de los factores económicos y la promoción del bienestar y la paz, pero al mismo tiempo generan una creciente **competencia y conflictos potenciales**” (Uscanga, 2004, pág. 44).

Sin embargo, el crecimiento económico que se está generando ofrece amplias perspectivas de cooperación e intercambio internacional, que podrían augurar un futuro prometedor para todas las naciones y subregiones que la conforman.

Desde hace más de una década, la Cuenca del Pacífico constituye el nuevo centro de poder económico mundial y es la región más vasta del mundo. Tan sólo en 2015 la

región captó más del 59% de la Inversión Extranjera Directa del mundo y obtuvo un crecimiento de 2.9 % frente al crecimiento mundial de 2.35%. (Banco Mundial, 2015).

La dinámica y futuro de la región es el reflejo de la ubicación de las potencias mundiales como Estados Unidos y China, países con grandes niveles de desarrollo como Japón, Australia o Nueva Zelanda y Corea del Sur. El potencial económico de Taiwán, Hong Kong y Singapur, las naciones de ASEAN (Asociación del Sudeste Asiático); Rusia, y el desarrollo de países latinos clave de Centroamérica, México y Chile. En suma, la región es la zona con mayores recursos naturales, humanos, tecnológicos de planeta.

2.2 La Cuenca del Pacífico y su inserción internacional

La reorganización comercial ha jugado un papel clave en la diversificación de las relaciones comerciales dentro de la Cuenca del Pacífico. Gran parte de los consumidores de la zona satisfacen su demanda creciente de productos de alta tecnología o materias primas mediante un proceso de importación-exportación entre países y regiones de la misma área (Millán, La Cuenca del Pacífico, nueva cultura económica., 1992).

Casos ilustrativos de ellos son los principales socios de Estados Unidos: China, Canadá, México y Japón que representan en conjunto más del 70% de las exportaciones totales estadounidenses y 68% del origen de sus importaciones totales. Mientras que para China, sus vecinos asiáticos son el impulso de inserción internacional. Casi el 50% del total de las exportaciones, basado en insumos como vehículos, maquinaria industrial, productos químicos, hierro y acero, tienen como destino las economías menos desarrolladas de Asia (UNCTAD, 2016).

Especialmente para las economías asiáticas, el mercado mundial ha guiado los procesos de industrialización y reindustrialización que han evolucionado, precisamente, a su desarrollo comercial. “Se han tenido que desarrollar y luego descartar una tras otra una etapa industrial; y en todas ellas, los mercados de exportación (más que la demanda interna) han determinado el siguiente paso,

estableciendo el impulso al comercio exterior como prioritario de la política económica” (Millán, 1993, pág. 1122).

Este modelo de desarrollo, que por sus rasgos distintivos ha sido denominado como “**el modelo de desarrollo asiático**”, promovió entre otros elementos, que el ingreso per cápita creciera a tasas más aceleradas que otros países en desarrollo como en América Latina y que se consolidará una nueva clase media (Falck & Hernández, 2004).

Aun cuando en 1997, estalló la crisis económica asiática en Tailandia y rápidamente se contagiara al resto de los países vecinos, el proceso de recuperación de las economías afectadas, que se ha mantenido hasta la actualidad, ha llevado a que países como Filipinas, China, Corea y la propia Tailandia crezcan a tasas más aceleradas.

Antes de estallar la crisis, Julio Millán escribió que “el elemento decisivo en el éxito de estas economías (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur, Taiwán, y parte de los países del Sudeste Asiático como Malasia y Tailandia) fue el cambio en su modelo de desarrollo basado en el impulso industrial y la liberalización comercial” (Millán, 1992, pág. 34).

Un estudio del Banco Mundial (1993) señaló que el crecimiento económico del Pacífico asiático se basó en la política activa del gobierno y en la asignación eficiente de los recursos a sectores primarios combinada con los siguientes factores fundamentales:

- a) Buen manejo de la política macroeconómica.
- b) Elevados niveles de inversión interna.
- c) Inversión en capital humano. El papel de la educación pública concentrada en la educación primaria y secundaria (sobre todo en carreras técnicas), que permitió una adaptación tecnológica más eficiente.
- d) Altos niveles de ahorro interno.
- e) Sistema administrativo público eficiente en las etapas iniciales de crecimiento y burocracia fuerte.

- f) El papel asignado a la banca como canalizadora de recursos (Falck & Hernández, 2004, pág. 20).

A raíz de la crisis se reconsideraron (e incorporaron) algunas nuevas causas fundamentales del crecimiento en Asia, como la participación de la tecnología. Pues, al incorporar la promoción al desarrollo tecnológico, y la importancia de proveer un sistema universitario fuertemente orientado a la investigación aplicada, ha disminuido la brecha tecnológica entre los países de la región e incrementado la productividad. Además, la acción conjunta entre las políticas públicas y las inversiones internacionales suscitaron la investigación y el desarrollo tecnológico en economías como Corea, Singapur y Taiwán.

De acuerdo con Melba Falck y Roberto Hernández (2004), la participación de una política industrial bajo una estrategia dinámica también juega un papel importante para el crecimiento de las economías asiáticas. A diferencia de la política industrial selectiva, que se había manejado antes de la crisis, los gobiernos buscan avanzar en economías de escala con derrama tecnológica a través de la coordinación de inversión (nacional o internacional) con otros productores de la cadena para fomentar las exportaciones.

Finalmente, un elemento imprescindible en la senda del desarrollo asiático ha sido la dinámica de la integración regional. El resultado de la integración regional, que se observa a través de los flujos de inversión, exportaciones y transferencia de fondos como de tecnología y una autonomía en el diseño de las políticas públicas en un mayor ambiente de independencia, ha contribuido a fortalecer las conexiones de la región de Asia, y por ende fortalecer su papel protagónico en términos económicos a nivel mundial.

En contraste con este punto, se aprecia que los países latinoamericanos tienen una inserción limitada en cadenas internacionales, pero sobre todo, en cadenas interregionales. La región no constituye un proveedor importante de bienes intermedios no primarios para estas cadenas, ni tiene un peso significativo como

importador de bienes intermedios originados en los países que las integran (CEPAL, 2014).

Para América Latina, y en específico para los países latinoamericanos de la Cuenca del Pacífico, la senda de desarrollo y las estrategias de inserción en los mercados internacionales aún tienen como tarea fundamental lograr diversificar las exportaciones, y atenuar la elevada dependencia de las materias primas de la región. Señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), que la participación de las cadenas de valor (y en especial las cadenas intrarregionales) son el elemento estructural en la forma en que la región participa en el comercio mundial.

Cada país debe examinar el rol crucial de la política industrial, y su fomento de la transición hacia actividades caracterizadas por mayores niveles de productividad así como una mayor intensidad en conocimiento, ya sean en los sectores de manufacturas, recursos naturales o servicios. La dinámica se debe apoyar en la creación de políticas orientadas a fortalecer las ventajas comparativas. Por ejemplo, canalizar los recursos excedentes de la venta de materias primas a fortalecer la innovación tecnológica, la capacitación y el emprendimiento (CEPAL, 2014).

Se trata de implementar un modelo de desarrollo basado en el fortalecimiento de la participación de las cadenas de valor de cada país, la tecnificación y el fortalecimiento del comercio intrarregional. Un modelo que puede ser retomado del ejemplo asiático.

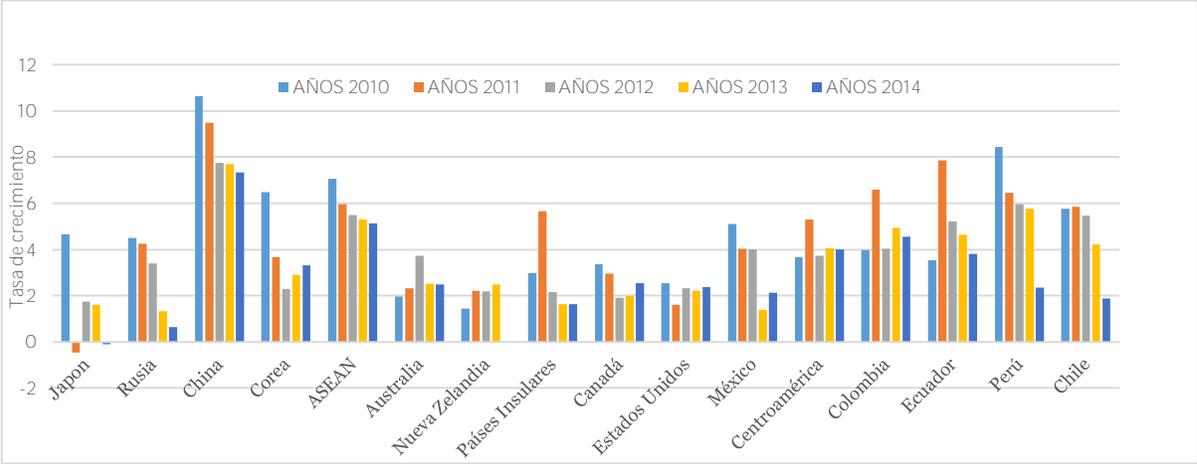
2.3 Panorama económico de la región

La Cuenca del Pacífico es una vasta región que alberga diferencias significativas. En 2014, la región sumó un total de más de 56 billones de dólares de Producto Interno Bruto en término de paridad del poder adquisitivo (PPA). Por el tamaño del PIB las economías más grandes de la Cuenca del Pacífico son: China, Estados Unidos, la

agrupación de ASEAN, Japón y Rusia; juntas representan el 74.41% del PIB total de la región (Banco Mundial, 2015).

En cuanto al crecimiento económico, de 2010 a 2014 China ha sido el único país que ha experimentado tasas de crecimiento superiores a 7% anual.

Gráfica 1. La Cuenca del Pacífico
Tasa de Crecimiento por país
2010-2014



Fuente: Elaboración propia con base a la información del Banco Mundial (2015).

La tendencia mundial ha sido que los países en desarrollo crezcan a tasas más aceleradas que los países desarrollados. Y dentro de la Cuenca del Pacífico, esto es observable en los casos como los de Colombia (4.55%); Centroamérica (4.01 %) y Ecuador (3.80%) que presentan tasas más altas en comparación con Nueva Zelanda (2.47%); Canadá (2.53%); Japón (-0.10 %) o Estados Unidos (2.38%). (Véase Gráfica 1).

De acuerdo con el Cuadro 1, la Cuenca del Pacífico alberga a la economía más poblada de la tierra: la República Popular de China cuenta con más de 1, 357 millones de habitantes, mientras que el país más pequeño de la región es Vanuatu con menos de 300 mil habitantes.

Cuadro 1. Variables seleccionadas
2014

País / subregión	Extensión Territorial Millones de Km²	Población Total Millones de personas	PIB PPA Billones de dólares	PIB per cápita PPA Miles de dólares
Asia Pacífico	49%	64%	59%	127
Japón	378	127,132	4,530,338	36
Rusia	17,098	143,820	3,402,875	23
China	9,600	1,364,270	17,188,686	13
Corea	103	50,424	1,695,728	34
ASEAN	4,615	631,968	6,012,294	22
Oceanía	12%	18%	2%	96
Australia	7,690	23,470	1,015,235	43
Nueva Zelanda	271	4,510	152,637	34
Países Insulares	28	631,968	10,407	19
América del Norte	33%	13%	36%	111
Canadá	9,976	35,544	1,520,344	43
Estados Unidos	9,373	318,857	16,618,111	52
México	1,964	125,386	2,041,802	16
América Latina	6%	4%	3%	67
Centroamérica	203	44,724	372,865	10
Colombia	1,139	47,791	609,006	13
Ecuador	284	15,903	172,528	11
Perú	1,285	30,973	354,262	11
Chile	756	17,763	390,420	22
Cuenca del Pacífico	64,762	3,614,501	56,087,538	649

Fuente: Elaboración propia con información del Banco Mundial (2015).

Notas: ASEAN: Malasia, Indonesia, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, y Tamor.

*Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá.

*Rusia, también pertenece al continente Europeo.

*Países Insulares: Fiji, Vanuatu, Islas Solomon, Samoa Occidental.

Con referencia al nivel de vida, el promedio calculado del PIB per cápita de la región en 2014 ascendió cerca de los 25 mil dólares PPA. En el Cuadro 1 se puede observar que solo los países Estados Unidos Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Corea se encuentran por encima de la media.

En los niveles más bajos se encuentran los países de Centroamérica, Ecuador y Perú.

En conjunto, la agrupación de la ASEAN tiene un PIB per cápita cercano a la media de la región, pero miembros como Camboya, Laos y Myanmar registran un nivel de ingreso por habitante inferior a mil dólares por año. A pesar del dinamismo del este asiático de los últimos años estas economías se encuentran entre los 50 países con menor ingreso per cápita en el mundo (CEPAL, 2014).

Por otro lado, siendo la República Popular de China con mayor productividad, el PIB per cápita chino fue calculado menor a 13 mil dólares al año a la par de economías del Pacífico americano como Colombia y Perú.

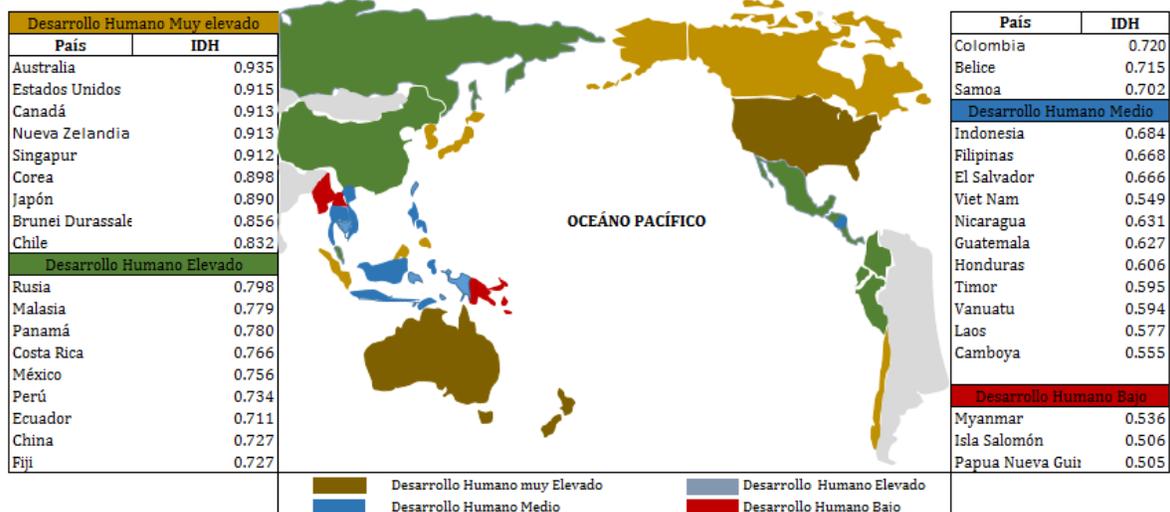
Por supuesto, no se puede concluir que el PIB per cápita por sí solo sea un indicador de vida o de bienestar en la población. El nivel de desarrollo no se basa estrictamente en el valor monetario de los bienes materiales. Por lo que entre las propuestas de un indicador social que refleje el nivel de vida de la población, el Programa de las Naciones Unidas ha construido a través de los parámetros como vida larga y saludable, educación y calidad del nivel de vida digno, el Índice de Desarrollo Humano (IDH).

2.3.1 El Desarrollo Humano en la Cuenca

De acuerdo con el Índice de Desarrollo Humano (2015), los países que pertenecen a la Cuenca del Pacífico con un muy elevado nivel de vida son: Australia, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Canadá, Corea, Japón, Brunei y Chile. En el segundo grupo de índice elevado, se encuentra Rusia, Singapur, Malasia, Panamá, Costa Rica México, Belice, Perú, Colombia, Ecuador, y China (véase Mapa 2).

Entretanto, economías como Indonesia, El Salvador, Filipinas, Vietnam, Timor, Vanuatu, Camboya y Laos de la zona este de Asia, así como Guatemala, y Honduras en Centroamérica se enlistan en el tercer grupo de índice de desarrollo medio. Las economías con los niveles más bajos son Myanmar, Papúa Nueva Guinea e Isla Salomón

Mapa 2. Índice de Desarrollo Humano en los países de la Cuenca del Pacífico



Fuente: Elaboración propia con base en el Informe de Desarrollo Humano, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2015.

De 2011 a 2014 la dinámica de desarrollo ha cambiado, y en países como Chile, Camboya, Timor, Panamá, pero sobre todo China y Singapur se han escalado peldaños para mejorar la condición de vida de su población, mientras que Japón, Vanuatu y México han descendido un lugar dentro de su clasificación (PNUD, 2015).

Al dividir al mundo en regiones, los países de América Latina y el Caribe poseen en conjunto un mayor índice de Desarrollo Humano que la agrupación de países en Asia Oriental. Sin embargo, en Asia Oriental se tiene una mayor satisfacción con la atención en salud, y calidad en la educación. Por ejemplo, un logro en conjunto de la zona oriental ha sido la disminución de la desigualdad de género en la matriculación escolar reduciéndose un 68% contra el 32% en América Latina. (PNUD, 2015)

Esto es el reflejo de cambios en los valores sociales y morales (que lentos) han logrado disminuir la posición de la mujer en las sociedades tradicionales en su papel exclusivo de crianza a los hijos y conserva de la prosperidad de la familia. La redefinición del papel de la mujer en la sociedad en el siglo XXI se ha incorporado a la dinámica de desarrollo de algunos países asiáticos.

Por ejemplo, en Corea, desde la década de los sesenta, se ha implementado reformas constitucionales sobre la protección de los derechos de la mujer y su inserción en la economía. Como parte del crecimiento industrial y el desempeño en el comercio, las inversiones y la producción internacional de la economía coreana han ofrecido mejores oportunidades económicas a su población femenina. Con ello, el incremento de la productividad y el comercio a través del crecimiento del empleo no sólo ha logrado dinamizar el panorama interno, sino reformar algunas condiciones laborales generales. Y pese a la discriminación latente de género en el campo laboral (que sigue siendo un reto nacional y global), Corea ha logrado incrementar en altos niveles su ingreso per cápita, dependiendo además de su estrecha relación con el aumento de los niveles de desarrollo humano. (León García, 2000). Esto se traduce en que, el crecimiento económico coreano a partir de exportaciones, se ha acompañado de logros en salud, educación y equidad de género. Una experiencia que vale la pena rescatar.

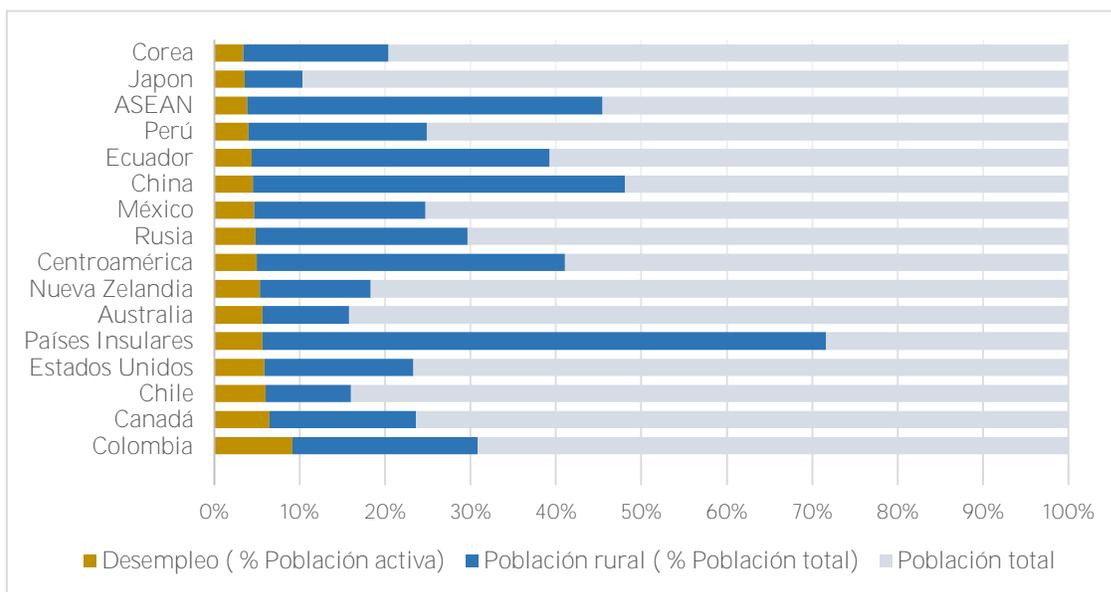
En caso de algunos países asiáticos, la reducción de la desigualdad tanto en el trato de la salud como de la educación son las prioridades e innovaciones que los gobiernos han establecido en su política social. **“La salud y la educación tienen una interrelación. Al brindar mayor educación a las mujeres, se suele influir en mejores condiciones de salud para ellas y para las siguientes generaciones”** (PNUD, 2015, pág. 30).

Para los países Papúa Nueva Guinea y Myanmar, esto es un reto al presentar alarmantes casos de mínimo crecimiento y desarrollo humano. Incluso la condición de vida de la población son los más bajos en la región; la esperanza de vida para Papúa Nueva Guinea es 62 años y para Myanmar 65 años, casi veinte años menos que su vecinos regionales Japón, Corea y Australia. Envejecer con dignidad es una posibilidad que escapa de muchos países que presentan índices de pobreza, atraso o grandes vulnerabilidad ante crisis económicas. La pobreza y la exclusión social constituyen un problema para quiénes están envejeciendo. A medida que las personas envejecen, generalmente se vuelven más vulnerables física, mental y económicamente. Diversos factores como el acceso a cuidados de salud, la exclusión de la participación social, pérdida del hogar, soledad y demás, incrementan la

vulnerabilidad de las personas de edad avanzada que impiden hacer frente a riesgos y situaciones negativas. El tema cobra relevancia cuando el pronóstico de 2050 de Naciones Unidas declara que la mayoría de las personas de edad avanzada vivirán en Asia Oriental y Pacífico así como en Europa y Asia Central. Además, la pobreza en la vejez suele ser el resultado de la falta de oportunidades económicas y seguridad durante la vida previa que se acumulan hasta la vulnerabilidad de esa etapa. Las desventajas acumuladas cuando se es más joven conllevan la transmisión de la pobreza de una generación a otra.

En la Gráfica 2, se puede observar el nivel de desempleo en los países de la Cuenca del Pacífico durante el 2014. De ellos, Colombia, Fiji, Estados Unidos y Canadá presentan el índice de desempleo de la población activa más alto en la región, y por el contrario en términos individuales, Camboya, Tailandia y Laos, que forman parte de la ASEAN, obtuvieron los índices más bajos. Durante 2014.

Gráfica 2. Niveles de Desempleo y Población rural en la Cuenca del Pacífico
Porcentaje de la población total
2014



Fuente: Elaboración propia con base en el Informe de Desarrollo Humano, PNUD, 2015
 Notas: ASEAN: Malasia, Indonesia, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, y Timor.
 *Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá.
 *Rusia, también pertenece al continente Europeo.
 *Países Insulares: Fiji, Vanuatu, Islas Solomon, Samoa Occidental.

La mayoría de los países en desarrollo presentaron un índice de desempleo menor a diferencia de las economías desarrolladas. Sin embargo, esto podría explicarse por los efectos de la crisis o por la propia construcción del indicador basado en la población activa, la concentración rural de la población o la informalidad.

Con respecto a este último punto, muchos de los trabajadores pobres desempeñan empleos denominados no estándar, es decir, trabajo a tiempo parcial o temporal involuntario en los países avanzados y trabajo informal en los países en desarrollo. Particularmente, para los países en desarrollo, el empleo informal constituye un problema severo. Para la gran mayoría, el trabajo informal representa más del 40% del empleo total.

Las condiciones laborales a las que se somete la población en el empleo informal muchas veces obligan a emigrar hacia centros con mejores oportunidades salariales, legales, normativas y de protección social. Y, generalmente, la población que se somete al abandono de sus hogares es la del campo.

Con referencia a la población rural, aún con los altos niveles de industrialización que se han presentado en las últimas décadas en la región, algunos países como los pertenecientes a la ASEAN siguen contando con un elevado número de habitantes rurales: Camboya tiene un porcentaje de población urbana que apenas alcanza el 20.32%; Timor con el 31.49%; Vietnam el 32.31%; Myanmar el 33.01% y Laos el 36.47% de su población total. En Centroamérica la dinámica demográfica se mantiene casi equitativamente, Guatemala posee el 50.66% de su población urbanizada, Honduras el 53.54%, Nicaragua 58.15% y destaca Costa Rica con el 74.96% del total (PNUD, 2015).

Se estima que en la mayoría de la población en la Cuenca del Pacífico se concentra en las zonas urbanas, gran porcentaje de los países cuentan con una población superior al 85% concentrado en las ciudades. Particularmente, la región alberga a las ciudades más imperantes del mundo como Nueva York, Washington D.C., Toronto, Seúl, la Ciudad de México y una gran lista de ciudades asiáticas como Tokio, Singapur, Hong Kong, Shanghái, Beijing, Osaka, Seúl por mencionar algunas.

La expansión de estos centros urbanos se ha debido, en gran parte, a la comercialización de los servicios que han aprovechado los avances en la tecnología

de la información. Con una ampliación de ciudades, y un mayor nivel de ingresos generado por el impulso de la producción, y el incremento del empleo, se ha expandido una demanda de bienes manufacturados y un declive relativo del gasto en productos agrícolas. La gente dejó las tareas agrícolas y las zonas rurales para incorporarse inicialmente a la industria manufacturera en zonas urbanas y posteriormente a las actividades de servicios. Por ello, la participación del sector industrial en el PIB de las economías de la Cuenca del Pacífico es creciente con respecto al enfoque agrícola, que en muchos países, sobre todo del área este de la cuenca era más tradicional.

2.3.2 La dinámica del comercio

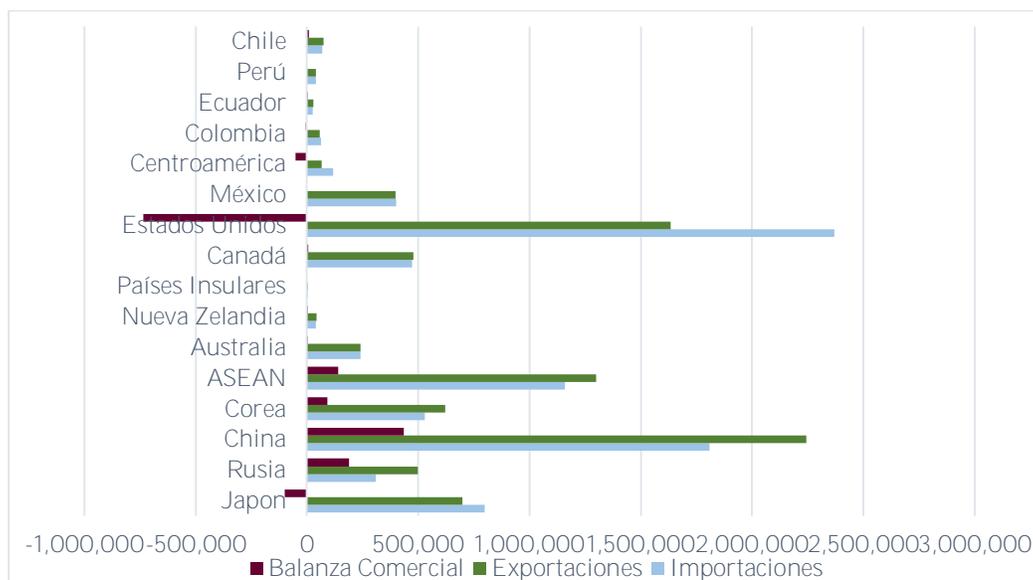
De acuerdo con el Banco Mundial, en 2015 los flujos comerciales de la Cuenca del Pacífico sumaron 8,422 billones de dólares en exportaciones sostenidos de dos principales pilares: Estados Unidos y China.

Por su parte, la economía estadounidense presenta un déficit creciente y estructural; que ha experimentado un incremento de forma sustancial con casi todos sus socios con los que comercia, pero en especial con China.

Gran parte del déficit comercial estadounidense está concentrado en manufacturas y combustibles minerales, que procede de las relaciones comerciales con el Este de Asia. La rama sectorial con el mayor saldo negativo es el de computadoras y productos electrónicos, seguido de equipo electrónico, aplicaciones y componentes eléctricos. Durante la primera década del siglo, las exportaciones estadounidenses de alta tecnología descendieron de 24.66% a 10.89%. Mientras que aumentó el comercio exportador de alta tecnología hacia China subió de 2.07% a 6.75% (U.S. Census Bureau, 2014).

Por el contrario, la participación de China en los últimos años se ha ido incrementando con gran potencial mundial y regional. Durante 2014, el comercio de China representó el 26% de las exportaciones en la Cuenca y el 21% de las importaciones, llegando a obtener un superávit de más de 435 mil millones de dólares (UNCTAD, 2015).

Gráfica 3. Flujos de comercio de los países de la Cuenca del Pacífico 2014
Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con información UNCTAD, 2015.

Notas: ASEAN: Malasia, Indonesia, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, y Timor.

*Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá.

*Rusia, también pertenece al continente Europeo.

*Países Insulares: Fiji, Vanuatu, Islas Solomon, Samoa Occidental.

En el balance del resto de las economías, Japón es el único país asiático que ha presentado una balanza deficitaria con un saldo de más de 99 mil millones. Los vecinos de la economía nipona como Rusia, Corea y las principales economías de la ASEAN como Vietnam, Singapur, Brunéi y Malasia obtuvieron saldos positivos en su cuenta comercial. Aunque esta situación resulta opuesta para los países de la subregión de Oceanía y del Pacífico americano. (Ver Gráfica 3).

Nuevamente, el detalle del comercio intrarregional en la zona es vital para explicar la dinámica de flujos de los países, sobre todo para los países del este asiático. Para los países de ASEAN, Corea, China, e incluso Australia y Nueva Zelanda sus principales socios comerciales se encuentran dentro de Asia.

Del otro lado del Océano, las exportaciones de México y Canadá se concentran en Estados Unidos. Para México cerca del 78.5% de las exportaciones totales tienen destino con el país vecino, aunque con una tendencia a la baja debido a la

diversificación de la participación de otros mercados como España, China y Brasil. Sin embargo, claramente existe una fuerte dependencia hacia la economía estadounidense para los socios del TCLAN, aunque la relación entre México y Canadá apenas supera un nivel de exportaciones de 2.7% del total (Secretaría de Economía de México, 2015).

En la zona de los países latinoamericanos, el comercio intrarregional resulta ser menos dinámico que en comparación con sus socios de Asia. De acuerdo con datos de la CEPAL el comercio entre las cuatro economías del Pacífico (Chile, Colombia, Perú y México) los porcentajes del total de las exportaciones son menores a diez. Colombia es el país que más participa en el mercado regional con un 7.56% del total de su mercado, mientras que México con menos de 2.57% participa en la dinámica intrarregional (CEPAL, 2015).

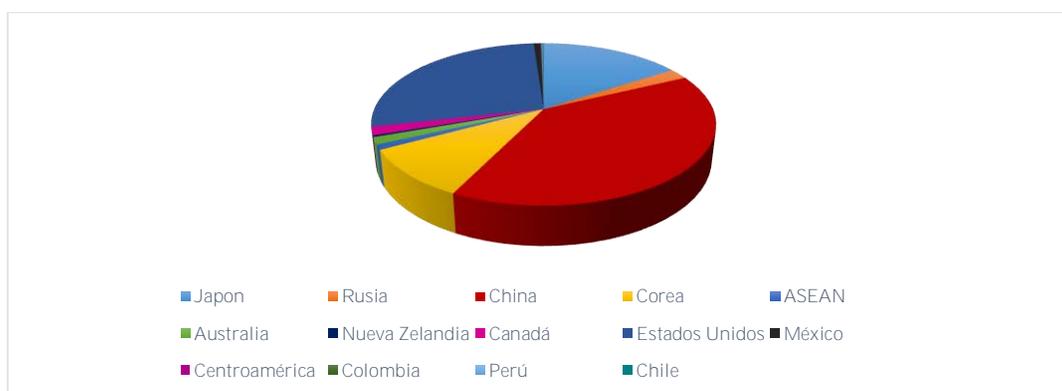
Se puede señalar que en Asia, a diferencia de América Latina, las fuerzas del mercado han liderado los procesos de integración regional. La continuidad del creciente comercio intrarregional y el comercio entre industrias promovida por las cadenas de valor en la zona han sido la prioridad de los países de la subregión.

En lo que respecta a la composición de comercio, la gran mayoría de los productos que se comercian en la Cuenca del Pacífico son de tipo primario como derivados del petróleo y gas natural, justamente entre los diez principales productores de petróleo a nivel mundial se encuentra Estados Unidos, Rusia, China, Canadá y México. Rusia, Nueva Zelandia, Vietnam y Australia son los principales países que intercambian otros productos primarios como cereales, hierro, pescados, frutos secos, lácteos, tejidos, calzado y ropa. La participación de estos productos en dichos países se ha mantenido a pesar del desplazamiento de los ejes tradicionales de comercio de bienes. En el resto de los países sobresale el intercambio de bienes como motores de vehículos para transporte de personas, partes y accesorios de máquinas, telecomunicaciones, aparatos electrónicos, maquinaria de industrias particulares y equipo de ingeniería civil (UNCTAD, 2015).

El desarrollo de sectores tecnológicos en la región ha sido fundamental para el crecimiento de los países tanto desarrollados como en desarrollo. De acuerdo con la Organización Mundial de Propiedad Intelectual, de 1993 a 2014 los mayores sectores de tecnología que registran los países de la región con respecto a marcas y patentes son la ingeniería electrónica, semiconductores, bombas y turbinas, tecnología informática e ingeniería civil (OMPI, 2015).

Como se muestra en la Gráfica 4, China, que es el país con el mayor número de registros de patentes abarcando el 39% registros en principales sectores como comunicación digital, tecnología informática y productos farmacéuticos, mismos ramos en los que también Estados Unidos compite en la solicitud de patentes.

Gráfica 4. Patentes registradas por países de la Cuenca del Pacífico
2014



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (2015).

Notas: ASEAN es Malasia, Indonesia, Brunei, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia, Filipinas, Papúa Nueva Guinea, y Timor.

Centroamérica: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá.

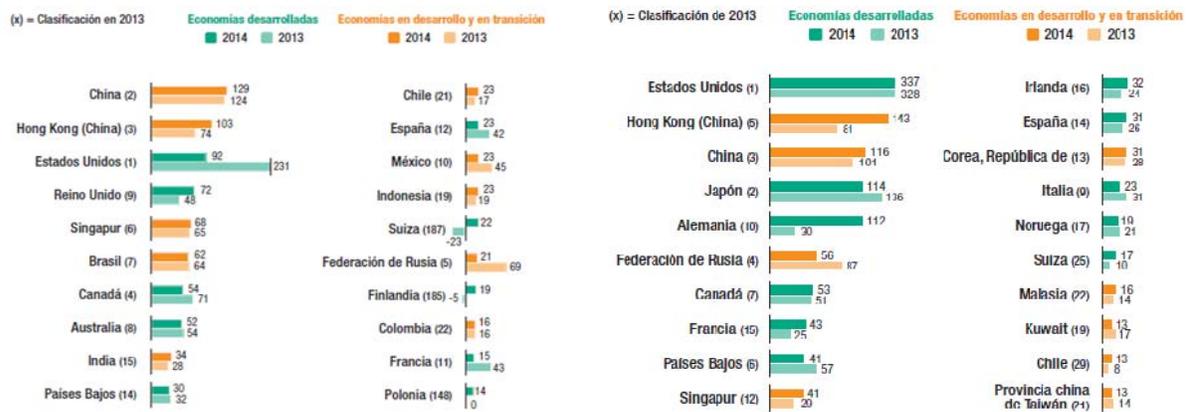
Destacan además Japón y Corea en ramas como aparatos electrónicos, tecnología audiovisual y óptica. Además, en el Pacífico americano sobresale Canadá quien desarrolla principalmente tecnología informática y comunicación digital; México que ha logrado posicionar en registro de patentes a la ingeniería civil, productos farmacéuticos, y tecnología médica como sus principales sectores tecnológicos, mientras que en Chile predominan las patentes en productos farmacéuticos e ingeniería química. (OMPI, 2015)

2.3.3 Flujos de inversión

El rol que han jugado las tecnologías de la información y los sectores altamente técnicos en la región ha tenido diferentes impactos. Uno de ellos es la atracción de la inversión extranjera directa (IED), en 2014 la región logró captar más del 46% de la IED a nivel mundial.

Como lo muestra la Gráfica 5, destacan los países de la ASEAN como Singapur, China, Estados Unidos y Australia, Canadá, Chile, México, Rusia y Colombia dentro de los primeros 20 países receptores de IED.

Gráfica 5. Flujos de inversión mundial 2013-2014
Miles de millones de dólares



Economías receptoras (izquierda), economías de origen (derecha)

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2015.

Estados Unidos desempeña el papel del principal inversor en la región. Durante 2014, cerca del 21% de la IED mundial ha salido de la economía americana. Además cinco de los primeros países receptores de IED son economías en desarrollo, los flujos equivalen a más de 6814 mil millones de dólares en 2014. Y principalmente el aumento de las entradas en los países en desarrollo se registró en Asia.

Por otro lado, de acuerdo con la UNCTAD, las multinacionales de las economías en desarrollo invirtieron casi 468.000 millones de dólares en el extranjero, un 23% más

que el año anterior. Actualmente, las economías en desarrollo representan más de un tercio de las salidas mundiales de IED. De los 20 mayores inversores de todo el mundo, 9 son economías en desarrollo y en transición, las cuales se ubican en la región de la Cuenca del Pacífico (Gráfica 5, lado derecho).

A este punto, se han analizado panorámicamente algunos elementos básicos de la economía. Se ha encontrado que a pesar de la heterogeneidad en la región se están abriendo oportunidades de desarrollo y crecimiento para las propias economías de la región y para el resto del mundo.

2.4 Diversidad cultural en el Pacífico

Al igual que las características económicas el papel de la cultura juega un rol fundamental para entender la dinámica regional de la Cuenca del Pacífico. Pues, como señaló Carlos Uscanga: “diversidad y la existencia de universos culturales en la región del Pacífico marcaron **rutas diferenciadas**” (Uscanga, 2004, pág. 47).

En la región “**un sin número de diferentes sectas religiosas, idiomas y tradiciones** construyen una población tan heterogénea que el único factor que permite que haya una identificación entre todos los habitantes es el hecho de pertenecer a la región **con mar hacia o en el Pacífico**” (Millán, 1992, pág. 40).

Generalmente se piensa en la región en términos comerciales y económicos como temas prioritarios, sin embargo no se puede reducir la atención de la región exclusivamente a ellos. Recordando la visión de Gunnar Myrdal, con el comercio se pueden intercambiar bienes, ideas y tecnologías, sin embargo no es suficiente esperar que de él se logre una cohesión, una real integración (Myrdal, 1957).

Es necesario, como siempre ha ocurrido, que para poder entenderse hay que conocerse mejor. Y, dado que la extensión geográfica de la región toca tres continentes, la diversidad cultural es evidente. Por ejemplo, los países latinoamericanos tienen herencia colonial española, mientras que Estados Unidos,

Australia, Canadá y Nueva Zelanda heredaron de los ingleses similitudes en idioma religión, y una formación socio cultural muy diferente a sus vecinos. A su vez por el pasado colonial de la mayoría de los países asiáticos e insulares se desarrollaron diferentes culturas propias. Cada uno de ellos posee tradiciones distintas, incluso dentro de sus propias provincias debido a que sus poblaciones son más heterogéneas.

Por su origen y las influencias del exterior, la Cuenca del Pacífico se componen de todas las razas y prácticamente todas las religiones existentes. Y a lo largo de la historia sobreviven conflictos territoriales y culturales que han dificultado las relaciones políticas, económicas y sociales entre países. Sin embargo, señala Julio Millán que “compenetrarse en otras culturas es la mejor forma para comprenderlas” (Millán, 1992, pág. 48).

Un primer acercamiento para ello es entender las diferencias conceptuales y políticas que tienen cada país dentro de la región. Por ejemplo en términos de cooperación en el Pacífico, las economías asiáticas entienden el concepto de cooperación en ámbitos económicos, culturales y tecnológicos, mientras que para los Estados Unidos el modelo de interrelación se vincula más hacia criterios políticos estratégicos. Estas dos visiones tan diferentes se pueden sumar a los obstáculos para el funcionamiento adecuado de cualquier sistema de cooperación e incluso de integración. Pero, la respuesta está en abrir mecanismos y vínculos eficientes que logren establecer lazos más profundos entre los países que forman parte de la región (Millán, La Cuenca del Pacífico, nueva cultura económica., 1992).

La cultura puede ser una llave maestra en la cooperación económica internacional a través del intercambio comercial, pero sobre todo, de conocer y reconocer nuevas y diferentes ideas y filosofías que puedan converger en un punto.

2.5 Organización política en la Cuenca del Pacífico.

Aunque la Cuenca del Pacífico no es propiamente un bloque económico, es caracterizado por un principio de cooperación económica iniciada prácticamente desde el fin de la segunda guerra mundial.

La historia de crear una estructura política en la región comenzó con una iniciativa japonesa. Julián Millán, estudioso del tema, narra lo siguiente: En 1961, Saburo Okita, joven economista japonés fue requerido por la Comisión Económica para Asia y el Lejano Oriente (*Economic Commission of Asia and the Far East, ECAFE*) como experto consultor, que examinará la posibilidad de implantar una organización de cooperación económica regional en Asia. Como resultado de su estudio, se presentó el concepto de una Organización para la Cooperación Económica Asiática (*Asian Economic Cooperation, AEC*). Sin embargo, en una conferencia internacional en septiembre de 1965, Kiyoshi Kojima otro economista japonés – y al que se le atribuye realmente el origen conceptual de la organización económica para el Pacífico, propuso un planteamiento para la creación de una Zona de Libre Comercio en Asia y el Pacífico (*Pacific and Asia Free Trade Area, PAFTA*) (Millán, 1992)

La primera conferencia del proyecto de la PAFTA se presentó en Tokio en 1968, y estaba dirigida por los países más desarrollados de la región: Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda. La reunión tenía como fin discutir los beneficios de la creación de la zona de libre comercio y atraer a los países en desarrollo de Asia y el Pacífico, sin embargo la real discusión giró en torno a debates más académicos sobre la cooperación económica regional. En dicha reunión los países estuvieron de acuerdo con la necesidad de ayuda en la región, pero también manifestaron una preocupación por las diferentes en los niveles de desarrollo de cada miembro.¹⁴

¹⁴ A partir de ahí, la PAFTAD comenzó a celebrar cada año con una visión de cooperación en tres aspectos básicos: la actividad académica, la visión empresarial, y la participación estatal, aunque ésta en menor medida.

Un año después, junto a la PAFTAD hombres de negocios industriales y banqueros japoneses empezaron a desempeñar un papel de liderazgo en el establecimiento del Consejo Académico para la Cuenca del Pacífico (PBEC, por sus siglas en inglés), dicho organismo promovía la noción de la cooperación del sector privado de la región por medio de reuniones anuales y con el mismo interés fundamental de la PAFTAD.¹⁵

Por supuesto el sector privado de los países más desarrollados aspiraba a ser el protagonista y conductor del desarrollo asiático. La región ofrecía amplios atractivos para los mercados que se intentaron preservar sus intereses corporativos a través de la participación en el Consejo asesorando a los gobiernos y promocionando su punto de vista. Por otro lado, la influencia de los empresarios hizo desear a los gobiernos una mayor participación. Después de más de 10 años, en 1980 se celebró la primer Conferencia de Cooperación del Pacífico (PEEC) por iniciativa del gobierno de Australia y Japón en la Universidad Nacional de Australia. La PECC¹⁶ estuvo conformada inicialmente por los países de la PAFTA y por los primeros países miembros de la Asociación del Sudeste Asiático de hasta entonces (Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) así como Corea del Sur, una representación unitaria de Tonga, Fiji y Papúa Nueva Guinea.

Los objetivos de la Conferencia eran los siguientes:

- a) Promover la participación de todos los países que convergen en el Pacífico.
- b) Promover el crecimiento regional mediante consultas multilaterales, informales e incluyentes.

¹⁵ El consejo creció en importancia hasta el punto de que se le consideró como la mejor oportunidad para dar expresión formal a lo que se ha dado a llamar como la **“Era del Pacífico”** (Millán, 1992, pág. 57)

¹⁶ En la actualidad la PECC está integrada por dos miembros institucionales (PBEC y PAFTAD) y 23 comités y que corresponden a las economías de Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Colombia, Corea del Sur, Estados Unidos, Federación Rusa, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Naciones Isleñas del Pacífico (Foro del Pacífico Sur), Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Tailandia, Taiwán, Territorios Franceses del Pacífico (miembro asociado) y Vietnam

- c) Promover las discusiones y los estudios que propiciasen la adopción de políticas pragmáticas y que merecieran el consenso.
- d) Compartir los costos y los beneficios de la cooperación regional.

A finales de la década de los ochenta, el ministro de Australia, Robert Hawke, ante la necesidad de Australia de integrarse a la región del Pacífico enfatizó en la necesidad de la creación de una organización intergubernamental en la región que mantuviera vínculos oficiales estrechos y se permitiera canalizar las propuestas. Sin embargo, la idea australiana se encontraba en el contexto de una necesidad geopolítica y económica de los Estados Unidos¹⁷.

El resultado de tal necesidad fue la creación del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) con miembros fundadores a Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y los seis países de la ASEAN¹⁸ en noviembre de 1989.

2.5.1 Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC)

En sentido estricto, la APEC no es una organización normativa, actúa más como un foro de consulta y cooperación que de negociación que no necesariamente reúne países o estados, sino economías.

Actualmente el foro está compuesto por 21 miembros donde los gobiernos tienen una relación marginal de lo que ocurra al interior de la organización (Véase el Cuadro

¹⁷ No es casual que hubiere habido necesidad de casi treinta años de programas, reuniones, avances y frenos, para esa formalización. Para fines de los ochenta, Estados Unidos había lanzado la **Iniciativa de las Américas y la “construcción” de Europa empezaba a cobrar un nuevo dinamismo; Australia y Nueva Zelanda no podía perder la oportunidad de engancharse al carro de la economía mundial y Japón debía velar por sus intereses de sus empresas radicadas en la zona. Para los países asiáticos y Australia era importante fortalecer sus vínculos de cooperación económica ante la perspectiva de la construcción de una zona de libre comercio en América Latina, la Iniciativa de las Américas lanzada por el presidente Bush y los avances de la integración europea. Estados Unidos, por su parte, no podía perder influencia política y económica en una zona estratégica para sus intereses (Gazol, 2014, pág. 693).**

¹⁸ Brunei Darussalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia.

2). Las decisiones son tomadas en las reuniones anuales entre jefes de Estado y Gobierno de los miembros y precedidas por reuniones ministeriales y de los funcionarios de alto nivel que forman el Comité de Comercio e Inversión y el Comité Económico.

Cuadro 2. Economías de la APEC y su año de ingreso

Economía -Año de ingreso					
Australia	1989	Japón	1989	Filipinas	1989
Brunei Darussalam	1989	Corea	1989	Rusia	1998
Canadá	1989	Malasia	1989	Singapur	1989
Chile	1994	México	1993	Taipéi Chino	1991
China	1991	Nueva Zelanda	1989	Tailandia	1989
Hong Kong, China	1991	Papúa Nueva Guinea	1993	Estados Unidos	1989
Indonesia	1989	Perú	1998	Vietnam	1989

Fuente: Secretaría de Economía de México

En el inicio de su funcionamiento, se asumió como compromisos contribuir al crecimiento de la economía mundial y apoyar al régimen internacional de comercio. En la declaración de Bogor de 1994, la APEC se propuso alcanzar el libre comercio como un mecanismo abierto, sin contradecir los principios de la OMC. Las metas propuestas fueron la reducción de barreras entre los miembros de APEC y entre APEC y los países no miembros. El plazo para alcanzar dicha meta era en 2010 para países desarrollados, y 2020 para los no desarrollados (Gazol, 2014).

Dos años después, las metas de Bogor se profundizaron y se establecieron los ámbitos en los que debería avanzar la liberalización del comercio y la inversión, la facilitación de los negocios y la cooperación técnica. Entre las áreas de mayor interés para APEC destacan, además de la liberalización de los flujos de comercio, la inversión, los derechos de propiedad intelectual, la armonización de los estándares las regulaciones aduanales y el desarrollo del capital humano (Falck, 2001).

Sin embargo, han pasado más de 20 años desde el establecimiento de dichas metas y aún se está lejos de cumplirlas. De acuerdo con algunas visiones, posiblemente dos

sean los principales motivos del porqué no se esté avanzando con la liberalización del bloque. Por un lado, su política de "**regionalismo abierto**"¹⁹, y por el otro, los compromisos no vinculantes (que no incentiva el cumplimiento de metas). Si bien, en un principio, ambas ideas pudieron ser atractivas y generaron beneficios para sus miembros, hoy en día estas políticas limitan su accionar y generan incertidumbre sobre los resultados futuros (COMEXPERÚ, 2007).

Además, el hecho de que la APEC no sea un régimen internacional capaz de establecer reglas, principios y normas que regulan las relaciones internacionales, y que los miembros se acepten el principio de voluntariado presenta algunos inconvenientes, como que los países (a pesar de convivir con la idea del libre mercado) sean capaces de retardar sus procesos unilaterales de liberalización (Falck, 2001).

Señala Omar Martínez Lagorreta (2001) “que cuando se fijaron los planes de acción por cada economía miembro, se convino en que se determinaban las áreas que debería darse la cooperación, pero ésta era completamente voluntaria.” (Martínez, 2001, pág. 56), y el resultado de esta voluntariedad podría dar lugar a proteccionismo en múltiples áreas, sin que la APEC pueda nivelar el campo del juego regional.

A pesar del consenso de los beneficios del libre mercado, la promoción y facilitación de los negocios en la APEC también existen diferencias y manifestaciones de éstas. Es de esperarse que en ocasiones, no coincidan los intereses de todos los gobiernos y de todos los empresarios.

Finalmente, el papel conciliador y de consenso de la APEC tiene el reto de convivir con diferentes esquemas subregionales del Pacífico. Por mencionar algunos ejemplos se encuentra el TLCAN (que es un mecanismo cerrado a la adhesión de

¹⁹ El *regionalismo abierto* tiene como principio la no exclusión, es decir que permite la participación de otros países en los procesos de integración. Lo que podría dificultar las negociaciones por los intereses diversos.

otros miembros), la reciente Alianza del Pacífico (AP)²⁰ y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

La ASEAN como el modelo de cooperación asiático, más propiamente del sudeste de Asia, se ha venido construyendo durante 46 años. Durante ese tiempo se ha ido conformando lo que se conoce como “el espíritu de la ASEAN. Este espíritu es un proceso sólido, dinámico, confiado, que descansa en la comunidad de ideales y valores de sus miembros, y que ha logrado la paz y la estabilidad en esa región. No obstante las más de cuatro décadas de cooperación y cordialidad que lleva la asociación, ello no quiere decir que se haya borrado los antagonismos o pleitos que existían entre sus miembros cuando se formó; más bien en ese período “aprendieron a tratar sus diferencias y a contenerlas. Y lo que fue más importante: convirtieron en un hábito el trabajar juntos, consultándose unos a otros sobre los problemas **comunes**” (Martínez 2001, 58).

La actuación de la ASEAN se ha valido de solución de distintos conflictos regionales y de un éxito económico fundando en el crecimiento, si bien desigual de sus miembros, se relaciona con los avances que se han dado en la coordinación económica y la cooperación entre ellos. Y es precisamente en este campo que se ha dado uno de los logros más sobresalientes: la preparación y funcionamiento del AFTA (Área de Libre Comercio de la ASEAN) que inició en 2015.

La ASEAN tiene una mención relevante para esta investigación porque a partir de ella y de la APEC están emergiendo nuevos mecanismos de integración económica en el Pacífico, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y la Asociación Económica Regional Integral (RCEP).

²⁰ La Alianza está formada por los países latinoamericanos México, Colombia, Perú y Chile en 2013. Cuyo objetivo se encuentra convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica, comercial, y de proyección al mundo con especial énfasis al Asia Pacífico.

2.6 Reflexiones finales

En este segundo capítulo, se ha reconocido como un punto de partida, desde la década de los setenta, que la región ha perseguido el reconocimiento como área de cooperación comercial y económica, y que hoy es el centro potencial de la economía internacional.

En el camino de su formación como comunidad multinacional, la Cuenca del Pacífico es caracterizada por una gran heterogeneidad económica, política y cultural. Y al tiempo que se fortalecen las grandes economías, subsisten profundas diferencias entre las regiones que bordean al Pacífico, y entre los países persisten grandes desigualdades (Millán, 1993).

No obstante, los esfuerzos por desarrollar los ejes de conectividad dentro de la Cuenca han sido en gran medida, la clave para el crecimiento económico de los países. La reorganización y diversificación comercial entre países y regiones de la misma área son el impulso del desarrollo económico de las naciones, en especial las del lado este del Pacífico.

Aunque, se sabe que las expresiones de integración no representan una respuesta a los problemas estructurales de las economías internas, sí puede contribuir a ser reducidas. (Tamames, 2010). Por ejemplo, la dinámica de la integración regional y su intercambio de flujos de inversión, bienes y fondos de tecnología han logrado fortalecer las conexiones de la región de Asia e incrementar sus niveles de productividad, crecimiento y desarrollo. Es observable que en la emergencia de economías potenciales como China, Corea, Singapur, por mencionar algunas, el intercambio comercial entre sus vecinos es un vínculo clave en su inserción internacional y estratégica de desarrollo.

En menor medida, los países de América Latina han utilizado la dinámica interregional como clave en el desarrollo económico de sus economías. Hasta el momento, los esfuerzos por construir una red de cadenas han sido limitados, por lo que la tarea de las economías latinas debe ser entonces la implementación del fortalecimiento de las cadenas de producción dentro de su propia región.

Por otra parte, las conexiones de extremo a extremo dentro de la Cuenca del Pacífico también han sido una piedra angular en el desarrollo y fortalecimiento de lazos

económicos y políticos. Históricamente, la Cuenca del Pacífico ha sido un escenario protagonista de cambios, expresiones de cooperación e intereses estratégicos.

La construcción de alianzas y mecanismos de liberalización que han emergido buscan impulsar el comercio, pero también siguen una estrategia promovida por diferentes intereses, de ahí que surjan diferentes manifestaciones de integración y mecanismos de cooperación como los que se señalan en el siguiente capítulo.

CAPITULO III. DOS GRANDES ACUERDOS DE INTEGRACIÓN EN LA REGIÓN: TPP Y RCEP

El presente capítulo es una descripción de las características principales de dos acuerdos comerciales dentro de la Cuenca del Pacífico: Por un lado, el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) y por el otro, la Asociación Económica Integral Regional (RCEP).

El objetivo principal de este apartado es reconocer los elementos distintivos de cada acuerdo basado en su origen y evolución, así como la visión estratégica de participación de los miembros involucrados en cada iniciativa. Dividido en dos grandes secciones, la primera es destinada al análisis del acuerdo TPP, mientras que la segunda cubre los elementos del RCEP. Ambas secciones parten del inicio de las negociaciones, las características económicas del bloque en conjunto, con mención especial al comercio entre miembros, el contenido de las negociaciones y finalmente la posición de los miembros.

3.1 El Acuerdo de Asociación Transpacífico

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) es un acuerdo considerado por la comunidad internacional como uno de los mecanismos comerciales de mayor relevancia en el escenario mundial. Conformado por doce economías de tres continentes (América, Asia y Oceanía), su objetivo principal es convertirse en la plataforma para potencializar la integración de la región en el seno la APEC) (Secretaría de Economía de México, 2012).

La génesis del TPP surgió durante una reunión de APEC en 2002 en México. Entre los líderes congregados, Chile, Singapur y Nueva Zelanda decidieron establecer un mecanismo para mejorar la liberalización del comercio en la región. El proyecto se denominó **“Pacific Three Closer Economic Partnership Agreement”** (P3 CEP o

simplemente P3) y visualizaba eliminar el 90 por ciento de las tarifas arancelarias en 2006 y la erradicación total de las mismas en 2015 entre las partes (Uscanga, 2013).

Tres años después, Brunei Darussalam se incorporó a las negociaciones formándose el P4 o Acuerdo de Asociación Económica Estratégica (TPP), cuyo carácter estratégico es adquirido al buscar otras áreas de cooperación comercial y tecnológica. A la par de la transformación del P3 al P4, se añadió una nueva cláusula de adhesión en la cual se señala que cualquier economía podría incorporarse al proyecto sin importar si pertenece o no al foro de la APEC (Renata, 2013).

El acuerdo fue firmado por los cuatro países en 2005, y entró en vigor el siguiente año; adoptando temas como comercio de bienes y servicios, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, propiedad intelectual, compras gubernamentales y políticas de competencia.

El gran salto del proyecto se dio cuando en 2008, el presidente George Bush notificó la intención de Estados Unidos de formar parte de él, y en 2009, el presidente Barack Obama anunciará formalmente su compromiso con el TPP, para construir el **“acuerdo comercial del siglo XXI”**. La incorporación de Estados Unidos a las negociaciones provocó una reacción inmediata de la comunidad internacional y como consecuencia se unieron, desde 2008, Australia, Perú y Vietnam; Malasia en 2010; México y Canadá en 2012 y Japón en 2013 (Vinicio, 2013).

3.1.1 Características principales del TPP

En conjunto, los actuales doce miembros representan el 11.02 % de la población total mundial, cerca del 38.1 % del PIB mundial, el 26.3 % del comercio mundial, abarcan el 28.09% de las entradas de inversión extranjera directa (IED) y el 42.5% de las salidas de inversión. (Banco Mundial, 2015). Sin embargo, dentro del TPP existen grandes disparidades, por ejemplo, sólo en términos de capacidad productiva Estados Unidos y Japón representa más del 75% del PIB del bloque, mientras que el resto de las cuatro economías asiáticas (Brunéi, Malasia, Singapur y Vietnam) son el

5.93% del PIB del TPP.

Dentro del proyecto participan cinco economías avanzadas: Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos, Japón y Singapur. Las cuales reúnen 514 millones de personas en el bloque, mientras que los países en desarrollo como México, Perú, Chile, Vietnam, Brunéi y Malasia cuentan con una población conjunta de 295 millones de personas. Por lo que se puede considerar que “el TPP es un proyecto donde por su peso específico predominan las economías **avanzadas**” (Ramírez, 2014, pág. 26).

Sin embargo, la ganancia porcentual de crecimiento que registró el TPP durante el período de 2002-2014 (tasa de 3.68% en promedio) contra la dinámica global (2.86%) fue principalmente por el dinamismo de Perú, Malasia, Vietnam, Chile y Singapur (Banco Mundial, 2015).

En el Cuadro 3, se observa con detalle el comercio entre los miembros del TPP. Es evidente la importancia de la participación de Estados Unidos, resaltando su posición de socio fundamental en la región.

La economía estadounidense es la atracción principal por el tamaño de su población, equivalente al 4.33% de la población total mundial, además de ser el primordial inversor y exportador de la región. Dentro del TPP, Estados Unidos destinan exportaciones de 700 mil millones de dólares, es decir el 43.2% del total de su comercio.

Aunque, más allá del lugar central que ocupa la economía estadounidense, es notorio que existe una fragmentación del bloque en tres grupos subregionales (Ramírez, 2014):

- Canadá y México, orientados hacia la integración con la economía estadounidense. En conjunto la triangulación del TLCAN se convierte en el principal sub mercado dentro del TPP.
- La integración en la región Asia Pacífico donde Japón fue principal receptor de exportaciones asiáticas de Vietnam, Brunei y los países oceánicos de Australia, Nueva Zelanda. ²¹

²¹ Particularmente, Japón mantuvo un volumen exportador en la región de 29.3% cuyo principal

- Y finalmente, Chile y Perú con fuertes vínculos con las economías de América, Asia y Oceanía (Ramírez, 2014, pág. 43).

En total, el volumen de exportaciones intra bloque alcanza el 45.7% de exportaciones. Sin embargo, para la mayoría de los países, el volumen de comercio con Brunei es demasiado limitado, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de los socios, y apenas se comercia de forma transpacífica entre países latinoamericanos y asiáticos.

destino fue Estados Unidos. Mientras que Singapur sostuvo una relación más estrecha con su socio Malasia

Cuadro 3 Comercio entre miembros del TPP

Exportaciones en millones de dólares 2014

ECONOMÍA	SOCIO													TPP	% TPP
	Australia	Brunei	Canadá	Chile	Japón	Malasia	México	NZL	Perú	Singapur	E.U.A.	Viet nam	Mundo		
Australia		39	1,107	231	43,136	5,432	458	7,179	51	7,609	9,943	2,746	240,445	78	32.4
Brunei	925		68	1	3,993	283	..	344	0	260	29	112	10,509	5,089	48.4
Canadá	1,591	10		1,027	9,698	718	4,965	375	721	1,174	363,217	431	472,866	382,336	80.9
Chile	894	0	1,228		7,674	175	1,309	100	1,853	71	9,328	385	76,639	22,122	28.9
Japón	14,169	106	7,968	1,709		13,958	10,612	2,369	747	20,970	129,951	11,742	683,846	200,132	29.3
Malasia	10,076	859	807	173	25,277		1,593	1,601	99	33,263	19,703	4,384	234,135	87,758	37.5
México	1,009	3	10,670	2,148	2,609	195		99	1,730	529	319,205	173	397,506	337,362	84.9
Nueva Zelanda	7,291	5	483	121	2,442	820	236		145	838	3,913	455	41,636	9,459	22.7
Perú	127	..	2,552	1,537	1,583	22	736	30		40	6,234	105	38,459	12,840	33.4
Singapur	15,487	1,897	977	56	16,746	48,998	1,002	2,230	43		24,247	12,904	409,769	109,099	26.6
Estados Unidos	26,494	549	312,371	16,513	66,826	13,068	240,247	4,256	10,054	30,205		5,734	1,619,743	699,823	43.2
Vietnam	4,619	17	2,643	357	14,461	4,378	..	384	274	3,002	28,719		150,475	54,236	36.0
MUNDO	216,163	6,552	460,711	65,219	751,469	225,330	368,626	38,319	37,939	362,815	2,271,558	180,188	18,957,775	4,984,890	26.3
TOTAL TPP	82,683	3,485	340,874	23,873	194,445	88,047	261,158	18,967	15,716	97,961	914,490	39,171	4,376,027	2,080,869	47.6

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD, 2015. Cifras redondeada

Cabe destacar que todos los países miembros hasta el momento ya sostienen acuerdos comerciales vigentes, formando una extensa red de cerca de 25 acuerdos dentro del TPP.

Chile es el país más dinámico a la hora de establecer acuerdos bilaterales con los miembros del TPP. Japón es el país asiático que tiene un acuerdo bilateral con sus socios del bloque (véase Cuadro 4). Mientras que Canadá ha participado menos en la firma de acuerdos entre sus socios.²²

Cuadro 4. Acuerdos bilaterales entre países del TPP

Países	AUS	BRN	CAN	CHL	EUA	JPN	MYS	MEX	NZL	PER	SGP	VNM
Australia	N/C	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	No
Brunéi	No	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Canadá	No	Sí	N/C	Sí	Sí	No	No	Sí	No	Sí	No	No
Chile	Sí	Sí	Sí	N/C	Sí							
EUA	Sí	Sí	Sí	Sí	N/C	No	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Japón	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí
Malasia	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C	No	Sí	No	Sí	Sí
México	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí	Sí
N. Zelanda	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí	No	N/C	No	Sí	Sí
Perú	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	N/C	Sí	No
Singapur	Sí	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí	N/C	Sí
Vietnam	Sí	Sí	No	Sí	NO	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí	N/C

Fuente: (Bartésaghi, 2015).

A la par de ello, varios miembros se encuentran suscritos a otros procesos de integración regionales con diversos compromisos en sectores comerciales y de inversión y cooperación, como la Alianza del Pacífico (AP) cuyos miembros son México, Chile, Perú y Colombia; la Comunidad Andina, la Asociación Latinoamericana de Integración; Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión

²² Además de los acuerdos bilaterales, el cuadro contabiliza los acuerdos plurilaterales, en particular los tratados de libre comercio suscritos por ASEAN con Japón, Australia, Nueva Zelanda, así como el TLCAN y el propio P4.

(TIIP, por sus siglas en inglés) y el propio RCEP del que se hablará en la segunda parte de este capítulo.

3.1.2 Contenido del Acuerdo

En octubre de 2015, el TPP concluyó negociaciones y en la declaración de líderes el acuerdo fue establecido como el mecanismo de última generación para liberalizar el comercio en la región. De acuerdo con el documento preliminar disponible del TPP se describe que:

Mediante el establecimiento de reglas comerciales con un alto estándar que apoyan el comercio del siglo 21 y la ambiciosa liberalización del comercio y la inversión, el TPP fortalecerá y ampliará en beneficio mutuo los vínculos entre nuestras economías; mejorará nuestra competitividad regional y global; apoyará la creación de empleos y nuevas oportunidades para los jóvenes; promoverá el crecimiento económico y el desarrollo de nuestros países; apoyará la innovación y ayudará a aliviar la pobreza; y garantizará grandes beneficios para nuestros pueblos (Secretaría de Economía de México, 2015).

Para llegar a este punto, el proceso de negociación no resultó ser fácil ni rápido. El proyecto postergó su fecha de conclusión que tentativamente se había establecido para 2013, cuando Malasia ya se había incorporado en 2011. Sin embargo, por la ambición de sus objetivos y por las **controversias entre sus miembros, así como “el fuerte interés de Estados Unidos de incluir a sus socios comerciales Canadá, México y Japón en 2013, el proyecto se postergó casi tres años más”** (Bartesaghi, 2015, pág. 48).

Durante los más de ocho años, las negociaciones se mantuvieron en secreto y sólo se pudieron dar a conocer boletines de trabajo en la formación del TPP. Sólo los representantes comerciales de los países miembros, cuyas delegaciones generalmente incluyeron funcionarios de otros sectores, estuvieron involucrados en el proceso de negociación.

En las veintiuna rondas de negociación que se realizaron para concluir el TPP se

presentaron posiciones oficiales, y en caso de algunos países se recibieron retroalimentaciones externas de grupos de sus propios países sobre asuntos directamente de interés. El contenido particular de los capítulos a negociar y los borradores oficiales del texto mismo no los conocía ni siquiera los legisladores de los países miembros.

Las especulaciones sobre el secretismo con el que se gestaba el acuerdo cobraron más fuerza cuando una publicación filtrada del capítulo de propiedad intelectual del TPP por la plataforma WikiLeaks demostró las fuertes medidas proteccionistas que restringen el uso de patentes, y de marcas por medio de la renovación de los derechos de las grandes empresas con 50 años de vigencia en promedio, sobre todo para productos farmacéuticos (Ruiz, 2013).

Las protestas se levantaron y en noviembre de 2013, 151 diputados demócratas dirigieron una carta a Barack Obama criticando a la Casa Blanca por no propiciar suficientes consultas sobre el TPP entre el gobierno y el Congreso que negociaba bajo la figura del *fast track*²³. En otras palabras, apuntan a la falta de transparencia del proceso y en cómo se ha negado un debate abierto y participativo en el propio parlamento. Y de igual forma prestigiosos profesores de leyes de Estados Unidos, involucrados con temas de propiedad intelectual, le escribieron Obama y al Congreso pidiendo un debate abierto y transparente dentro de la negociación.

En otros países, como Chile y Japón, la sociedad civil también se manifestó en contra del proyecto de negociación secreta por considerarlo un respaldo a los intereses hegemónicos, más que el instrumento para promover el crecimiento y desarrollo de la región.²⁴

Por su parte, las negociaciones encontraron grandes debates y controversias debido

²³ La Casa Blanca estaba negociando el TPP bajo la figura del *fast track*, con lo cual el gobierno de Obama no tenía que dar cuenta pormenorizada al Congreso de su país de los alcances del instrumento multilateral y así evitar críticas internas al mismo. (Anguiano, 2013, pág. 28)

²⁴ Manifestaciones de este tipo se observaron en el portal de web chileno: www.tppabierto.net donde se recaban firmas para impedir su ratificación, así como protestas públicas frente al Congreso en Washington en junio, 2014.

a la complejidad de los temas entre los países. Por ejemplo, el caso de Japón y las discusiones bilaterales con Estados Unidos ante la protección de sus mercados agrícola sensibles como carne, arroz y azúcar y automotriz. Por otro lado, las importaciones neozelandesas se negaron a la apertura de bienes como carne o leche frente a la competencia de Australia, o el textil frente a la producción vietnamita (Bartesaghi, 2015).

Finalmente, la versión publicada en noviembre contiene los temas sobre: 1) Disposiciones iniciales y definiciones generales; 2) Trato Nacional y acceso de mercancías al mercado; 3) reglas de origen y procedimientos relacionados con el origen; 4) mercancías textiles y prendas de vestir; 5) administración aduanera y facilitación del comercio; 6) defensa comercial; 7) medidas sanitarias y fitosanitarias; 8) obstáculos técnicos al comercio; 9) inversión, 10) comercio transfronterizo de servicios; 11) servicios financieros; 12) entrada temporal de personas de negocios; 13) telecomunicaciones; 14) comercio electrónico; 15) contratación pública; 16) política de competencia, 17) empresas de propiedad del Estado y monopolios designados; 18) propiedad intelectual; 19) laboral; 20) medio ambiente; 21) cooperación y desarrollo de capacidades; 22) competitividad y facilitación de negocios; 23) desarrollo; 24) pequeñas y medianas empresas; 25) coherencia regulatoria; 26) transparencia y anticorrupción; 27) disposiciones administrativas e institucionales; 28) solución de controversias; 29) excepciones y disposiciones generales y 30) disposiciones finales (Secretaría de Economía de México, 2015).

Entre las características que destacan del documento, se encuentran las posiciones arancelarias en el comercio de bienes que en su mayoría serán objeto de inmediata y total desgravación. También, resalta la participación del sector terciario en regulaciones sobre comercio electrónico, servicios financieros, comercio transfronterizo de servicios, telecomunicaciones y propiedad intelectual.

Además de la incorporación de los temas tradicionales de los acuerdos de segunda generación, como inversiones, medidas sanitarias y fitosanitarias y compras de gobierno, el TPP ha incluido disposiciones referentes al desarrollo y la competencia.

Referido al capítulo de desarrollo, se **ha incluido “reconocer que las Partes afirman** su compromiso de promover y fortalecer un ambiente abierto de comercio e inversión que busca mejorar el bienestar, reducir la pobreza, elevar el nivel de vida y crear nuevas oportunidades de empleo **en apoyo al desarrollo”** (Secretaría de Economía de México, 2015).

Incluso se afirma que el TPP ha sido diseñado de manera que toma en consideración los diferentes niveles de desarrollo económico de las partes, aunque no se señala de manera concreta medidas para mitigar esas disparidades, y sólo se recomiendan una agenda de voluntades políticas.

Por último, las consideraciones finales prevén cambios tras la presentación ante las legislaturas correspondientes a cada país, la cláusula de adhesión de otros miembros y los mecanismos para abandonar el acuerdo.

En suma, el acuerdo intenta perfilarse como el modelo de reglas que elimine o disminuya tanto barreras arancelarias como no arancelarias con un enfoque regional. Se pretende que el TPP sea la plataforma para la integración económica regional, y que más economías de Asia Pacífico se sumen a él.

Las economías que integran al TPP tienen la característica de ser economías con niveles considerables de apertura comercial, y al menos una experiencia relativa en negociaciones de segunda generación, por lo que dentro del bloque han encontrado un incentivo para participar o un desafío por no hacerlo.

3.1.3 La estrategia de los miembros

El TPP está conformado por una diversidad de economías que esperan encontrar en el marco de este acuerdo un espacio de oportunidades en materia comercial, inversión extranjera y avances en tópicos como servicios, cooperación, innovación y cadenas de valor. A continuación se describe de manera general la posición de los miembros dentro del TPP.

Australia y Nueva Zelanda encuentran beneficios en la posibilidad de expandir su comercio e inversiones con socios con quienes no se tienen ningún convenio

bilateral, Canadá, México, Perú y Japón son los mercados potenciales para estas economías.

Por ser economías avanzadas, Nueva Zelanda y Australia esperan que se establezcan oportunidades de negocios por la acumulación de origen y normas técnicas, estas economías tienen grandes avances en dichos capítulos y esperan efectos benéficos en la armonización de las normas vinculadas con el comercio (Bartesaghi, 2015).

Además, de la promoción del TPP como el modelo estándar de los acuerdos mundiales, el especial énfasis de estas economías son los temas referentes a sectores como servicios financieros, inversión, comercio electrónico, telecomunicaciones y compras gubernamentales. Como se señala, **“los intereses defensivos más notorios** presentados por Australia tienen que ver con la propiedad intelectual, por lo que busca un equilibrio entre la promoción de la inversión y la innovación, pero con un razonable acceso a los medicamentos. Disyuntiva que no es ajena a otros países que **enfrentan negociaciones de estas características”** (Bartesaghi, 2015, pág. 50).

Japón es uno de los actores principales del acuerdo, y su participación dentro del tratado significó un gran debate político interno debido al peso estratégico que posee el TPP, y por las condiciones internas que enfrentaba el país. Acababa de ocurrir el Tsunami en 2011, y el choque de barcos en Senkaku en 2010 ocasionó una disputa territorial con China. Lo que mantenía la expectativa sobre su incorporación al proyecto, y si ésta representaba más peligros que beneficios.

Sin embargo, de pronto y a la par de otras negociaciones en Asia, el gobierno japonés comenzó a hablar de su participación en el TPP (Kagami, 2011). El peso definitivo de la decisión lo obtuvieron las oportunidades comerciales con Estados Unidos.

A pesar de las dificultades de diálogo en materia agrícola, la relación bilateral con Estados Unidos se aceleró debido a que Corea del Sur suscribió un acuerdo con el país americano, lo que afectaría las ventajas comparativas de acceso a Japón a los mercados estadounidenses, sobre todo, dentro del sector industrial, más específicamente el automotriz. Por lo que, el TPP representa para la nación nipona

una plataforma para asegurar su mercado y abrir nuevas oportunidades de liberalización en materias históricamente sensibles. (Bartésaghi, 2015)

Por otro lado, cuando se le preguntó al Ministro de Relaciones Exteriores de Singapur cuál era el objetivo de firmar el TPP, si ya existía un TLCAN con Estados Unidos, el ministro Shanmugam respondió que si se hablaba simplemente de economía, Singapur tendría pocas razones para impulsar el pacto comercial. Lo que realmente motivaba a construir el TPP era la importancia de la estrategia estadounidense sobre Asia Pacífico y su fuerte relación bilateral con este país (Au Young, 2015).

Se espera que Singapur sea beneficiado con una parte relativamente pequeña del TPP en comparación con sus vecinos de la región (Vietnam y Malasia), debido en parte a sus acuerdos de libre comercio existentes entre las principales economías. Sin embargo, el TPP representa una estrategia global del país por mantener relaciones de amistad y confianza entre Estados Unidos, al igual que las que mantiene con China y Japón (Au Young, 2015).

Por su parte, para Vietnam, Malasia y Brunei el énfasis del proyecto del TPP fueron los posibles beneficios que podrían obtenerse de los volúmenes comerciales de Japón y Estados Unidos, el entorno competitivo en el que está posicionado y las reducciones arancelarias de productos clave de exportación e importación para las economías (Sieburg, 2016).

Mientras que la participación de los países latinoamericanos dentro del TPP tiene origen a la creciente importancia que ha tenido la región Asia Pacífico con su mercado. Chile, a pesar de ser una economía de gran apertura comercial, busca colocar productos que no gozan de las condiciones de acceso deseado entre sus socios. Por lo que, el TPP sirve como una plataforma para mejorar los términos de intercambio, sobre todo de las exportaciones chilenas hacia Japón, Malasia y Canadá, cuya importancia radica en los mercados para el sector agrícola y forestal (Fierro, 2015). Chile visualiza una adhesión regional, sobre todo asiática, y previendo que economías como Indonesia o Filipinas decidieran integrarse al bloque, ve la

oportunidad de diversificar sus mercados sin la necesidad de negociar tratados nuevos.

Asimismo, Perú -que ya ha intentado colocarse en los mercados asiáticos reforzando su participación a través de acuerdos con China, Singapur, Corea y Japón, en 2008 se suscribió al TPP con la idea de aprovechar las ventajas de encadenamiento de la región. De acuerdo con el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, la suscripción del TPP permitirá a las PYMES peruanas acumular insumos y procesos productivos con todos los países miembros, fomentando directamente su integración económica y complementación productiva especialmente en la industria metalmeccánica o textil (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, 2015).

Para México, su papel dentro del TPP tiene un valor estratégico en dos perspectivas. El primero es el aspecto norteamericano; dado el TPP es un instrumento altamente estratégico para nuestro principal socio comercial y por nuestra dependencia comercial, se espera abrir las posibilidades de vincular las exportaciones mexicanas de Estados Unidos a Asia, a la par de evitar erosionar nuestras preferencias en el mercado norteamericano. Además, una participación dentro del bloque evitaría quedar en desventaja frente a Estados Unidos y Canadá como destino para traer futuras inversiones.

La segunda perspectiva es el aspecto asiático. México busca aprovechar la dinámica de los mercados asiáticos, que en los últimos años han sido los más sobresalientes a nivel mundial, y lograr diversificar mercados con las economías de Australia, Brunéi, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, con quienes no se tiene un tratado comercial. A su vez, se espera que “al negociar términos de comercio preferente a través del TPP con estas economías, México se acerque a los mercados cuyo ciclo económico mantiene una estrecha relación con economías con fuerte crecimiento como China e India, que podrían contribuir al objetivo de diversificación de nuestros **mercados**” (Secretaría de Economía de México, 2012, pág. 8)

No obstante, dichas posturas podrían entenderse como que no existe un esfuerzo real en la política comercial mexicana por acercarse al mercado chino, pues en lugar de explorar la construcción de un acuerdo formal con China, la prioridad del gobierno mexicano se mantiene en la relación estadounidense.

Además, se sigue careciendo de una real acción de negocios integrada a Asia. Por ejemplo, México sostiene un Acuerdo de Asociación Económica con Japón desde 2005 (Japón representa el 16% del PIB del TPP), pero sólo se destina el 1% de las exportaciones nacionales al socio nipón.

Por su parte, Canadá señala que su estrategia al añadirse al TPP fue buscar un mayor acceso a los mercados internacionales en sus sectores económicos con mayor rendimiento, como la producción agrícola y el sector automotriz. Sin omitir que la clave de su inserción, también fue el peso influyente que sostiene Estados Unidos con su economía (Parlament of Canada, 2013).

Es evidente que para todas las economías del TPP, el peso de Estados Unidos es primordial, ya sea porque a la creciente competitividad de países en desarrollo hay que asegurar el principal destino de exportación, o porque involucra la posibilidad de incrementar relaciones de comercio, inversión o cooperación con la economía norteamericana.

Para la Casa Blanca, el TPP se liga a un proceso de liberalización integral en la Cuenca del Pacífico para mejorar las prácticas de penetración a los mercados de la región y crear mayores empleos a sus ciudadanos. De acuerdo con Departamento Comercial de Estados Unidos, el TPP eliminará 18,000 diferentes impuestos a las exportaciones estadounidenses y proveerá el acceso a mercados vitales de Asia Pacífico para trabajadores, empresarios y granjeros (Office of the United States Trade Representative, 2016).

La información oficial del Departamento de Comercio enlista una serie de sectores donde se reduce importantes tarifas arancelarias de las importaciones americanas al resto de los países miembros. Por ejemplo, en productos automotrices americanos, se eliminarán tarifas en más del 70% de estos productos de exportación hacia los otros socios. A partir de la entrada en vigor del TPP estos impuestos serán eliminados a la par de barreras no arancelarias, principalmente con Japón.

Simultáneo a las reducciones arancelarias, el TPP ofrece la expansión de las reglas laborales y estándares ambientales, se incluyen reglas para promover el comercio basado principalmente con el Internet (sector liderado por Estados Unidos), así

como normas estrictas que aseguren la innovación. Para la nación norteamericana, la misión del TPP es ayudar a preservar el mercado único, global y digital.

Estas características forman parte de los tres objetivos claves en el TPP para Estados Unidos: 1) conseguir un TLC regional de alto estándar; 2) desarrollar una plataforma amplia para la liberalización del comercio sobre todo en Asia Pacífico; y 3) darle a Estados Unidos la oportunidad de establecer nuevas reglas en asuntos emergentes y novedosos. (Office of the United States Trade Representative, 2016)

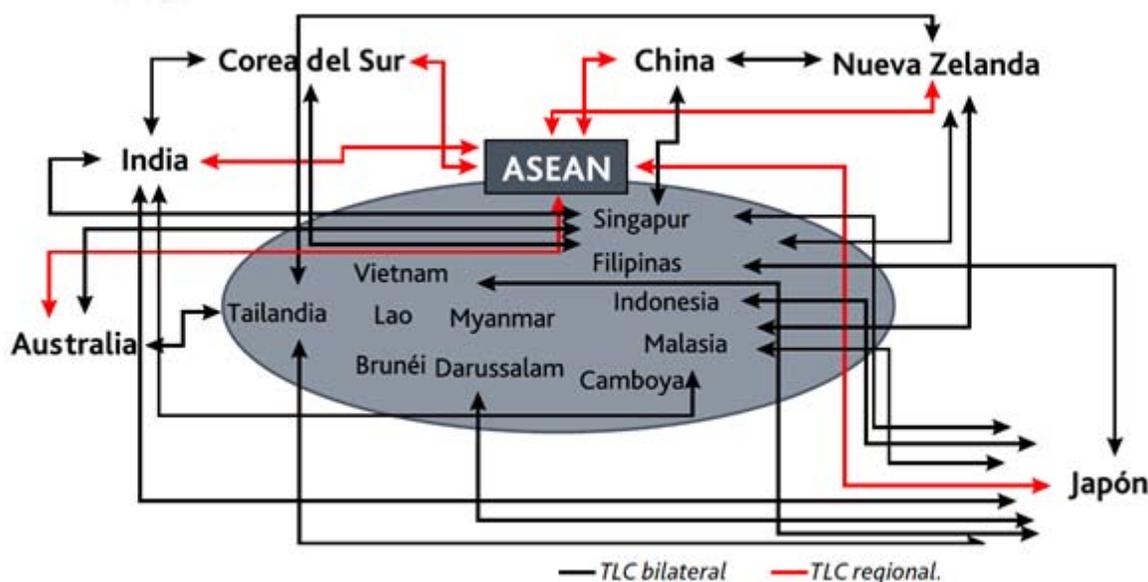
A ello, habrá que señalar el interés político y estratégico por contener a China ante su crecimiento y presencia internacional. Pues, en reiteradas ocasiones el presidente Barack Obama ha señalado que “...otros países deberían jugar con las reglas que **Estados Unidos y sus socios establezcan, y no al revés**” (Obama, 2016). Por lo que no se oculta el interés geopolítico del gobierno estadounidense por limitar la influencia de China en la región, y en el mundo. Este punto se detallará en el siguiente capítulo.

3.2 La Asociación Económica de Integración Regional.

A la par de las negociaciones del TPP, en la región de Asia-Pacífico, otro proyecto de integración se gesta con 16 economías exclusivamente asiáticas: la Asociación Económica de Integración Regional (RCEP, por sus siglas en inglés).

Desde la construcción de la ASEAN, la explosión por alianzas regionales entre los participantes del proyecto y sus vecinos regionales (ASEAN+1) han construido una gran red de acuerdos comerciales, que entre sus logros se atribuye el incremento sustancial del comercio en la región. Como se observa en el diagrama 2 una serie de TLC bilaterales y regionales han sido firmados por las 16 economías de la región, evidenciando el efecto del *spaguetti bowl*.

Diagrama 2. TLC bilaterales y regionales en Asia Oriental.



Fuente: Tomado de (Rizal, 2014)

Los intercambios de comercio entre sus vecinos, principalmente con China e India, han contribuido a estimular la economía de algunos miembros de ASEAN y en el afán de fortalecer estas redes se pensó en construir una arquitectura que combine tres elementos claves de la cooperación central en ASEAN: a) la utilidad de los ASEAN+1; b) los esfuerzos de la dinámica de la integración asiática; y c) la cooperación de bloques en la región (Fukunaga & Isono, 2013).

De ello, en 2005 surgieron dos estudios para determinar el nuevo mecanismo de integración asiática. El primero fue promovido por China, y consistía en desarrollar un Tratado de Libre Comercio del Este Asiático (EFTA, por sus siglas en inglés) que incluyera a los 10 miembros de ASEAN más las economías de Japón, Corea y China. (ASEAN+3). La propuesta del EFTA se limitaba exclusivamente a liberalizar el comercio de bienes, rubro que China dominaba mejor.

La segunda opción fue propuesta por Japón, y denominado como Asociación para la Integración Económica del Este Asiático (CEPEA, por sus siglas en inglés) en el que se incluyó a los miembros de ASEAN más seis economías (China, Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda e India). Y se enfatizaba en temas de mayor interés para

Japón, como propiedad intelectual, barreras no arancelarias e inversión (Shujiro, 2007).

A finales de 2009 se presentó la primera fase de estudios de cada proyecto, la delegación de investigación, en la que participaban los ministros de ASEAN, entendió que cada proyecto tomaba dos caminos distintos y competitivos. Por lo que se optó por el equilibrio, y se conjugaron las temáticas de ambos proyectos pero con la participación de las 16 economías (que propuso Japón) en un solo esquema. En 2011 concluyeron la investigación del proyecto conjunto, y el siguiente año se iniciaron negociaciones formales para un nuevo acuerdo denominado: Asociación Económica Regional Integral (RCEP) (Shujiro, 2007).

3.2.1 Las negociaciones del RCEP

En las negociaciones del RCEP se ha establecido que el objetivo del proyecto es apoyar y contribuir al desarrollo económico equitativo entre los países participantes, así como el fortalecimiento de la cooperación regional (Regional Comprehensive Economic Partnership, 2012).

Guiándose por una serie de principios, se ha establecido que en las negociaciones el acuerdo tendrá las siguientes características:

1. Compatibilidad con la OMC, incluyendo artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS.
2. El RCEP tendrá una participación más amplia y más profunda con mejoras significativas con respecto a los TLC ASEAN + 1 existentes, al tiempo que reconoce las circunstancias individuales y diversas de la participantes.
3. El RCEP incluirá disposiciones para facilitar el comercio y la inversión así como mejorar la transparencia en las relaciones comerciales y de inversión entre los países participantes para facilitar la participación de los países en las cadenas de suministro globales y regionales.
4. Teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los países participantes, el RCEP incluirá las formas adecuadas de flexibilidad,

incluyendo la provisión de un tratamiento especial y diferenciado, además de la flexibilidad adicional a los Estados menos adelantados.

5. Los TLC ASEAN + 1 y los acuerdos de libre comercio bilaterales /multilaterales entre dos o más países participantes seguirán existiendo. El RCEP no va en detrimento de los términos y condiciones de los acuerdos previos.

6. Cualquier socio de la red de ASEAN+1, que no participó en las negociaciones desde el principio, se le permita unirse según los términos y condiciones que se acuerden con todos los demás participantes. Además con la cláusula de adhesión cualquier socio externo podrá incorporarse finalizando las negociaciones del RCEP.

7. Las provisiones para la asistencia y capacitación técnica pueden ponerse a disposición sobre la base de los TLC ASEAN +1, a los países en desarrollo y los países menos desarrollados que participan en el RCEP de acuerdo al marco del cumplimiento de las obligaciones.

8. Las negociaciones sobre el comercio de bienes, comercio de servicios, inversiones y otras áreas serán llevados a cabo en paralelo para asegurar un resultado integral y equilibrado (Regional Comprehensive Economic Partnership, 2012).

Con estos puntos es notorio que el proyecto busca mantener la centralidad institucional de la ASEAN, homogeneizar áreas de liberalización y reducir costos en las transacciones en las redes de producción y distribución regional bajo un aspecto conciliador, es decir con una flexibilidad a los miembros menos desarrollados.

Y aunque, el contenido exacto del RCEP aún no se da a conocer, del estudio previo se sabe que en las negociaciones a servicios se pretende eliminar de manera sustancial las restricciones y/o medidas discriminatorias de todos los sectores, y modos relacionados al comercio de servicio entre los países participantes (Shujiro, 2007).

En materia de inversiones, se cubrirán los cuatro pilares del tema: promoción, protección, facilitación y liberalización. Y en este ámbito, aún sin la existencia de normas de inversión multilaterales en la región, el proyecto promoverá los flujos de IED y las transferencias de tecnologías de las empresas multinacionales de manera fácil y sencilla. (Ferrado, 2013)

Además, el RCEP contiene tópicos referentes a cooperación económica y técnica; propiedad intelectual, competencia, solución de diferencias, entre otros. (Regional Comprehensive Economic Partnership, 2012)

Hasta ahora, no se sabe de la incorporación de la cobertura a nuevas cuestiones comerciales como la política de competencia, el medio ambiente y las normas laborales.

Estos temas tienen cada vez un mayor tratamiento en los acuerdos comerciales más amplios en otras regiones, y es de suma importancia que la región se integre a esta dinámica si no quiere verse limitada hacia otros acuerdos, o a la atracción de nuevos miembros.

3.2.2 Potencial económico del RCEP

El RCEP equivalente al 49% de la población mundial y albergar a las economías más pobladas del mundo, convirtiéndose en el mercado potencial más grande. Contabiliza el 30% del PIB mundial, el 26% de las importaciones, 28% de las exportaciones en el mercado internacional y acapara el 30% de la IED total del mundo (Banco Mundial, 2015).

Sin embargo, con sus dimensiones, el RCEP reúne a economías con grandes diferencias estructurales, y por mayoría predominan las economías en desarrollo. Destaca, principalmente, la participación de China en el bloque, aunque en el sentido productivo, el RCEP tiene como dínamo principal no solamente a China, sino a la triada Japón-Corea-China (Ramírez, 2014).

De acuerdo con el Cuadro 5, en 2014, la agrupación de ASEAN fue el primer destino de la IED del mundo en la región y registró un PIB de más de 6 billones de dólares, considerándose como la tercera economía en la región. Y junto con sus principales socios China, Japón y Corea del Sur, la subagrupación ASEAN+3 es considerado el “motor de Asia Oriental” (Sheng, 2011).

Cuadro 5. Indicadores económicos de los miembros del RCEP

2015 / Millones de dólares

País	IED (Salida) % del mundo	IED (Entrada) % del mundo	Importaciones	Exportaciones	Población Total	PIB PPA
Japon	8.39	0.17	799	699	127,132	4,530,337,971
China	8.57	10.46	1,809	2,244	1,364,270	17,188,685,792
Corea	2.26	0.81	529	621	50,424	1,695,728,305
ASEAN	5.91	10.81	1,160	1,300	631,968	66,012,293,757
Australia	-0.03	4.22	240	241	23,470	1,015,234,732
Nueva Zelandia	0.00	0.28	41	42	4,510	152,637,429
India	0.73	2.80	405	330	1,295,292	7,044,593,563
RCEP	25.82	29.55	4,982	5,477	3,497,065	97,639,511,550

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial, 2015.

Por su parte, la India es la segunda economía individual del proyecto con el mayor nivel de PIB y población en la región, además de ser poseedora de un gran talento humano.

El país hindú se ha convertido en uno de los países en desarrollo más dinámico de los últimos años. En el año de estudio, su economía creció al 6.9% y el tamaño de su PIB rebasó a economías como Japón, Australia y Corea (véase Cuadro 5).

La India comenzó reformas de liberalización desde 1991, sin embargo comparada con los países vecinos del sudeste asiático aún continúan las barreras que contrasta e imposibilitan la liberalización de su economía, y persisten numerosos problemas de infraestructura y desarrollo económico vital.

A diferencia de sus vecinos, la India todavía mantiene un bajo nivel de intercambio

en la zona, menos del 20% del total de su comercio (UNCTAD, 2015). No obstante, estos tópicos son considerados como oportunidades en las que el RCEP pretende incursionar, extendiendo la cooperación para el desarrollo de recursos humanos, infraestructura y demás áreas para potencializar al país y a la región en general (Shujiro, 2007).

Dado que el objetivo del RCEP es construir una importante plataforma para ampliar la liberalización en Asia Pacífico, se considera que la India es la clave del proyecto.

La inclusión de la India a la dinámica regional puede servir como base para que compañías regionales extiendan las inversiones en el país, aprovechando el potencial de su mercado pero sobre todo, el desarrollo tecnológico que ofrece; lo que de facto representaría una oportunidad para repensar la estrategia global y regional (Shujiro, 2007).

Desde la perspectiva de la India, el RCEP representa ser un instrumento moderno de comercio para insertarse en las redes de producción regionales, y aumentar las oportunidades comerciales con sus vecinos. Además, su inclusión al proyecto le permitirá desempeñar un papel geoeconómico para influir en la construcción de una arquitectura comercial en la región del pacífico asiático (Mukumba, 2014).

3.2.3 Los lazos estratégicos del RCEP

Ahora bien, si se toma los países que conforman la ASEAN como el centro de intercambio comercial del RCEP, el volumen de comercio que sostiene ASEAN con sus socios es el 58% del total de sus exportaciones, aunque el 50.8% de comercio ASEAN solamente se realice entre ASEAN+3 (véase Cuadro 6).

Al igual que el país hindú, Australia y Nueva Zelanda forman parte primordial en la estrategia de incrementar de manera exponencial los encadenamientos productivos de la región.

En el Cuadro 6 se observa cómo relativamente Australia y Nueva Zelanda mantienen una participación importante en el comercio intra- regional; por ejemplo, ocho de sus diez principales socios comerciales de Australia se encuentran dentro de la zona, y 58% del total del comercio de Nueva Zelanda se sostiene con los miembros del bloque.

Aunque, en comparación con los países de la ASEAN+3 que comparten y ofrecen un alto porcentaje de productos y piezas manufacturadas que se incorporan a las redes de producción intrarregionales, Australia, Nueva Zelanda e India aún no tienen cavidad tan evidente en esta dinámica.

Cuadro 6. Volumen de exportaciones entre miembros del RCEP

Millones de Dólares 2014

ECONOMÍA	SOCIO									
	Australia	China	India	Japón	Corea	NZL	ASEAN	Mundo	RCEP	% RCEP
Australia		814	80	431	179	72	267	2,404	1,843	77
China	391		542	1,494	1,003	47	2,721	23,423	6,199	26
India	26	134		58	48	3	313	3,175	582	18
Japón	142	12,499	81		505	24	1,039	6,838	3,040	44
Corea	103	1,453	128	322		17	848	5,731	2,872	50
Nueva Zelanda	73	83	5	24	15		42	416	242	58
ASEAN	463	1,581	433	1,205	521	64	3,271	12,948	7,538	58
Mundo	2,162	16,873	4,533	7,515	5,054	383	13,287	189,578	49,806	29
RCEP	1,198	5,315	1,269	3,535	2,271	228	8,500	54,937	22,316	41

Fuente: Elaboración propia con datos de la UNCTAD, 2015.

Por ello, la estrategia manifestada de incrementar las cadenas de producción se basa en la idea de los países que forman el RCEP, especialmente la agrupación ASEAN +3, se acerquen a estos nuevos socios con la finalidad de asegurar el suministro de recursos primarios que ofrecen tanto Australia como Nueva Zelanda, así como ampliar la participación del mercado hindú (Fukunaga & Isono, 2013).

Las consideraciones en comercio e inversión a las políticas en la India y Australia son un punto de clave y tareas para obtener un TLC ASEAN+6 (o RCEP), a pesar de que estos países aunque ya sostienen algunos tratados de libre comercio con algunas economías, su campo de aplicación se encuentra en diferentes áreas y por lo tanto de un rango más limitado (Shujiro, 2007).

En cuanto a los espacios que se podrían aprovechar en la creación del RCEP, destaca el comercio de servicios, sobre todo exportación e importación de bienes tecnológicos.

Se espera que las firmas desarrolladoras de software de la India se incorporen a las redes de producción, especialmente con Japón, China y Corea; mientras que uno de los roles jugado de Australia en el desarrollo tecnológico sea el intercambio universitario. Dichas tareas entran en la labor de una cooperación regional, al expandir el comercio de servicios, disminuir la discriminación y calificar a la **población en ocupaciones más “técnicas”** (Shujiro, 2007).

De igual forma, el RCEP contempla que la adición de Australia, India y Nueva Zelanda con sus grandes portafolios energéticos suministren recursos al Sudeste Asiático, lo que podría ascender el ratio de autosuficiencia energética en la región y expandir la cooperación a estos tópicos que tradicionalmente tienen escenarios conflictivos. Dichas posibilidades de la cooperación energética se extiende a los mercados de carbón y gas natural, para competir con la dependencia al Medio Oriente, estimule una reforma energética y expandan las opciones que respondan a emergencias energéticas implementando medidas más amigables con el medio ambiente (Shujiro, 2007). Un aspecto de suma importancia geoeconómica para China y Japón.

Por otro lado, la participación de las exportaciones chinas en la región representa el 26% de su comercio total. Un porcentaje relativamente pequeño en comparación de otros socios, pero que en términos de magnitud absoluta, ascienden a más de 6 mil millones de dólares, lo que coloca China como la primera economía exportadora en la región. A ello se suma la atracción del mercado chino para las economías vecinas por el reforzamiento de los vínculos financieros. Ya sea porque a través del RCEP se pueden promover el papel de inversionistas que se encuentran en Singapur, Taiwán o Vietnam, y que son de origen chino, canalizando recursos a proyectos de modernización como infraestructura (Shujiro, 2007).

Por último, se había previsto concluir las negociaciones del RCEP al término del 2015. Sin embargo, éstas hasta diciembre de 2016 aun no finalizan, debido, entre otras cosas, a la complejidad de intereses que se pretenden negociar. Al respecto, delegados que forman parte de las negociaciones han señalado que el RCEP buscará abordar las pequeñas y medias empresas (pymes) a fin de facilitar sus exportaciones, dado el rol que cumplen en producción y empleo en muchos de los países en cuestión. Así como considerar incorporar otros temas a los inicialmente, y poder concluir finalmente las negociaciones en 2017. (Internacional Center for Trade Sustainable and Development, 2016)

3.3 Reflexiones finales

Por sus dimensiones económicas, comerciales y geográficas, ambos acuerdos representan importantes mecanismos de liberalización comercial para los miembros participantes e instrumentos claves en la arquitectura regional e internacional. No obstante, la conformación de los proyectos está lejos de ser uniforme; la existencia de grandes diferencias de desarrollo entre socios ocupa un lugar central en el proceso de negociación y aplicación de cada mecanismo

Dentro del TPP, la economía estadounidense promueve y fortalece la credibilidad del proyecto. Desde la adhesión de Estados Unidos al TPP, en 2009, el rumbo de las negociaciones ha seguido el interés del Gobierno americano por establecer nuevas reglas en el Pacífico, que se asocian a una contención del crecimiento chino en la región. La proyección global de China se manifiesta ahora no sólo en cuestiones comerciales, económicas y financieras, sino en aspectos geopolíticos. Y en 2013, China ha promovido el proyecto del RCEP como una reacción ante las medidas discriminatorias del TPP.

El contexto de la emergencia de estos dos acuerdos de comercio que surgen en la región está enmarcado por las oportunidades de crecimiento de la zona, los cambios de estrategia de los miembros, pero sobre todo en la proliferación de mecanismos comerciales de cooperación e integración dentro de la Cuenca del Pacífico.

Hay un elemento que no debe perderse de vista dentro de la formación de estos dos acuerdos comerciales, y eso es que la integración resulta ser un instrumento potencial para establecer determinadas condiciones económicas o políticas al aumentar el poder de negociación frente a otros países terceros o agrupaciones regionales.

Tanto el TPP como el RCEP parecen **entrar en el “juego de bloques económicos”**, al decidir construir nuevas alianzas con viejos o nuevos socios comerciales. Para determinar en qué medida esos mecanismos son más eficientes para la liberalización o la exportación de credibilidad, será necesario construir un comparativo de objetivos y visiones que son impulsados dentro de los procesos.

CAPITULO IV. LOS ESCENARIOS EN EL PACÍFICO: COMPETENCIA ENTRE EL TPP Y EL RCEP

El presente capítulo hace un recorrido por las diferencias entre el TPP y el RCEP que se han planteado en sus objetivos, contenido y visiones. Se ha incluido que a la par del contraste entre los acuerdos en sus perfiles, el eje central es la competencia basado en la relación de dos de sus principales promotores: China y Estados Unidos.

Dividido en cuatro secciones, el trabajo analiza la posibilidad de una convergencia que se ha mencionado en la literatura (Petri, 2014) se argumenta que dado la naturaleza de su origen y visiones, tanto el TPP como el RCEP siguen caminos distingos; la segunda sección recorre las diferencias entre los acuerdos; la tercera parte describe la relación entre Estados Unidos y China, con especial énfasis en las posturas estratégicas de estos dos actores. Finalmente, se analiza la posibilidad de que China ingreso al TPP.

4.1 ¿Hacia el mismo camino?

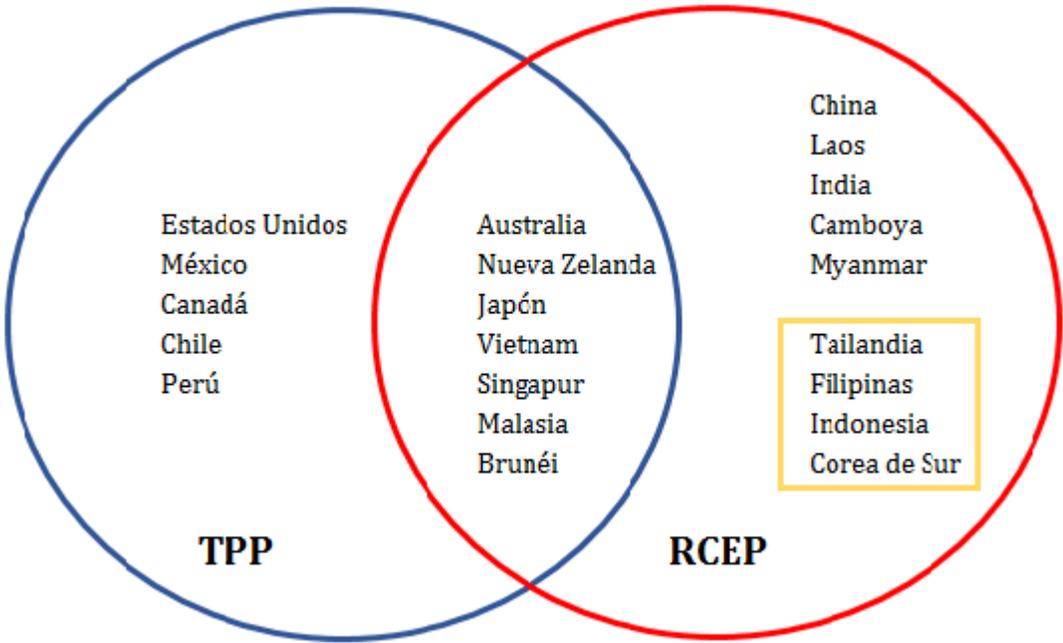
En 2006, las economías de la APEC acordaron examinar la perspectiva a largo plazo de un Área de Libre Comercio en la región de Asia y el Pacífico (FTAAP). Y en la reunión de 2010, los líderes de la APEC emitieron un documento denominado **“Rutas hacia la FTAAP”**. En él se instruía las medidas concretas para la realización de la FTAAP, como un instrumento importante para promover la agenda de integración en la APEC. En dicho documento se señaló que el área de libre comercio podía construirse a partir de la base de proyectos regionales, especialmente del TPP y el RCEP (APEC, 2014).

Se ha señalado que el TPP y el RCEP compiten para perfilarse como el mecanismo protagonista de la integración en la región. Varios autores (Petri, Plummer, & Zhai, 2014) argumentan que esta competencia entre el TPP y el RCEP es constructiva al liberalizar el comercio entre sus miembros; los procesos no son mutuamente excluyentes, sino que podrían tender a una convergencia para construir la FTAAP,

dato que siete economías participan simultáneamente en ambos proyectos (véase diagrama 3), y que las economías de Tailandia, Filipinas, Indonesia y Corea del Sur expresaron su interés por incorporarse al TPP.

De acuerdo con Peter Petri (2014), el interés a la adhesión gradual de economías al TPP, convierten el proyecto en la opción, hasta el momento, más factible para la construcción del FTAAP. El detallado estudio que presenta, señala que dado los beneficios económicos por la amplitud, China debería considerar incorporarse al TPP. No obstante, la ausencia de China en el TPP es una postura firme de su gobierno que responde a una visión política diferente a los intereses que lideran al TPP, es decir, a la visión de Estados Unidos.

Diagrama 3. Países en ambos procesos de integración



Fuente: Elaboración propia con información oficial.

Lo que denota la existencia de una rivalidad política-económica entre Estados Unidos y China, donde las diferencias en los objetivos y alcance de las negociaciones en cada proceso, siguen dos caminos distintos. La competencia entre el RCEP y el TPP representan visiones opuestas sobre cómo la integración de la región del Pacífico avanza.

4.2 Diferencias del TPP vs RCEP

El TPP y el RCEP son dos iniciativas económicas regionales que surgen a la par en la Cuenca del Pacífico, debido a una convergencia de intereses de sus países participantes por aprovechar la dinámica regional. Sin embargo, también son el reflejo de interacciones de cooperación y de competencia que prevalecen en la Cuenca.

Cuadro 7. Comparaciones entre el RCEP y TPP

	TPP	RCEP
Meta	Establecer un tratado comercial de alto estándar que haga frente a los desafíos del siglo XXI	Formar un sistema integrado de la economía regional, a partir de los acuerdos ya establecidos.
Miembros	Canadá, Estados Unidos, México, Chile, Perú, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Vietnam, Singapur, Malasia, Brunéi Darussalam.	Australia, Nueva Zelanda, Japón, Vietnam, Singapur, Malasia, Brunéi Darussalam, China, Laos, India, Camboya, Myanmar, Tailandia, Filipinas, Indonesia y Corea del Sur.
Negociaciones	Las negociaciones con los miembros actuales comenzaron en 2012, finalizaron en octubre de 2015.	Comienzo de las negociaciones en 2013. Aún no concluyen
Membresía	Contiene una cláusula de adhesión <i>abierta</i> .	Durante las negociaciones la afiliación se puede ampliar con nuevos países que firmen TLC con ASEAN.
Líder	Estados Unidos	Mantiene un discurso de la centralidad ASEAN

Cobertura	Compatibilidad con cuestiones tradicionales OMC (especialmente en tarifas)	Modelo de OMC Plus (Énfasis en comercio electrónico y propiedad intelectual).
Aplicación	No existe un trato gradual en la aplicación de normas de acuerdo con los diferentes niveles de desarrollo de miembros.	Tratamiento diferenciado en función del nivel de desarrollo de los miembros. Los ASEAN + 1 tienen diferentes características y se encuentran en diferentes etapas de implementación

Fuente: Elaboración propia con base en la información oficial

En el Cuadro 7 se distinguen algunas diferencias características de cada acuerdo; ciertos elementos contrastan fuertemente en ambos procesos de integración. Por ejemplo, el objetivo del TPP es convertirse en un amplio acuerdo comercial y de inversión que aborde temas tradicionales y de vanguardia del siglo XXI. La naturaleza del TPP como acuerdo de alto estándar incorpora temas novedosos de agenda OMC plus, es decir, que pueden ser superiores a las establecidas por la OMC. Por lo que, el TPP tiene como objetivo principal, no solamente crear un mecanismo regional, sino superar a los lineamientos de la propia OMC y acuerdos existentes celebrados por otros miembros participantes.

Mientras que el RCEP se mueve en una agenda más tradicional de las normas de la OMC, y mantiene la visión de profundizar los tratados establecidos, aunque sin sustituir a los TLC existentes entre las partes de la negociación.

Además, el RCEP está regido por un criterio de flexibilidad que permite que a través de la integración regional los países menos desarrollados del bloque puedan converger hacia niveles más elevados de crecimiento y bienestar a la población, bajo un tratamiento diferenciado. Entretanto, el TPP no señala ninguna flexibilidad en la aplicación de normas o tiempos.

Por otro lado, teóricamente, ambos acuerdos parecen manifestar ser un proyecto de libre adhesión a nuevos miembros. Sin embargo, en el caso del TPP, la adhesión de nuevos miembros consiste en un proceso de revisión establecido por una Comisión

de Investigación. Al finalizar el estudio, de ser aceptado el candidato se somete a términos y condiciones propuestos por la Comisión (Secretaría de Economía de México, 2015).

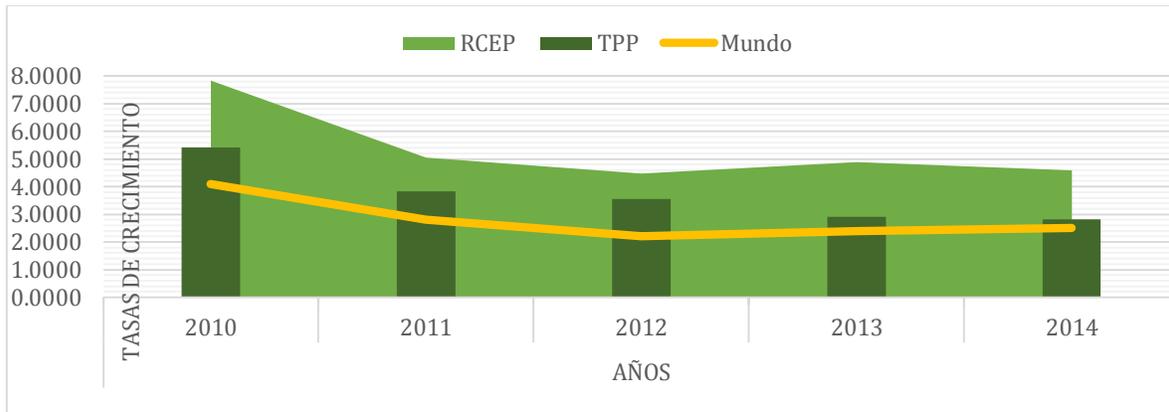
Esto podría representar una desventaja para los países nuevos, dado que los nuevos países no tienen una capacidad de influencia sobre el tratado y que de querer participar están condicionados bajo lineamientos que impongan las partes antiguas.

De modo similar, en las negociaciones del RCEP, el modelo está sujeto exclusivamente a las economías que mantienen un TLC con ASEAN. Shujiro Urata, del Banco de Investigaciones de Japón, (2013) señala que la existencia de esta cláusula condicional en la adhesión de nuevos miembros es necesaria para que la ASEAN mantenga su centralidad en el regionalismo de Asia Oriental.

Acerca de la cobertura del contenido, en el RCEP se encuentran temas ausentes como telecomunicaciones, textiles y vestido, comercio electrónico, obstáculos técnicos al comercio, servicios financieros, reglas laborales (Fukunaga & Isono, 2013). Por lo que el TPP cubre una amplia gama de temas que el RCEP aún no ha incorporado. Dado que los ASEAN+1 firmados con países con China, Japón y la India contienen una gran cantidad de exclusiones para sectores internos sensibles, se prevé que el acuerdo RCEP sea mucho menos ambicioso que el TPP en términos de cobertura y profundidad de la liberalización (Xiao, 2015).

No obstante y de acuerdo a cifras económicas, una comparación del desempeño productivo de 2010-2014, coloca a las economías participantes en el RCEP sobre una ventaja a las del TPP e incluso sobre la tasa de crecimiento mundial (véase Gráfica 6). Aunado a ello, en 2014 el RCEP se perfiló como el bloque más poblado y con un PIB en términos de paridad de poder adquisitivo de mayor magnitud que el TPP.

Gráfica 6. Tasas de crecimiento TPP vs RCEP
2010-2014



Fuente: Elaboración propia con datos Banco Mundial, 2015.

Aun así, recordando el análisis en capítulos anteriores, debido al predominio de economías en desarrollo, los países del RCEP presentan algunos problemas estructurales así como un PIB per cápita por debajo de la media mundial.

En cambio, las economías que predominan en el TPP son economías avanzadas, que cuentan con la economía estadounidense entre sus filas como el principal destino y exportador de la inversión extranjera a nivel mundial.

Por lo que podría decirse que, en cierto sentido, los países del TPP son mayoritariamente inversores de la región, mientras que, las economías RCEP son las receptoras de ella.

China es la segunda economía receptora de IED mundial, gracias a que, principalmente, una gran mayoría de empresas estadounidenses encuentran en ella un espacio idóneo para los negocios. El Departamento de Economía de Estados Unidos contabilizó que desde el 2005 a 2014 se había inyectado anualmente a la economía asiática más de 60 mil millones de dólares.

Gracias a esta relación de flujos de inversión entre China (RCEP) y Estados Unidos (TPP), además de la propia relación comercial, se ha creado una interdependencia entre los dos países. Al respecto, Jorge Eduardo Navarrete (2011) señala que ésta es la primera relación bilateral de genuina interdependencia dentro de la globalidad (Navarrete, 2011).

Por supuesto los beneficios que pudieron traer las relaciones comerciales entre los

países también son acompañados de ciertas fricciones. Ricardo Buzo señala que en la relación existen ciertos puntos que tiene una base más conflictiva que cooperativa, y que parte desde el inquietante malestar que provoca la tendencia a que el déficit comercial de Estados Unidos con China se incremente, debido a la IED estadounidense en ese país, así como las fricciones por la crítica a la violación de los derechos humanos, y el apoyo político desde el Congreso hacia Taiwán (Buzo de la Peña, 2006).

4.3 La relación Estados Unidos- China en el siglo XXI

Partiendo desde las perspectivas actuales del *American Decline*²⁵, en las que las variables económicas han mostrado un gradual empeoramiento, las relaciones sino estadounidenses son descritas como de interdependencia y competencia, que se centran en tres aspectos básicos: económico-comercial, político y estratégico.

Partiendo de la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio en 2001, la república popular tuvo que suscribir un tratado comercial con Estados Unidos a finales del siglo XX. Aunque esto no es necesariamente el inicio de las relaciones comerciales entre estos países, sí es una piedra angular en el desarrollo de las mismas. Es este acuerdo bilateral de 1999, el país asiático se comprometió a reducir aranceles, sobre todo en productos prioritarios para la economía estadounidense, como bienes industriales, automóviles, productos de tecnología informática, semiconductores, equipos de telecomunicaciones, computadoras y equipos de cómputo (Buzo de la Peña, 2006).

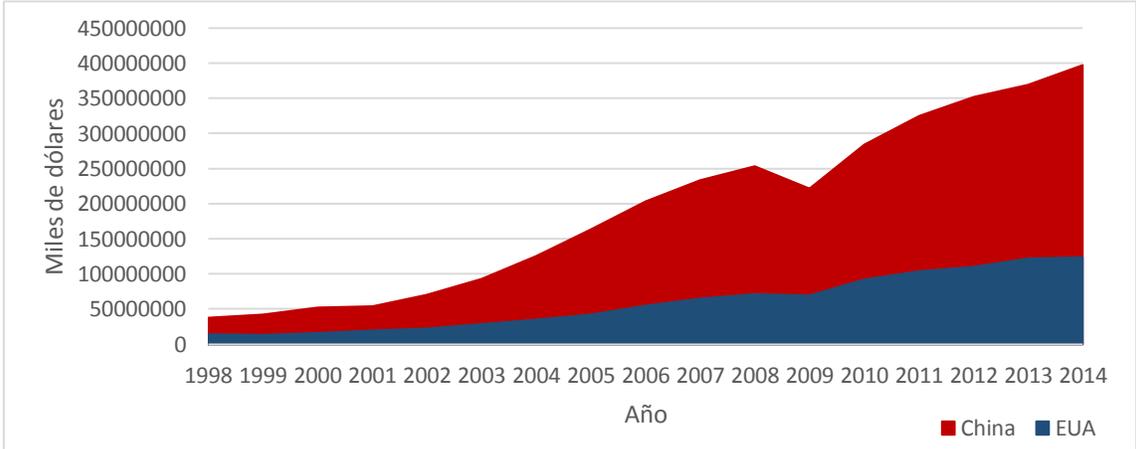
A la par de dicho acuerdo, se firmaron otros convenios concernientes a temas como empresas de propiedad estatal, inversión extranjera y derechos de propiedad intelectual. Esta liberalización de la economía china permitiría a las empresas estadounidenses que exportaran e importaran sus productos dentro del gran mercado chino que se expandía rápidamente.

²⁵ León-Manríquez, José (2015) “Estados Unidos y los principales actores de la reconfiguración del orden mundial del siglo XXI.” CISAN-UNAM, México.

No obstante, lo que parecía una gran ventaja para Estados Unidos para incrementar sus exportaciones, terminó por profundizar un déficit comercial que desde décadas pasadas estaba experimentando. Es decir, con la liberalización de la economía china, el número de exportaciones chinas al mercado estadounidense se ha incrementado más del 300% en comparación con el valor de las exportaciones americanas a China (UNCTAD, 2015).

Incluso durante el período de crisis económica en 2008, las importaciones chinas alcanzaron un valor de más de 252, 843, 530 millones de dólares. Para 2014, el valor de las exportaciones chinas a Estados Unidos representó apenas la tercera parte de lo que Estados Unidos le vende a China, un monto cercano a 12, 367 mil millones de dólares. Abriéndose más la brecha del déficit comercial de Estados Unidos contra China.

Gráfica 7. Exportaciones entre China y Estados Unidos
Miles de dólares /1998-2014



Fuente: Elaboración propia con información de UNCTAD, 2015.

De esta relación, los primeros agentes en beneficiarse han sido las empresas transaccionales. Por ejemplo, la cadena de distribución Wal-Mart ocupó el primer lugar en el Top 10 de las empresas más exitosas de Estados Unidos en China en 2014, en la lista también aparecen grandes firmas en sectores de comunicación y tecnología, como Exxon Mobil Corporation y Apple Inc., y las grandes corporaciones

automotrices como Chevron Corporation y General Motors Company.

De igual forma, la presencia de empresas chinas en Estados Unidos ha crecido de forma significativa en los últimos años. En lo que va del año 2016, un auge de empresarios chinos han decidido adquirir grandes compañías dentro del territorio estadounidense, por mencionar algunas se encuentra la cadena de hoteles Stanwood Hotels, Smithfield Foods de la industria de alimentos procesados, y Legend Pintures, una compañía cinematográfica en Hollywood (Krantz, 2016).

Por su parte, la relación conflictiva que mantiene China con Estados Unidos puede ser ilustrada con el aumento de controversias comerciales ante la Organización Mundial del Comercio (OMC). Desde 2001, China ha presentado 9 casos contra Estados Unidos, mientras que éste ha reclamado 17 veces contra China. Algunos de los procesos que aún se encuentran en solución de diferencias son referidos a temas como propiedad intelectual, medidas anti dumping, medidas que afectan la producción de automóviles, circuitos electrónicos y derechos comerciales (véase Cuadro 8).

Otras situaciones que han provocado roces económicos es el hecho de que algunas empresas estadounidenses se ven afectadas por las políticas comerciales y monetarias chinas que devalúan el yuan, restringe el acceso a los contratos del gobierno chino, ignoran los derechos de propiedad intelectual y obligan a las empresas extranjeras a compartir su tecnología para poder tener acceso a su mercado (Peña Vega, 2015).

La revaluación de yuan es un tema insistente en los discursos estadounidenses. Desde hace años, Estados Unidos intenta presionar a China para que revalúe su moneda **con el argumento de “la necesidad de eliminar los desequilibrios de la balanza comercial y propiciar un mayor crecimiento a escala global”** (Molina Díaz & Regalado, 2010, pág. 5). Lo que significa que Estados Unidos espera que China permita que su moneda se aprecie con respecto al dólar para reducir su déficit comercial.

Cuadro 8. Diferencias entre miembros de la OMC: Estados Unidos vs China

Casos planteados por Estados Unidos contra China.	Casos planteados por China contra Estados Unidos.
Impuesto sobre el valor añadido aplicable a los circuitos integrados.	Medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero.
Medidas que afectan a las importaciones en partes de automóviles.	Determinaciones preliminares antidumping y en materia de derechos compensatorios sobre el papel de pasta mecánica de madera, estucado, procedente de China.
Determinadas medidas por las que conceden devoluciones, reducciones o exenciones de impuestos y de otros pagos.	Derechos antidumping y compensatorios definitivos sobre determinados productos procedentes de China.
Medidas que afectan a la protección y observancia de los derechos de propiedad intelectual.	Medidas que afectan a las importaciones de determinados neumáticos (llantas neumáticas) para vehículos de pasajeros y camionetas procedentes de China.
Medidas que afectan a los derechos comerciales y los servicios de distribución respecto de determinadas publicaciones y productos audiovisuales de esparcimiento.	Medidas antidumping relativas a determinados camarones y hojas de sierra de diamantes procedentes de China.
Medidas que afectan a los servicios de información financiera y a los proveedores extranjeros de información financiera.	Medias en materia de derechos compensatorios sobre determinados productos procedentes de China.
Donaciones, préstamos y otros incentivos.	Medidas compensatorias y antidumping sobre determinados productos procedentes de China.
Medidas relativas a la exportación de diversas materias primas.	Determinados métodos y su aplicación a procedimientos antidumping que atañen a China.
Determinadas medidas que afectan a los servicios de pago electrónico.	
Derechos compensatorios y antidumping sobre el acero magnético laminado plano de grano orientando procedente de Estados Unidos.	
Medidas relativas a los equipos de energía eólica.	
Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre los productos de pollo de engorde procedentes de Estados Unidos.	
Medidas relacionadas con la exportación de tierras raras, volframio (tungsteno) y molibdeno.	
Medidas en materia de derechos antidumping y compensatorios sobre determinados automóviles procedentes de Estados Unidos.	
Determinadas medidas que afectan a las ramas de producción de automóviles y partes de automóviles.	
Medidas relacionadas con los programas de base de demostración y plataformas de servicios comunes.	
Medidas fiscales relativas a determinadas aeronaves de producción nacional.	

Fuente: Elaboración propia con información OMC. Actualización febrero, 2016.

A esta situación se debe añadir que China es el principal comprador de bonos del Tesoro Americano. Situación poco cómoda para la economía estadounidense.

Por su parte, China también se enfrenta a grandes retos derivados de la relación con el país norteamericano. Uno de ellos, es sin duda, una revaluación del yuan difícil de evitar. Por las condiciones macroeconómicas globales, las especulaciones financieras en varios sectores y la creciente inflación, el país asiático deberá buscar una estrategia que impida desajustes severos a largo plazo en su economía. Así mismo, China intenta desplegar medidas que sirvan de estímulo al desarrollo de sector terciario, particularmente del sector servicios, donde se depende en gran medida de la inversión extranjera estadounidense.

En conjunto, esta serie de diferencias ha ocasionado que Estados Unidos despliegue una serie de medidas económicas, políticas y estratégicas para contrarrestar la incomodidad que despierta la relación desigual con China.

Aunque a principios de siglo se percibía (en términos más políticos-estratégicos) que las relaciones sino estadounidenses²⁶ habían entrado a una etapa de madurez en cuanto a pragmatismo, que si bien, no resuelve diferencias fundamentales como las relativas a derechos humanos o la venta a China de tecnología avanzada de usos duales²⁷, permitía la coexistencia utilitaria y pacífica entre los dos países (Anguiano, 2008). No obstante, esa visión se modifica a media que la política estadounidense avanza persiguiendo una contención al crecimiento e influencia china.

En un intento por reafirmar su posición en la región del Pacífico, desde el 2011 la administración de Obama orientó la política exterior hacia el *pivote* asiático (minimizando la importancia del conflicto en Oriente), y como instrumentos comerciales lanzó varias iniciativas con socios asiáticos como la firma de un TLC con Corea del Sur (2011), y el Acuerdo de Asociación Transpacífica (2008).

²⁶ Término referido a las relaciones internacionales entre China-Estados Unidos.

²⁷ Tecnologías con aplicabilidad civil y militar. Algunos campos de acción son la robótica, sistemas no tripulados, tecnologías de la información, comunicaciones, energía, sistemas e infraestructuras espaciales, materiales, óptica, optoelectrónica y biotecnología.

4.3.1 El pivote asiático

Estados Unidos, es sin duda el principal impulsor del TPP, al tener una influencia considerable sobre el contenido del acuerdo. Como se mostró en la sección anterior, la entrada del Estados Unidos al TPP determinó un nuevo rumbo en las negociaciones, alentando a más economías a participar dentro del nuevo mecanismo, a pesar de que seis de los 11 países que participan en el TPP ya tienen establecido previamente un acuerdo de libre comercio con el país americano.²⁸

No se oculta que el TPP tenga una visión estratégica de principal interés geopolítico. El TPP es un instrumento para que Estados Unidos recupere su hegemonía en la región y simultáneamente, en cierto modo, imponga su modelo de TLC en Asia como un modelo óptimo para la liberalización del comercio y las inversiones (Anguiano, 2013).

La inquietud de Estados Unidos despierta después de varias décadas en las que la región del Pacífico asiático ha llevado un proceso de regionalización sin involucrarlo. **Como señala López Aymes “Estados Unidos ha estado ’distráido’ de Asia Pacífico y el proceso de integración económica en esa región ha tomado fuerza, pero no lo ha incluido en la formación de sus reglas”** (López Aymes, 2013, pág. 45).

Dicha regionalización en el Pacífico Asiático se desarrollan bajo el centro de la iniciativa de la ASEAN y sus relaciones con las tres economías principales de la **región: China, Japón y Corea del Sur, y “la situación preocupante es que con el ascenso de China, Estados Unidos busca reforzar su presencia e influencia geopolítica en Asia, ya no en un entorno de Guerra Fría, sino en el mundo del siglo XXI, donde China ya no es un peligro imaginado para el sistema capitalista o para los regímenes de los países asiáticos en desarrollo de aquella época, sino una economía muy competitiva en el mercado mundial de hoy, un país que emerge como potencia regional” (y mundial)** (Anguiano, 2013, pág. 29).

El presidente Obama planteó que Estados Unidos ve con beneplácito el ascenso de

²⁸ Estas economías son: Australia, Canadá, Chile, México, Perú y Singapur.

China, “siempre y cuando se apegue a las reglas globales, manifestando a su vez la determinación de resistir el reto que representa China para el liderazgo de Estados Unidos en Asia” (Hernández Hernández, 2013, pág. 26).²⁹

Aunque el mensaje no es una declaratoria explícita a una confrontación con China, se percibe una postura norteamericana que intenta recuperar la imagen de conductor de la política mundial, y del que China escapa en la imposición de sus dos concepciones centrales: la democracia y la economía del mercado.

Por su parte, China ha emprendido la construcción de una impresionante red de vínculos bilaterales con muchos países, con el objetivo de competir pacíficamente con otras potencias globales (en especial con Estados Unidos) con el fin de ayuda a ganarse la confianza del mayor número posible de naciones.

Si bien, esto no implica que en China pase desapercibido el sentimiento ávido de que Estados Unidos trate de impedir su acenso como potencia, la vinculación bilateral y/o regional son parte de su visión de proyectar una imagen de una potencia cuya **política exterior se describe como “independiente, de paz y desarrollo de la amistad y la cooperación con los diferentes países del mundo”** (Ministro de Relaciones Internacionales, 2016).

De acuerdo con el Departamento de Relaciones Internacionales de China, el objetivo es crear un ambiente internacional para la reforma y apertura de China y su modernización así como salvaguardar la paz mundial y promover un desarrollo común.

²⁹ Además en un artículo en Foreign Policy de 2011, Hillary Clinton señaló que:

“Por supuesto que China es uno de los socios emergentes más destacados Pero al igual que muchos países antes de China prosperara en un sistema abierto basado en normas, Estados Unidos ayudó a construir y mantener ese sistema. Y hoy, China representa una de las relaciones bilaterales más difíciles y consecuentes que los Estados Unidos han tenido que gestionar...El notable crecimiento económico de Asia durante la última década y su potencial para continuar creciendo en el futuro dependerá de la seguridad y la estabilidad que siempre ha sido garantizada por los militares de EE.UU., incluyendo a más de 50.000 soldados estadounidenses y mujeres militares que sirven en Japón y Corea del Sur.

“Oigo donde quiera que vaya que el mundo todavía ve a los Estados Unidos para el liderazgo. Nuestras fuerzas armadas son, con mucho, la más fuerte, y nuestra economía es, de lejos, la más grande del mundo. Nuestros trabajadores son los más productivos. Nuestras universidades son reconocidas en todo el mundo. Así que no debería haber ninguna duda de que Estados Unidos tiene la capacidad para lograr y mantener nuestro liderazgo mundial en este siglo como lo hicimos en el pasado” (Clinton, 2011).

4.3.2 La estrategia china en la región: el ascenso pacífico

Para entender a mayor detalle la competencia entre China y Estados Unidos que se evidencia en estos procesos de integración, es necesario recapitular de manera breve cómo ha sido el ascenso chino y cuál es la perspectiva que despierta.

A principios de la década de los ochenta, el despegue de la economía asiática recorrió un largo camino a través de la aplicación de reformas económicas, políticas, sociales y militares planificadas por el Estado.

A la llegada de Deng Xiaoping en 1978, el líder de la República China siguió el camino de éxito de sus vecinos asiáticos, dejó atrás la Revolución Cultural iniciada por Mao y redujo fuertemente el presupuesto militar de 16 por ciento en la década de 1970 a 3 por ciento, gracias al entorno de seguridad resguardada por la presencia estadounidense. Dicha situación ayudó a una estabilización regional importante y propicia para una mayor intensidad comercial y desarrollo económico en los países del Noreste y Sudeste Asiático (Peña Vega, 2015).

Los resultados de la modernización de China permitieron que unas décadas después el mundo observará cómo la acelerada expansión de la economía superará al conjunto de la región del Pacífico, y algunas otras regiones del mundo. Sin embargo para completar la imagen de China como una real potencia (regional o global) debía combatir la noción de que se trata de una economía en desarrollo, cuya población tiene un nivel de vida todavía bajo en una sociedad marcadamente rural (Anguiano, 2008).

En la consolidación como potencia global, China ha despegado desde el 2006 un proceso reconocido por Jorge Eduardo Navarrete como una *tercera inflexión*.

En el camino del crecimiento acelerado al desarrollo sostenible, China requería alterar su modelo de desarrollo económico y social a través de la reorientación de múltiples factores como políticas redistributivas que acorten la brecha urbano-rural,

atender de manera prioritaria el uso sustentable de la energía y otros recursos, el cuidado y preservación del medio ambiente, el freno a la concentración del ingreso y la riqueza a través de fenómenos asociados de corrupción y falta de responsabilidades de las autoridades, entre otros elementos (Navarrete J. , 2008).

La reorientación de esta naturaleza como señala el autor, tendría consecuencias sobre la evolución política interna y afectará también la posición de China en el panorama global. Por lo que a la par de las políticas internas, China planteo su papel en el escenario internacional desplegando una activa diplomacia.

En 2001, China inició su proceso de apertura e integración a la economía mundial con el objetivo de modernizar su economía y el imperativo de evitar conflictos regionales, y dar paso a una nueva estrategia diplomática basada en la cooperación y el multilateralismo.

Con el inicio de una tercera inflexión y el cambio de liderazgo de China en 2005, la afianza del liderazgo en la región se hace más afirmativa que antes y lanza una amplia gama de iniciativas económicas y políticas, de seguridad y cultural, a fin de reforzar vínculos bilaterales y multilaterales más estrechos con muchos países de Asia, Europa, África y América Latina (Anguiano, 2008).

Incluso se fortalecieron acciones políticas ante el resto del mundo, como la ocupación de posiciones relevantes en organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y otros foros del sistema de las Naciones Unidas.

Esta red de lazos bilaterales y multilaterales es muestra de que la diplomacia china ha sido una gran herramienta en esta tarea de la modernización. Primeramente porque a través de una activa diplomacia se envían señales a la comunidad internacional sobre su compromiso en temas multilaterales; y segundo porque forja una reputación de país pacífico con apariencia de no ser una amenaza para los demás.

“como la ambición de ser potencia no se puede arropar por sí sola (...) gradualmente ha venido apareciendo en el lenguaje oficial chino el reconocimiento de que si bien la República Popular está ascendiendo al rango de potencia, ello no va en detrimento

de la seguridad de ningún otro país ni de la estabilidad y mantenimiento de la paz mundiales, sino que se trata de un avance pacífico de China para integrarse al selecto **grupo de las potencias del siglo XXI** (Anguiano, 2008, pág. 41).

Incluso cada vez más conscientes de la animadversión que el crecimiento de su país despierta, en 2010, el primer ministro chino Wen Jiabo repitió el término de **“ascenso pacífico”**, aunque luego el concepto fue sustituido por otro que Pekín consideró más tranquilizador para la comunidad internacional: **“desarrollo pacífico”** (Santa Cruz, 2015).

Siguiendo esta visión diplomática de buena vecindad, y en aras de la importancia de su peso económico en sus países vecinos, China ha puesto en marcha iniciativas de cooperación en las que destaca la promoción de relaciones simétricas (de acuerdo al discurso chino) del país con el resto de las naciones, a través de la construcción de una arquitectura de seguridad y cooperación (CIIS, 2016).

China tomó como eje a la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, y a la par de su ingreso a la OMC, entró en vigor su Tratado de Libre Comercio con los países de ASEAN. Este acuerdo sirvió de marco general para reforzar la cooperación en Asia Pacífico con otros países, al ser el primer ASEAN+1.

Posteriormente, Japón trató de no perder su potencia e influencia en dicho mercado firmando un acta de entendimiento para el Tratado de Libre Comercio entre Japón y la ASEAN en 2002. Dicha firma significó que el país nipón dio la vuelta su postura frente a la integración económica, como reflejo del cambio de entorno tanto interno como externo (Kagami 2011).

La evolución de los ASEAN+1 permitió que se buscaran fortalecer vínculos y asociaciones estratégicas, derivándose la construcción del proyecto RCEP. Especialmente para China, el proyecto del RCEP es un **modelo de eslogan “Asia para los asiáticos”** que intenta promover fuertemente entre sus vecinos; ya sea materializando el RCEP o tendiendo a concretar un acuerdo que incluya a los tres países claves de la región.

Aunque, la iniciativa del RCEP se mantiene bajo la centralidad de la ASEAN justamente para que no se puedan derivar discursos hegemónicos en la región, varios **autores señalan que particularmente al reconocer China una “centralidad en**

ASEAN” también se puede interpretar convenientemente como una exclusión de Estados Unidos a la dinámica regional, pues Estados Unidos no tiene un TLC establecido con ASEAN (Hamanaka, 2014, pág. 14).

Pese a que originalmente el RCEP no sigue la propuesta inicial de China (EFTA), el interés de China por concretar una propuesta regional fue impulsado por contrarrestar la influencia de Estados Unidos ante la formación del TPP.

Para China, mantener excluido a Estados Unidos de la región resulta más conveniente que dirigir la agenda de negociaciones dentro del RCEP. Es decir, China decidió poner en discusión temas sensibles con sus vecinos para construir un mecanismo exclusivo de integración asiática

Esta medida cautelosa pudo beneficiar a naciones como Japón. Pues, la nación nipona pudo utilizar su participación dentro del RCEP para presionar tópicos sensibles en las negociaciones del TPP. Utilizando su relación con China en otros mecanismos, Japón presionaría a Estados Unidos para que juntos trabajen dentro del TPP en medidas que puedan forzar indirectamente a China en el comercio. Y de la misma forma, la *carta del TPP* en las negociaciones del RCEP le otorga a Japón un contrapeso clave para incluir temas que no habían sido negociados entre China y Japón, como propiedad intelectual, competencia, entre otros. (Hamanaka, 2014)

Por supuesto, este contexto de presión en la competencia ha llevado a preguntar si China debería considerar su incorporación al TPP. Ciertos panoramas parecen presionar su inclusión (Petri, Plummer, & Zhai, 2014) pero la razón de China parece ser más contundente.

4.4 ¿China dentro del TPP?

Tras la inclusión de Japón al TPP en 2013, se especuló sobre la entrada de China al TPP cuando el Ministro de Comercio de China, Chen Deming, en comentarios de su portal web anunciara que China estaba considerando la opción de integrarse al TPP al analizar los pros y contras de pertenecer al bloque (REUTERS, 2013). Esto desató altas expectativas sobre la posible magnitud del bloque y sus beneficios para los

miembros al contar con China dentro del proyecto.

Sin embargo, las declaraciones del ministro parecieron ser solamente una reacción diplomática. En realidad, una negativa respuesta de China para incorporarse al TPP ya se había confirmado desde que se supo de la inclusión oficial de Estados Unidos al proyecto. La República Popular China manifestó una preocupación basada en que la integración norteamericana al TPP podría **“debilitar el espíritu de cooperación del Este de Asia, debido a diferentes intereses estratégicos”** (Hernández; 2013, Zhang, 2012).

China ha descartado su participación en este proyecto por considerarlo una maniobra de Estados Unidos para debilitar la integración y la cooperación, particularmente del Este de Asia, al diluir el papel central que ha tenido la ASEAN., que toma como prueba no incluir a todos los miembros de la ASEAN desde un principio, aunque no niega que el TPP sea un tratado de alto nivel para agilizar la liberalizar del comercio dentro de la APEC.

Por otra parte, de haber decidido participar en el TPP, China tendría que haber aceptado las reglas diseñadas por Estados Unidos sobre derechos de propiedad intelectual, normas laborales y de medio ambiente, así como verse obligada a reducir sus aranceles por abajo 9.8% en un corto plazo, lo cual su economía aún no está en condiciones de soportarlo (Hernández, 2013; Armstrong, 2011; Basu, 2013).

China no parece estar dispuesta a asumir el costo político y económico que implica pertenecer al TPP. Además, con el RCEP, se puede asumir una posición más favorable a los intereses chinos. Por un lado, al aprovechar un mejor acceso a mercados como Corea del Sur, Japón, Australia e India con quienes no tiene un acuerdo establecido. Y por el otro, posicionarse políticamente mejor en la región. Por ejemplo, un estudio reciente de opinión pública en Australia, China, Japón, Indonesia y Corea del Sur señaló que una abrumadora mayoría de australianos consideran a China nación más influyente de Asia y el Pacífico por sus logros económicos (Safi, 2016).

Tradicionalmente, los australianos han sido socios estratégicos de Estados Unidos, y aunque se dividen las opiniones entre el papel que ha jugado China en la región en el resto de los países de estudio, sólo los surcoreanos y japoneses mantienen una fuerte visión positiva del papel de Estados Unidos en la región, demostrando que queda un largo camino para construir las alianzas del Este Asiático.

Estos resultados pueden sumarse a la serie de inquietudes estadounidenses por el poder e influencia creciente de China en la región. Aunque, hay que recordar que existe en la relación sino estadounidense una simbiosis de intereses. China también es un aliado estratégico de Estados Unidos, y entre los principales tópicos de cooperación se puede enlistar: la lucha internacional contra el terrorismo, la no proliferación de armas nucleares y la crisis nuclear con Corea del Norte.

Además, para la dirigencia china resultan mayores las ventajas de una interdependencia pacífica con Estados Unidos, que es el líder global en economía, educación, cultura, tecnología y ciencia. Pese a que este país sea el único con capacidad para ejercer una primacía global y la mayor presión estratégica sobre China. (Anguiano, 2008)

Por lo demás, aunque los varios miembros que participan simultáneamente en ambos proyectos claramente competitivos, ninguna economía estaría dispuesta a participar en una confrontación que derive prácticas proteccionistas que a nadie beneficiaría.

Finalmente, en lo que respecta al camino que puede conducir a la FTAAP, el estudio de investigación sobre la viabilidad, retos y oportunidades del proyecto de la APEC aún no concluye (APEC, 2016).

Y pese a que, el TPP recientemente finalizó su proceso de negociación y se encuentra a la espera de su ratificación por los gobiernos participantes, parte de su objetivo explícito de sentar las bases para la construcción de la FTAAP aún está retado a la espera de concluir próximamente las negociaciones del RCEP.

CONCLUSIONES FINALES

A lo largo de esta investigación se ha logrado comprender que las expresiones de integración regional no son un fenómeno nuevo en la dinámica internacional, por el contrario, al paso del tiempo se convierten en expresiones más complejas de interacción. Por lo que, los procesos de integración y cooperación no pueden excluirse a términos económicos, sino entenderse que funcionan inseparables a elementos políticos y culturales.

Como foco de estudio, en los últimos años, la región de la Cuenca del Pacífico ha sido protagonista de grandes cambios políticos y económicos. Estas transformaciones han involucrado algunos procesos de integración entre países que buscan fortalecer a través de las alianzas su inserción en la economía mundial. No obstante, de acuerdo al capítulo uno, la región sigue distinguida por la gran heterogeneidad entre sus miembros. La Cuenca del Pacífico no sólo se encierra en una idea de carácter geográfico, sino que se construye, también, por una serie de factores históricos, políticos, culturales y económicos que interactúan de manera compleja.

Dentro de la región, las políticas de integración han contribuido de manera significativa a redefinir las relaciones comerciales y productivas de los países entre sí, y en un sentido más amplio a rediseñar sus relaciones económicas con el resto del mundo. En gran medida, el impulso de los procesos de integración en la región ha sido por la intensificación e interacción económica y financiera entre las partes, lo que ha permitido intercambiar mayores bienes y oportunidades de desarrollo. Especialmente, en el este pacífico, las conexiones regionales han logrado impulsar medidas para mitigar crisis y fortalecer sus economías.

En esta dinámica, el surgimiento del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) y la Asociación Regional de Integración Económica (RCEP) buscan convertirse en el instrumento de profundización en liberalización de sus economías. Ambos acuerdos, están bajo un principio de cooperación. Y por un lado, se ha pensado que dado que siete economías participan simultáneamente en ambos procesos y que estos acuerdos estarán diseñados para la inclusión abierta a otros países, el camino para la construcción de una Zona de Libre Comercio de Asia Pacífico podría partir de

alguno de los mecanismos con una tendencia a la convergencia de ambos.

No obstante, se ha destacado que tanto el RCEP como el TPP presentan fundamentalmente diferentes visiones sobre la mecánica de integración. El TPP comenzó como una iniciativa entre economías pequeñas (Singapur, Brunei, Nueva Zelanda y Chile) e incluidos temas más novedosos, propios del siglo XXI, prioridades para economías más desarrolladas como Australia, Nueva Zelanda, Japón y Estados Unidos. Mientras que el RCEP surge de la iniciativa de consolidar en un solo esquema la red de tratados ASEAN +1, permitiendo más flexibilidad a los países, sobre todo a los menos desarrollados, bajo una agenda más tradicional en la liberalización de comercio. Además, permanece una visión distinta en el objetivo final del proyecto. El TPP, hasta el momento, ha planteado explícitamente su ambición de sentar las bases del FTAAP y convertirse en el mecanismo de liberalización comercial del nuevo siglo. El RCEP mantiene un perfil más bajo y se ha volcado en fortalecer, más bien, sus lazos regionales.

Además, como se señaló en la hipótesis, se ha comprobado la existencia de una dinámica competitiva y mutuamente excluyente entre el RCEP y el TPP. En el capítulo tres, se mencionó que al integrarse Estados Unidos al TPP se ha promovido el giro de la política estadounidense enfocada hacia Asia con el fin de contener al crecimiento chino en la región. Al advertir el gobierno de Barack Obama que “China debía someterse a las reglas limpias del juego internacional”, **se condicionaba el** ingreso de la república asiática para integrarse al TPP. La reacción china fue promover un esquema cuya naturaleza excluye a Estados Unidos de la dinámica regional.

Así, de acuerdo al capítulo final, la relación de confrontación se fundamenta en la relación que surge de la competencia entre Estados Unidos y China en el marco del declive económico estadounidense.

El TPP gira entorno a la economía estadounidense, quien es determinante para todo el proyecto, mientras que el RCEP a pesar de sostenerse de los pilares fundamentales institucionales de la ASEAN y el dinamismo económico Japón-China y Corea, el peso protagonista recae en China.

China ha surgido como la segunda economía más grande de la región (y del mundo)

y ha logrado colocarse como parte fundamental del centro de la dinámica regional, intensificando los flujos de comercio e inversión dentro de sus socios vecinos del este asiático. El interés de concretar un esquema regional forma parte de la visión de desarrollo de los líderes chinos de alcanzar un estatus como potencia regional.

Aunque el discurso se maneja de ascenso como un ascenso “pacífico” la historia ha enseñado que ninguna potencia ha dejado su posición de forma “pacífica”.

No obstante, como señala Arturo Oropéza:

“en el mundo actual somos testigos de un cambio histórico (y no del fin de la historia) donde todos los días se dirime no sólo la supremacía económica de diversos países occidentales frente a un sinnúmero de economías asiáticas, sino de manera relevante, asistimos a la competencia entre diversas naciones que confrontan el liderazgo de la sociedad global del siglo XXI. Nadie está seguro de si este nuevo siglo será de Estados Unidos o de China; de Occidente o de Asia del Este, o de alguna nueva propuesta que surja de la profunda dinámica que vive un mundo en permanente cambio. (Oropéza, 2013, pág. 172)

Es importante señalar que, dado el carácter coyuntural del tema, no debe descartarse el seguimiento a los cambios en ambos acuerdos. México al participar dentro del TPP debe seguir con detenimiento las conclusiones del RCEP para poder definir su participación del TPP; pues, las economías que participan dentro de ambos acuerdos han sido establecidas como mercados potenciales y estratégicos en la relación comercial con Asia.

Especialmente en la relación con China, México deberá prestar mayor atención a los desafíos que el RCEP representa. Por un lado, de decidir fortalecer las relaciones económicas con la República China, el mercado mexicano deberá competir con los vínculos estrechos de los socios tradicionales asiáticos que se establezcan en la negociación de la iniciativa asiática. Y de mantener su actual postura, entonces México deberá de plantear cómo enfrentarse a la creciente competencia que representa el crecimiento chino.

Finalmente, conviene destacar que el tema involucra diversos factores y elementos multidisciplinarios que abren la puerta a nuevas interrogantes, por lo que futuras investigaciones son necesarias para enriquecer y contribuir a entender la dinámica de integración en el mundo, y especialmente en la Cuenca del Pacífico.

Bibliografía

- Anguiano, E. (2008). China como potencia mundial: presente y futuro. En Cornejo R., *China: radiografía de una potencia en ascenso* (págs. 19-107). Ciudad de México: Colegio de México.
- Anguiano, E. (2013). El Acuerdo Transpacífico: una visión regional. En Oropeza, *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* (págs. 21-36). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- APEC. (2014). *Asian Pacific Economic Cooperation*. Recuperado el 14 de Agosto de 2016, de Asian Pacific Economic Cooperation: http://www.apec.org/meeting-papers/leaders-declarations/2014/2014_aelm/2014_aelm_annexa.aspx
- APEC. (15 de Septiembre de 2016). *Asian Pacific Economic Cooperation APEC Perú*. Recuperado el 21 de Septiembre de 2016, de Asian Pacific Economic Cooperation APEC Perú: <http://www.apec2016.pe/es/2016/09/aunque-apec-es-voluntario-hay-un-compromiso-de-alto-nivel-esto-habla-de-su-credibilidad/>
- Au Young, J. (18 de Junio de 2015). *TPP deal leans about economics more about US strategy in Asia*. Recuperado el 15 de Abril de 2016, de Straits Times: <http://www.straitstimes.com/world/united-states/tpp-deal-less-about-economics-more-about-us-strategy-in-asia>
- Balassa. (1980). *Teoría de la integración económica*. México: Uthea.
- Balassa, B. (1967). *Bloques Económicos y Mercados Comunes*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Balassa, B. (1967). Teoría de la integración económica. En M. S. Wionczek, *Integración de América Latina : Experiencias y perspectivas*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Banco Mundial. (2015). *DataBank*. Banco Mundial.
- Bartesaghi, I. (2015). Efectos del TPP en Asia Pacífico y Latinoamérica. *Foreign Affairs Latinoamérica*, 15(3), 45-53. Obtenido de <http://revistafal.com/>
- Bouzas, R. (septiembre-diciembre de 2014). La Organización Mundial de Comercio, los acuerdos mega-regionales y los usos estratégicos del regionalismo. *Estudios de Economía Aplicada*, 32(3), 963-994.
- Buzo de la Peña, R. (2006). Estados Unidos ante la transformación económica de China y la proyección mundial de su poderío al inicio del siglo XXI. En J.

- Estrada, *China en el siglo XXI. Economía, política y sociedad de una potencia emergente* (págs. 341-364). México: Porrúa.
- Calvo Hornero, M. (2001). *Organización Económica Internacional*. España: Centro de Estudios Ramón Areces.
- CEPAL. (2014). *Comercio intraindustrial en las economías de Asia Pacífico y la Alianza del Pacífico 2007 -2014*. Santiago de Chile: Centro de Asia Pacífico.
- CEPAL. (2014). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: CEPAL.
- CIIS . (2016). *China's New Neighborhood Diplomacy: Seeking Stability through Management and Planning*. Pekin: CIIS Report No. 9.
- Clinton, H. (11 de Octubre de 2011). *America's Pacific Century. The future of politics will be decided in Asia, not Afghanistan or Iraq, and the United States will be right at the center of the action*. Obtenido de Foreign Policy: <http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>
- COMEXPERÚ. (2007). ¿A dónde va la APEC? *Negocios Internacionales*, 35.
- De la Rosa Mendoza, j. (2003). La integración económica y la convergencia. *Análisis Económico, XVIII*(37).
- Dell, S. (1965). *Bloques de Comercio y Mercados Comunes*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Falck, M. (septiembre-diciembre de 2001). La dinámica del regionalismo en Asia Pacífico. *México y la Cuenca del Pacífico*, 4(14), 7-14.
- Falck, M. (2004). *Globalization, Regionalization and Domestic Trajectories in the Pacific Rim: The economic Impact*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Falck, M., & Hernández, R. (2004). El modelo de desarrollo asiático, ¿un modelo a seguir? En M. Falck, *El modelo de desarrollo asiático. Relevancia para México* (págs. 11-36). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Ferrado, A. (2013). *Asia Oriental y Sudeste Asiático: de la ASEAN al RCEP*. (Serie Comercio Internacional ed.). Argentina: Instituto de Estrategia Internacional.
- Fierro, P. (5 de Marzo de 2015). Canciller y TPP: Chile no irá más allá de los 5 años en protección a patentes biológicas. *La Tercera*. Recuperado el 6 de Abril de 2016, de L: <http://fw.to/eZfMpgi>
- Fukunaga, Y., & Isono, I. (2013). Taking ASEAN+A FTAs towards the RCEP. A mapping study. Economic Research Institute for ASEAN and East Asia

(ERIA. *Discussion Paper Series*.

Gazol, A. (2014). *Bloques Económicos*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Gilpin, R. (1987). *The political economy of international relations*. Princeton University.

Hamanaka, S. (2014). *Trans-Pacific Partnership versus Comprehensive Economic Partnership: Control of Membership and Agenda Setting*. Asian Development Bank, ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration. Filipinas: Asian Development Bank.

Hernández Hernández, R. (Septiembre-diciembre de 2013). Las políticas de integración económica en el Pacífico asiático y el Pacífico latinoamericano: una perspectiva mexicana. *México y la Cuenca del Pacífico*, 2(5), 17-45.

International Center for Trade Sustainable and Development. (19 de Junio de 2016). Países del RCEP concluyen ronda de negociaciones en Nueva Zelanda. Recuperado el 7 de Julio de 2016, de <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/pa%C3%ADses-del-rcep-concluyen-ronda-de-negociaciones-en-nueva-zelandia>

Kagami, M. (2011). Tendencias recientes de la integración asiática y la participación de Japón. *México y la Cuenca del Pacífico*, 42, 15-36.

Kitamura, H. (1964). La Teoría Económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas. En M. S. Wionczek, *Integración Latinoamericana experiencias y perspectivas* (págs. 26-49). México: Fondo de Cultura Económica.

Krantz, M. (18 de Marzo de 2016). The 11 top U.S. companies targeted by China. *USA TODAY*. Recuperado el 20 de Junio de 2016, de <http://www.usatoday.com/story/money/markets/2016/03/18/11-top-us-companies-targeted-china/81970226/>

León García, M. A. (septiembre-diciembre de 2000). La mujer en la sociedad coreana. *México y la Cuenca del Pacífico*, 11(3), 58-63.

López Aymes, J. (2013). La integración económica en Asia-Pacífico: implicaciones de la posible firma del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica. En A. Oropeza, *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* (págs. 37-69). Ciudad de México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

Maesso, M. (2011). La integración Económica. *Revista ICE*, 119-132.

Martínez, O. (2001). El modelo de cooperación regional en Asia Pacífico. En M. Falck , & J. Hernández Hernández, *El modelo de desarrollo asiático*.

- Relevancia para México.** (Vol. 2). Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara.
- Millán. (1992). *La Cuenca del Pacífico, nueva cultura económica*. Ciudad de México.: Nacional Financiera.
- Millán. (1993). La Cuenca del Pacífico: mito o realidad. *Revista de Comercio Exterior*, **43**(12), 1121-1127.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2015). *Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP). El nuevo horizonte comercial de Perú*. Suplemento Contratado, Lima Perú. Recuperado el 15 de 2016 de Enero, de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=188&Itemid=207
- Ministro de Relaciones Internacionales. (Junio de 2016). *Ministro de Relaciones Internacionales, portal en español*. Obtenido de Ministro de Relaciones Internacionales, portal en español.: <http://www.fmprc.gov.cn/esp/wjdt/>.
- Molina Díaz, E., & Regalado, J. (Junio de 2010). *Política China*. Obtenido de Política China: http://www.politica-china.org/imxd/noticias/doc/1284286319Nueva_rev...pdf
- Mols, M. (2010). ¿Del siglo norteamericano al siglo del Pacífico asiático? *México y la Cuenca del Pacífico*, **13**(39), 13-45.
- Morales, R. (10 de Febrero de 2016). Cinco países quieren sumarse al TPP. *El Economista*. Recuperado el 23 de Abril de 2016, de <http://eleconomista.com.mx/industrias/2016/02/10/cinco-paises-quieren-sumarse-tpp>
- Moreno, C. (1991). América Latina y la Cuenca del Pacífico. Una visión chilena. *Estudios Internacionales*, 368-383.
- Mukumba, C. (2014). Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement in Asia. Challenges and Opportunities for India. *Brief Paper No. 2*.
- Mun, N. K. (2013). La hegemonía económica regional en el noreste asiático. *México y la Cuenca del Pacífico*, 41-47.
- Myrdal, G. (1957). *Solidaridad o Desintegración*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económico.
- Navarrete, J. (2008). *Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM*. Obtenido de Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: <http://bibliohistorico.juridicas.unam.mx/libros/6/2702/4.pdf>
- Navarrete, J. E. (8 de Diciembre de 2011). Parentésis: el siglo del Pacífico. *La*

Jornada. Recuperado el 6 de Julio de 2016, de <http://www.jornada.unam.mx/2011/12/08/politica/028a2pol>

Obama, B. (02 de Mayo de 2016). President Obama: The TPP would let America, not China, lead the way on global trade. **Washington Post**. Recuperado el 10 de Octubre de 2016, de https://www.washingtonpost.com/opinions/president-obama-the-tpp-would-let-america-not-china-lead-the-way-on-global-trade/2016/05/02/680540e4-0fd0-11e6-93ae-50921721165d_story.html?hpid=hp_no-name_opinion-card-c%3Ahomepage%2Fstory&utm_term=.f3fcbdfca123

Office of the United States Trade Representative. (2016). **Office of the United States Trade Representative. Executive office of the president**. Recuperado el 3 de Marzo de 2016, de Office of the United States Trade Representative. Executive office of the president: <https://ustr.gov/>

OMC. (12 de Agosto de 2016). **Organización Mundial del Comercio**.

OMPI. (Agosto de 2015). **Organización Mundial de la Propiedad Intelectual**. Obtenido de Organización Mundial de la Propiedad Intelectual: <http://www.wipo.int/ipstats/es/>

Oropeza, A. (2013). El Acuerdo de Asociación Transpacífico, ¿bisagra o confrontación entre el Pacífico o el Atlántico? En A. Oropeza, **El Acuerdo de Asociación Transpacífico, ¿bisagra o confrontación entre el Pacífico o el Atlántico?** (págs. 169-210). México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

Parlament of Canada. (2013). **Benefits for Canada of the Trans-Pacific Partnership (TPP)**. CIIT, Standing Committee on International Trade, Ottawa. Recuperado el 21 de Abril de 2016, de <http://www.parl.gc.ca/Committees/en/CIIT/StudyActivity?studyActivityId=7976010>

Peña Vega, C. (2015). **La estrategia geopolítica de Estados Unidos frente a la expansión de China en el Pacífico Asiático (2011-2014)** (Tesis de Maestría ed.). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Peña, P. (13 de Noviembre de 2013). **Derechos Digitales**. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de Derechos Digitales: <https://derechosdigitales.org/6604/el-tpp-no-tiene-conceso-politico-dentro-de-estados-unidos/>

Petri, P., Plummer, M., & Zhai, F. (19 de Mayo de 2014). The TPP, China and FTAAP: the case for convergence. En G. Tang, & P. Petri, **New Directions in Asia-Pacific Economic Integration**. (págs. 78-89). East-West Center.

- Plaza Cerezo, S. (1989). *Los bloques económicos en la economía internacional*. España: Síntesis.
- PNUD. (2015). *Informe sobre Desarrollo el Desarrollo Humano 2015*. Washington, DC.: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Ramírez, J. J. (2014). El tpp vis á vis el rcep: ventajas y desventajas de ambos proyectos. *México y la Cuenca del Pacífico*, 17-54.
- Regional Comprehensive Economic Partnership. (20 de Noviembre de 2012). *Department of Foreign Affairs and Trade Australia*. Recuperado el 15 de Mayo de 2016, de Department of Foreign Affairs and Trade Australia: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx>
- Renata, J. (2013). Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP) y su impacto en México. *Economía Informa*, 54-66.
- REUTERS. (30 de Mayo de 2013). Podría China incorporarse a las negociaciones del TPP. *Reforma*. Recuperado el 22 de Abril de 2016, de <http://www.reforma.com/aplicacioneslibre/articulo/default.aspx?id=125727&md5=e68e993b0ea229751bac818e8f0ad95f&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe>
- Ríos, X. (2016). *China y el liderazgo regional de Asia*. Ciudad de México.: Observatorio de la Política china.
- Riveiro, D. (2005). Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina. *Revista Galega de Economía*, 14(1-2), 1-34.
- Rizal, Y. (2014). *Internacional Centre for Trade and Sustainable Development*. Obtenido de Internacional Centre for Trade and Sustainable Development.
- Rodríguez, L. (2005). *Integración económica en Europa y América: similitudes y diferencias*. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ruiz, C. (13 de Noviembre de 2013). *Derechos Digitales*. Recuperado el 20 de Noviembre de 2014, de Derechos Digitales: <https://derechosdigitales.org/6395/todo-lo-que-tenes-que-saber-del-capitulo-filtrado-del-tpp-en-wikileaks/>
- Safi, M. (8 de Junio de 2016). More Australians in favour of stronger ties with China than the US, research reveals. *The Guardian*. Recuperado el 10 de Junio de 2016, de <https://www.theguardian.com/world/2016/jun/08/more-australians-in-favour-of-stronger-ties-with-china-than-the-us-research-reveals>
- Santa Cruz, A. (2015). Estados Unidos ante la gran encrucijada china. En J. L. León-Manríquez, D. M. Alemán, J. L. Ugalde, & coords., *Estados Unidos y*

los principales actores de la reconfiguración del orden mundial en el siglo XXI (págs. 175-196). México: CIISAN, UAM, UI.

Schiff, M., & Winters, A. (2003). *Integración regional y desarrollo*. Washington, DC: Banco Mundial.

Secretaría de Economía. (2012). *El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)*. Ciudad de México: Dirección General de Negociaciones Multinacionales y Regionales.

Secretaría de Economía de México. (2012). Memorias Documentales, Dirección General de Negociaciones multilaterales y regionales -Acuerdo de Asociación Transpacífico. Ciudad de México, México.

Secretaría de Economía de México. (2015). *Capitulado completo del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*. Ciudad de México: Secretaría de Economía.

Secretaría de Economía de México. (18 de Noviembre de 2015). Capítulo 23 Desarrollo. *Capitulado completo del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)*. Ciudad de México: Secretaría de Economía. Recuperado el 12 de Julio de 2016

Secretaría de Economía de México. (18 de Noviembre de 2015). *Gobierno de México*. Recuperado el 16 de Enero de 2016, de Gobierno de México: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/35670/Leaders_statement_111715_Espa_ol.pdf

Sheng, Z. (11 de Agosto de 2011). *Spanish People Dealy*. Recuperado el 23 de Junio de 2016, de Spanish People Dealy: <http://spanish.peopledaily.com.cn/31619/7569462.html>

Shujiro, U. (2007). *An ASEAN+6 Economic Partnership: Significance and Taks.* . Japón: Asian Research Report 2007.

Shujiro, U. (Diciembre de 2013). Constructing and Multilateralizing the Regional Comprehensive Economic Partnership: An Asian Perspective. *ADB Working Paper Series*. Obtenido de <http://www.adbi.org/working-paper/2013/12/02/6016.regional.economic.partnership.asia/>

Sieburg, M. (28 de Marzo de 2016). How the Trans-pacific Partnership benefits Vietnam's economy. *Thanhnién news*. Recuperado el 22 de Abril de 2016, de <http://www.thanhniénnews.com/commentaries/how-the-transpacific-partnership-benefits-vietnams-economy-60650.html>

Tamames, R. (2010). *Estructura Económica Internacional*. España: Alianza .

Torres Gaytán, R. (2005). *Teoría del Comercio Internacional* (Vigesimoquinta ed.). México: Siglo XXI.

- UNCTAD. (2015). Flujos de exportaciones. *UNCTAD Stat*.
- Uscanga, C. (2004). La Cuenca del Pacífico: diversidad y contradicción. En M. Falck, & R. Hernández, *Cuenca del Pacífico: retos y oportunidades para México*. (Vol. 2, págs. 37-48). Guadalajara, México: Universidad de Guadalajara.
- Uscanga, C. (2013). El Trans-pacific Strategic Economic Partnership: Perspectivas desde México. *XI Seminario Internacional de Investigación sobre la Cuenca del Pacífico*. Colima, México.: Universidad de Colima.
- Villamar, Z. (2005). Comité Económico y Social Europeo : sus contribuciones a la integración de la Unión Europea. (F. d. Economía, Ed.) Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Vinicio, S. M. (2013). El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): una visión regional. En A. (. Oropeza, *El Acuerdo de Asociación Transpacífico ¿bisagra o confrontación entre en Atlántico y el Pacífico?* (págs. 254-277). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Xiao, Y. (2015). Competitive Mega-regional Trade Agreements: Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) vs. Trans-Pacific Partnership (TPP). f Pennsylvania: University of Pennsylvania.

Anexos

Anexo 1. MAPAS DE LA REGIÓN. Fuente Google Maps.

En la búsqueda general suele confundirse erróneamente las siguientes zonas como homónimos de la Cuenca de Pacífico. La definición atiende a otro concepto, como se explica en el apartado 2.1 del texto.

1. Zona Extremo Oriente.



2. Zona de Asia Oriente



3. Zona de Asia Pacifico

