



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL SIGLO XXI: EL
TRATADO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICO – TPP**

**TESIS QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

PRESENTA:

CARMEN LIZBET CORONA FUENTES

TUTORA:

MARÍA LUISA DÍAZ GUTIÉRREZ

FACULTAD DE ECONOMÍA

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX.

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.

DEDICADO A:

Carmen Fuentes Salinas y Jorge Corona Vázquez, quienes decidieron darme la vida y desde ese momento me han brindado todo lo necesario para cumplir mis metas. Los amo y respeto por ser mi más grande ejemplo de perseverancia.

Jorge Corona Fuentes y Alan Corona Fuentes, quienes a pesar de las diferencias, apoyaron este proceso, sin ellos la vida no sería igual.

Dariel Esquivel Díaz, quien acompañó este proceso hasta el último instante, por creer en mí, animarme constantemente y estar conmigo siempre ante las adversidades.

Mis profesores de geografía, quienes despertaron en mí la curiosidad por entender el mundo que me rodea y a mis profesores de la Facultad de Economía por ser una fuente de inspiración para enfrentar el mundo que me rodea.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco inmensamente a la Universidad Nacional Autónoma de México, por recibirme en su campus central, por ser un espacio abierto al dialogo y dotar de grandes de oportunidades a los alumnos para que puedan hacer de México un mejor país, y que sin sus profesores no sería posible.

Agradezco especialmente a la profesora María Luisa Díaz Gutiérrez por dirigir este trabajo y a mis sinodales Antonio Gazol Sánchez, Luis Gómez Oliver, José Luis Clavellina Miller y Natalia Rivera Ángel, por las apasionantes clases que imparten, por revisar y comentar este trabajo.

Agradezco a mis padres, Carmen Fuentes Salinas y Jorge Corona Vázquez por amarme infinitamente, educarme e incentivarne a ser cada día mejor. Gracias por darme fuerzas, enseñarme a ser independiente y perseverante, que el camino para llegar a tus metas se construye desde abajo.

Agradezco a Dariel Esquivel Díaz, por acompañar este proceso hasta el último momento, por los libros y las opiniones aportadas a este trabajo, por apoyarme incondicionalmente ante tantas adversidades. Gracias por ser el mejor compañero de aventuras y escribir una historia junto a mí.

Hago especial mención a Natalia García Sotelo por brindarme todas las facilidades para lograr que este trabajo se concluyera.

También quiero agradecer a Jorge Corona Fuentes y Alan Corona Fuentes, por hacer este proceso más ligero y divertido.

Finalmente, agradezco a las amistades que acompañaron mi trayectoria académica, por los momentos que pasamos juntos que nos hicieron crecer personal y profesionalmente.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I. La integración económica: instrumento de geoeconomía y geopolítica.....	19
1.1 Geopolítica y Geoeconomía.	31
1.2 La era de los viajes comerciales.....	36
1.3 El colonialismo europeo	47
1.4 El librecambismo.....	53
1.5 De la Primera Guerra Mundial a la formación de la Comunidad Económica Europea	59
1.6 Marco teórico: El comercio internacional y la integración económica en el siglo XX y XXI	69
CAPÍTULO II. Tratado de Asociación Trans-Pacífico, TPP.	89
2.1 Evolución: Del Pacific Four Agreement – P4 al Tratado de Asociación Trans-Pacífico - TPP.	91
2.2. ¿Qué es el Tratado de Asociación Trans-Pacífico?	99
2.3 El problema de la adhesión.	108
2.4 Magnitud Económica TPP	112
2.5 El TPP frente a otros bloques comerciales existentes hasta 2014	120
2.6 Competitividad e Índice de Desarrollo Humano en el TPP.	126
CAPÍTULO III. “El despertar del Dragón”	143
3.1 Crecimiento y desarrollo económico de la República Popular de China	146
3.2 Pivot to the Pacific	155
3.3 Asiatización.	168

3.4 La respuesta de China: Regional Comprehensive Economic Partnership – RCEP	170
3.5 Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) vs Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral (RCEP)	174
CAPÍTULO IV. México en el Tratado de Asociación Transpacífico.....	187
4.1 El comercio internacional de México	190
4.2 Justificación económica y Beneficios del TPP para México	197
4.3 ¿En qué condiciones llega México al TPP?	203
Anexo A: Algunos sucesos de geopolítica y geoeconomía en la historia mundial siglos V-XXI	221
Anexo B: Proceso negociador del TPP	230
Anexo C: Competitividad	236
Anexo D. Balanza Comercial de México con los países del TPP.....	245
Referencias.....	271

Introducción

“Todos los individuos en la sociedad son económicamente necesarios los unos a los otros, en conjunto forman una economía completa; de la misma forma, las naciones en el mundo son necesarias las unas a las otras y constituyen la economía mundial.”¹

El establecimiento de relaciones comerciales ha estado presente desde el inicio de las civilizaciones. Desde los antiguos comerciantes hasta las grandes transnacionales² del siglo XXI, la actividad comercial ha sido de suma importancia, principalmente porque es en favor de ciudadanos y residentes de cada país³, tal como indica Antonio Gazol⁴:

“Las relaciones de comercio son de las primeras que se establecen entre personas (o empresas) que habitan en espacios diferentes, lo que se explica (aunque no solo) porque tienen que ver con la satisfacción de las necesidades humanas, de las más elementales a las más conspicuas: se vende (y se compra) lo que tiene que ver con la alimentación, con el vestido, con la vivienda, con la educación y con la cultura, con la transportación y la comunicación, con la diversión y el ocio, pero también se compra (y se vende) lo necesario para producir o generar todos los satisfactores para esas necesidades”.⁵

No obstante, la trascendencia de las relaciones comerciales va más allá del ámbito ciudadano. Hoy más que nunca, en pleno siglo XXI, las relaciones comerciales

¹ Paráfrasis a partir de Sweezy, Teoría del desarrollo capitalista, citado en Tamames R. (2003). *Estructura económica internacional*. 20^o Ed. Madrid, España. Ed. Alianza. p. 63

² Empresas que tienen la capacidad de planificar y realizar su producción en el espacio económico mundial, por encima de las fronteras políticas. A partir de una base nacional, implementan en distintos países filiales con una organización y estrategias concebidas a escala mundial.

Recuperado del curso *Estructura Económica Mundial* impartido por el profesor Miguel González Ibarra en el semestre 2013-1 en la Facultad de Economía –UNAM.

³ Paráfrasis a partir del libro: Gazol, A. (2015). *Bloques Económicos*. Séptima Edición. México: Ed. Facultad de Economía, UNAM. p. 67.

⁴ Economista por la Escuela Nacional de Economía – UNAM. Profesor titular en la Facultad de Economía UNAM de asignaturas como Estructura Económica Mundial, Integración Económica, Economía europea.

⁵ *Ibíd.* p. 67-68.

tienen una importancia vital para el desarrollo de la política y los “juegos” de poder en el mundo.

Por naturaleza, son los estados-nación a través de los gobiernos, los que negocian cualquier tipo de relación política, económica, comercial, entre otros; y aun cuando el objetivo principal es facilitar esas relaciones, no siempre es así; en conjunto establecen el marco jurídico al que habrán de apegarse las partes contratantes en beneficio de cada nación. Es así como las naciones no sólo buscan establecer un marco jurídico para el intercambio comercial, también lo hacen para obtener mayores beneficios e influencia en el entorno mundial.⁶

Desde su nacimiento, los Estados Nación han intentado impulsar el comercio como medio para la obtención de poder y riqueza. Para lo cual, han hecho uso de diferentes estrategias, al respecto Antonio Gazol dice:

*“...se han valido de métodos diversos que van desde la práctica del expansionismo imperial, el establecimiento de sistemas coloniales o cuando se trata de relaciones entre iguales (en términos jurídicos) se ha llegado algún tipo de convenio o acuerdo (explícito o no)”.*⁷

La geopolítica y la geoeconomía son el resultado de la alianza entre el Estado y el comerciante como medio para influir política y económicamente en los territorios. Desde la segunda mitad del siglo XX las naciones implementaron mayormente una estrategia dual (geopolítica y geoeconómica) para influir y obtener poder y riqueza a través del comercio, dicha estrategia es la integración económica.

En el siglo XXI la estrategia de integración económica ha adquirido dimensiones extraordinarias, integrando a los países no solo de manera bilateral o trilateral sino a través de iniciativas clasificadas como mega-regionales. En ese sentido destaca la negociación de tres iniciativas:

⁶ *Ibíd.* p. 67

⁷ *Ibíd.* p. 68

- El Acuerdo de Asociación Transatlántico para el comercio y la inversión (TTIP) que conectará a Estados Unidos y Canadá con los países de la Unión Europea;
- El Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP) que incluye a los países de ASEAN+6 (China, Japón, Corea del Sur, Nueva Zelandia, Australia e India);
- El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) que conectará a países de la región Asia Pacífico con países del Norte y Sur de América.

Este trabajo presenta al Acuerdo de Asociación Transpacífico como la iniciativa de integración más innovadora en lo que va del siglo XXI. La importancia del TPP radica en que transformará al mundo; de un lado, porque sus estándares de comercio son muy estrictos y contempla temas que nunca antes habían sido negociados en acuerdos comerciales; de otro, busca influir de manera significativa en la geopolítica y geoeconomía de la región Asia Pacífico.

El contexto de la economía internacional en que surge el TPP presenta en primer lugar el estancamiento de *la Ronda para el Desarrollo de la OMC (Ronda de Doha*⁸); resultado, principalmente, de la poca flexibilidad de los países desarrollados para ceder en temas especiales de “nueva generación y cuestiones emergentes”.

Después de la ronda de Uruguay en 1996, muchos países en desarrollo se mostraron reacios a embarcarse en una nueva ronda de negociaciones comerciales pues consideraban que los países desarrollados, con su gran poder de negociación, forzarían acuerdos que les situarían nuevamente en desventaja⁹. Sin embargo, durante el mes de noviembre de 2001, los ministros de comercio de 140 países se

⁸ Acuerdo que esbozaba el marco para la nueva ronda de negociaciones multilaterales con la cual se pretendía abordar los problemas de desarrollo de manera colectiva, centrándose en la erradicación de la pobreza en los países pobres. En Stiglitz, J. & Charlton A. (2007). *Comercio justo para todos*. Madrid, España: Ed. Taurus. pp. 27-29

⁹ Tras la Ronda Uruguay, los países en vías de desarrollo obtuvieron menos de lo que esperaban en cuestiones como la velocidad con la que se disminuiría la protección a los textiles y el grado de reducción de los aranceles y subsidios a productos agrícolas en los países desarrollados. *Ibíd.* p.28

reunieron en Doha, Qatar, donde se llevó a cabo la ronda comúnmente conocida como Ronda del Desarrollo, la primera desde el establecimiento de la OMC.¹⁰

En septiembre de 2003, los ministros de comercio se reunieron nuevamente en Cancún, México, en el marco de la OMC, para evaluar el progreso de las negociaciones de Doha. La reunión terminó abruptamente sin establecer acuerdo alguno, representando el fracaso de las negociaciones de Doha. Joseph Stiglitz¹¹ expone dos puntos clave respecto al estancamiento de la Ronda del Desarrollo:

- *Un primer problema es que ha habido pocos avances en los temas que interesan a los países en desarrollo. Estas naciones están interesadas de manera específica en acuerdos para reducir los aranceles sobre los productos que ellas puedan exportar de manera competitiva.*
- *Un segundo problema que presenta la Ronda del Desarrollo es que las nuevas cuestiones que inicialmente se pusieron sobre la mesa reflejaban sobre todo los intereses de los países industriales más avanzados y han encontrado una fuerte oposición en los países en desarrollo. Los temas nuevos de mayor relevancia de la Ronda de Doha surgieron de la decisión de países miembros de la OMC en la Conferencia Ministerial de Singapur de 1996 de establecer tres nuevos grupos de trabajo: comercio e inversión, políticas de competencia y transparencia en las adquisiciones públicas.¹²*

En el documento *The Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations and issues for congress*, emitido por el Congreso de Estados Unidos, se asegura que el TPP puede tener un impacto en el proceso multilateral de la OMC y de la Ronda Doha para el Desarrollo. Sin embargo, el debate sobre los efectos que un TLC puede tener sobre

¹⁰ *Ibíd.* pp. 28-30

¹¹ Reconocido economista estadounidense, ganador del Premio Nobel de Economía junto con George Akerlof y Michael Spence por sus análisis de mercados con información asimétrica. <https://www.google.com.mx/#q=joseph+stiglitz> última consulta: 14/10/2016.

¹² *Ibíd.* p. 30

el Sistema Multilateral del Comercio continúa. Los especialistas a favor del TPP argumentan:

- Los TLC son negociaciones exitosas y se podrían implementar las nuevas reglas del comercio. Por ejemplo: el TPP incluye cuestiones emergentes como las empresas estatales y su regulación.
- El éxito del TPP entre los actuales negociadores podría causar que otras economías de la región consideren unirse para asegurar su competitividad en los mercados del TPP, así como alcanzar las metas de la OMC sobre liberalización comercial.
- El TPP puede ayudar a promover y actualizar la política económica de los países que lo integran, particularmente reformas estructurales en países como Vietnam y México.¹³

El estancamiento de la Ronda Doha parece orillar a los países a comerciar bilateralmente o regionalmente. El TPP aparece en este contexto como un acuerdo innovador principalmente por la cobertura de temas que incluye: los llamados temas tradicionales y los de “nueva generación”.

Adicionalmente al estancamiento de la *Ronda Doha*, sobresale el incumplimiento de las Metas de Bogor¹⁴ establecidas en 1994 en el marco del Foro Económico de Cooperación de Asia Pacífico (APEC)¹⁵. Metas cuyo objetivo es fomentar el crecimiento económico en la región para una mayor prosperidad de sus habitantes.

¹³ Traducción propia a partir de: Fergusson, I. F., McMinimy, M. A., & Williams, B. R. (2015). *The Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations and issues for congress*. p. 8

¹⁴ Son la manifestación de las creencias comunes de los miembros de APEC con respecto a la liberalización del comercio y de la inversión, en donde se comprometen a reducir las barreras a los mismos y a promover el libre flujo de bienes, servicios y capitales entre las economías pertenecientes al foro.

¹⁵ En 1989 se creó el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC, con el objetivo de aprovechar la creciente interdependencia de las economías de la región. Los países miembro son: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, China-Taipéi, Chile, Corea del Sur, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Papúa Nueva Guinea, Perú, República Popular de China, Rusia, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Se establecieron los años 2010 y 2020 como límite para que los países desarrollados y en vías de desarrollo, respectivamente, alcanzaran las metas.

El Foro careció de dinamismo tras la crisis asiática de 1997, puesto que los países de la región se concentraron en resolver los problemas relacionados con la crisis, dejando en segundo plano la consecución de las metas de Bogor¹⁶. Para 2010, los líderes de APEC, durante la reunión anual, destacaron la importancia de crear una Área de Libre Comercio en Asia Pacífico¹⁷ a través de acuerdos como ASEAN+3¹⁸, ASEAN+6¹⁹ y por supuesto el TPP.

Por otra parte, la economía internacional en el siglo XXI ha adoptado una nueva fisonomía como resultado de las innovaciones en telecomunicaciones, informática y las redes de información. Los extraordinarios avances en ciencia y tecnología desde finales del siglo XX han permitido que el comercio se transforme desde su producción, distribución y transportación.

La fabricación de productos se realiza en menores tiempos y en distintos países. Gracias al proceso de internacionalización de las cadenas de valor, las empresas han establecido cadenas de suministro mundiales en los lugares más rentables del mundo, propiciando mayor inversión extranjera.

A su vez, el internet ha transformado el comercio de bienes y servicios, gracias a la reducción de tiempo y costos en sectores que en otro tiempo eran de difícil

¹⁶ Castro, A. & Roldán A., (2013) El TPP: plataforma del área de libre comercio de Asia Pacífico. En Anguiano, E. (2013) *El acuerdo de asociación transpacífico (TPP): ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* (pp.145 -169) Primera Edición. México, D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.

¹⁷ Asia Pacific Economic Cooperation. (2016). *2010 Leaders' Declaration [En línea]* Yakohama, Japan Disponible en: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm.aspx última consulta: 01/11/16

¹⁸ Brunéi Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam. +3: RPCH, Japón y Corea del Sur.

¹⁹ Brunéi Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam. +6: Australia, Corea del Sur, India, Japón, Nueva Zelanda, y RPCH.

comercialización como los servicios bancarios, el comercio al por menor, la enseñanza, entre otros.²⁰

En cuanto a distribución y transportación, los costos de circulación de capital, mercancías y personas se han reducido en todo el mundo y han propiciado la “*muerte de la distancia*”.²¹ Este fenómeno ha contribuido al crecimiento de los mercados en el mundo, al desarrollo de infraestructura en transportes y telecomunicaciones y por supuesto, al auge de la integración económica. Sin duda, la innovación tecnológica ha propiciado la transformación del comercio.²²

Por otra parte, la crisis económica y financiera de 2007 mermó los niveles de producción y comercio. En 2009 la producción cayó 1.6%, mientras que el comercio, por el lado de las exportaciones disminuyó 4.23% y las importaciones 4.36%.²³ La crisis tuvo fuertes repercusiones en prácticamente todas las economías del mundo, pero afectó de manera particular a Estados Unidos, entre 2007 y 2009 su producción descendió poco más de 460 mil millones de dólares; es decir, presentó una reducción del 3% aproximadamente²⁴, afectando directamente su capacidad comercial.

En este contexto, China que había crecido considerablemente durante la década anterior, apareció para posicionarse como el principal productor y comerciante mundial; lugar que desde la Segunda Guerra Mundial le perteneció a Estados Unidos. En 2016, el crecimiento y desarrollo económico de la República Popular de China amenazan la hegemonía de Estados Unidos.

En ese sentido, tanto Estados Unidos como China han creado iniciativas comerciales regionales en Asia Pacífico. Estados Unidos promueve el Acuerdo de

²⁰ Organización Mundial del Comercio. (2014). *Informe sobre Comercio internacional 2013*. B. Tendencias del comercio internacional. Ginebra, Suiza: OMC. p.54 Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf última consulta: 21/10/16

²¹ *Ibíd.* p. 36

²² Paráfrasis *Ibíd.* p.36

²³ Datos del Banco Mundial 2016.

²⁴ Datos del Banco Mundial 2016.

Asociación Transpacífico (TPP) y China el Acuerdo Regional Integral de Asociación Económica (RCEP).

El TPP aparece en este escenario como una estrategia estadounidense para recuperar su hegemonía económica, reduciendo la influencia china; mediante la creación del bloque económico más grande del mundo.

Desde el punto de vista nacional, la Secretaría de Economía de México dio a conocer por medio del texto *“Memorias documentales”*²⁵, que para el país es indispensable este acuerdo por ser una opción importante para la diversificación comercial entre los países de la región Asia-Pacífico. México, por medio del tratado, tendría un acceso preferencial con las economías más dinámicas de la región Asia Pacífico, e incrementaría su atractivo como destino de inversión.

De acuerdo con lo expuesto, el presente trabajo plantea como hipótesis *“que el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP) es una estrategia geopolítica y geoeconómica, liderada por Estados Unidos, que pretende frenar económicamente a la República Popular de China mediante el establecimiento de una plataforma comercial en la región de Asia Pacífico.*

El objetivo principal de este trabajo es conocer la importancia del Tratado de Asociación Transpacífico en el marco de la geopolítica y geoeconomía del siglo XXI desde una perspectiva internacional, así como su incidencia en la inserción de México en el contexto económico mundial.

Desde antes de entrar en vigor, el TPP ya ha tenido efectos en la economía mexicana a través de la implementación de diversas reformas estructurales encaminadas a mejorar las condiciones de competitividad. Aunado a esto, las implicaciones que el TPP tendrá para Estados Unidos y China, dos de los socios económicos más importantes de México, serán cruciales para el desarrollo de la economía mexicana al favorecer o perjudicar la inserción de México en los

²⁵ Secretaría de Economía, México. (2012) *Memorias documentales*. Dirección General de Negociaciones Multilaterales y Regionales. Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Administración Pública Federal 2006-2012. p.14.

mercados de la región Asia Pacífico y por ende el aprovechamiento de las relaciones comerciales. De ello, se desprende la importancia que el tema tiene como objeto de análisis para un estudiante de economía en México.

La metodología de trabajo está basada en el recuento histórico como medio para reconocer la importancia del comercio como herramienta de influencia entre naciones. Se utiliza el marco de las teorías de comercio y se les presenta como estrategias de geoeconomía y geopolítica que buscan influir en distintas zonas geográficas. Finalmente, las afirmaciones expuestas en el presente trabajo se sustentan en la información contenida en los documentos oficiales del Tratado y en las estadísticas elaboradas por organismos internacionales.

Lo anterior se desarrolla a lo largo de cuatro capítulos; en el primero se abordan los conceptos de geopolítica y geoeconomía, y se trasladan a un contexto histórico para reconocer las diferentes estrategias geoeconómicas y geopolíticas implementadas por las naciones a lo largo del tiempo, hasta llegar a la integración económica en el siglo XX y XXI.

En el capítulo 2 se expone la evolución del TPP, sus características y diferencias con otros bloques comerciales. Se muestran las características económicas y comerciales que hacen del tratado un instrumento de geopolítica y geoeconomía.

El capítulo 3 muestra como durante las últimas décadas, China ha desplazado a Estados Unidos, en términos de comercio e inversión extranjera, obligándolo a compartir la hegemonía mundial. El TPP se presenta como una estrategia de geopolítica y geoeconomía, con la cual Estados Unidos busca romper la dinámica china en el Pacífico.

Finalmente, el capítulo 4 analiza las características y repercusiones del TPP en el contexto de la economía mexicana. Se evalúa la justificación económica de la Secretaría de Economía de México para ingresar al TPP, los riesgos a los que se enfrentará y se explica que pasaría si México no hubiera ingresado al TPP

.

Capítulo I

**La integración económica: instrumento
de geoeconomía y geopolítica.**

“Dentro de la jerarquía de las palabras obscuras y sin belleza, con que las discusiones económicas enturbian nuestra lengua, el vocablo integración ocupa un lugar muy destacado”

*Francois Perroux, L'Europe sans Rivages
(París, Presses Universitaires de France, 1954) p. 419*

Desde tiempos remotos, los agentes económicos²⁶ han buscado complementar sus recursos para favorecer la producción, satisfacer necesidades e incrementar la riqueza. Geográficamente lo han conseguido mediante la distribución y la ocupación territorial, utilizando diversas estrategias: de manera individual, con guerras y conquistas, estableciendo alianzas; y más recientemente, mediante acuerdos comerciales y bloques económicos. La historia da cuenta de todos ellos y es testimonio de la evolución de las formas en las cuales intentan complementarse.

En este capítulo se expone a la geopolítica y geoeconomía, como estrategias de influencia y dominio entre las sociedades; se presenta a la integración económica como el instrumento más utilizado por la geoeconomía en el siglo XXI y se abordan brevemente algunos momentos clave en la historia económica, los cuales demuestran la constante búsqueda humana por complementar sus recursos mediante el uso de instrumentos de geopolítica y geoeconomía.

1.1 Geopolítica y Geoeconomía

Por naturaleza, el territorio tiene una ocupación social discontinua, generada por la abundancia o escasez de recursos naturales. Históricamente, los agentes económicos han tratado de establecerse en lugares donde las condiciones para la reproducción de la vida social permitan organizar el espacio productivo. Es decir, las sociedades han venido ocupando los espacios geográficos que poseen mayor

²⁶ Naciones, instituciones, empresas, y personas.

abundancia de recursos y favorecen el establecimiento y el desarrollo de la vida social. Un ejemplo de ello son las primeras grandes civilizaciones, las cuales se establecieron cerca de ríos²⁷ porque ahí podían asentarse y practicar la agricultura.

No obstante, las condiciones de escasez de recursos, la especialización del trabajo y la constante apuración humana por satisfacer sus necesidades, han obligado a los agentes económicos a utilizar estrategias que les permitan complementar sus recursos y su producción; de esta necesidad surge el intercambio como medio de complementariedad.

Así, desde los primeros asentamientos de las sociedades, hasta la segunda década del siglo XXI, los agentes económicos han buscado intercambiar sus excedentes de recursos y producción en otros espacios. En ese afán, los grupos que llevan el liderazgo en las distintas sociedades intentan influir y hacerse de mayores territorios; escenario que, de la mano de la geopolítica y la geoeconomía, muestra cómo los fuertes enfrentamientos por el territorio y los recursos naturales proliferan en la historia económica mundial.

Lo anterior refleja de que manera el concepto de geopolítica y geoeconomía incide en la vida de las sociedades que necesitan organizar los diversos espacios productivos. Aspecto que permite retomar la primera definición de territorio, aportada por el fundador de la Geografía Humana, el geógrafo alemán Friedrich Ratzel²⁸, quien lo consideraba como:

“Una parcela de la superficie terrestre apropiada por un grupo humano, que tendría la necesidad imperativa de un territorio con recursos naturales para su poblamiento”.²⁹

²⁷ La civilización egipcia se estableció en las orillas del río Nilo; la hindú en las orillas del Indo y el Ganges; y la mesopotámica entre los ríos Tigris y Éufrates. Fundadas durante el periodo neolítico. (8500 a.C. aproximadamente).

²⁸ Biografías y vidas. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España. Disponible en: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/r/ratzel.htm> última consulta: 26/10/2016

²⁹ Schneider, S., & Peyré, I. G. (2006). *Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales*. Desarrollo rural. Organizaciones, Instituciones y Territorio. Ciccus, Buenos Aires, pp.71-102.

La definición aportada por Ratzel describe la necesidad de las sociedades, mencionada anteriormente, por apropiarse de un territorio con recursos y características favorables para su establecimiento; en ese sentido, Ratzel también aportó una de las primeras definiciones de geopolítica:

“La geopolítica es la ciencia que establece que las características y condiciones geográficas y, muy especialmente, los grandes espacios, desempeñan un papel decisivo en la vida de los Estados, y que el individuo y la sociedad humana dependen del suelo en que viven, estando su destino determinado por las leyes de la Geografía. Proporcionando al conductor político el sentido geográfico necesario para gobernar”.³⁰

Tal como indica el autor, la geografía es determinante en el desarrollo de los individuos y la vida social, el Estado se encarga de tomar decisiones que le permitan mantenerse políticamente. Al respecto, existen otras definiciones de geopolítica que también consideran estos aspectos, como la del autor Sir Halford J. Mackinder³¹:

“La geopolítica estudia los hechos políticos considerando al mundo como una unidad cerrada, en la que tienen repercusión según la importancia de los Estados. En este sentido, los factores geográficos –principalmente, la situación, extensión, población recursos y comunicaciones de los Estados-, si bien no son determinantes, tienen una gran importancia, y deben ser tenidos en cuenta para orientar la política exterior”.³²

³⁰ Rosales A. G., (2005). *Geopolítica y Geoestrategia, Liderazgo y Poder – Ensayos-*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar de Nueva Granada. p. 28

³¹ Geógrafo británico, director de “London School of Economics” 1909 - 1922, autor de la teoría “Heartland” en 1904. En Biografías y vidas. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España. Disponible en <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/mackinder.htm> última consulta: 07/11/16

³² Rosales A. G., *Op. cit.* (30) p. 28

Uno de los ejes fundamentales de la geopolítica es el territorio, pertenezca o no a un lugar, es decir, donde se da la conexión entre poder y dominio territorial. La geopolítica se lleva a cabo entre naciones, estados, o simplemente territorios.

Históricamente, los recursos naturales han sido el centro de innumerables confrontaciones entre naciones y regiones. Sin embargo, durante los últimos 50 años la estrategia más utilizada por las sociedades para complementar su producción y recursos, es por medio de estrategias geoeconómicas. De acuerdo a Pascal Lorot³³, la geoeconomía se define como:

*“El análisis de las estrategias de orden económico –especialmente comerciales-, decididos por los Estados en el contexto de las políticas conducentes a proteger las economías nacionales o ciertos elementos bien determinados de estas, a adquirir el dominio de ciertas tecnologías claves y/o conquistar ciertos segmentos del mercado mundial relativos a la producción o comercialización de un producto o de una gama de productos sensibles sobre los cuales, su posesión o su control confiere a los detentadores – Estado o empresa nacional- un elemento de poder o de proyección internacional y contribuye al reforzamiento de su potencial económico y social”.*³⁴

Es de apreciarse cómo la geopolítica hace referencia a las rivalidades de poder sobre un territorio, mientras que la geoeconomía se orienta a las estrategias de dominio económico ejercidas por los Estados, grandes compañías o ciertos grupos de intereses económicos globales. Esto no significa que una anule a la otra, la geopolítica y la geoeconomía tienen puntos de contacto, ambas han sido utilizadas por las naciones para establecer estrategias e influir en espacios territoriales.³⁵

³³ Fundador y director de la revista francesa Géoeconomie.

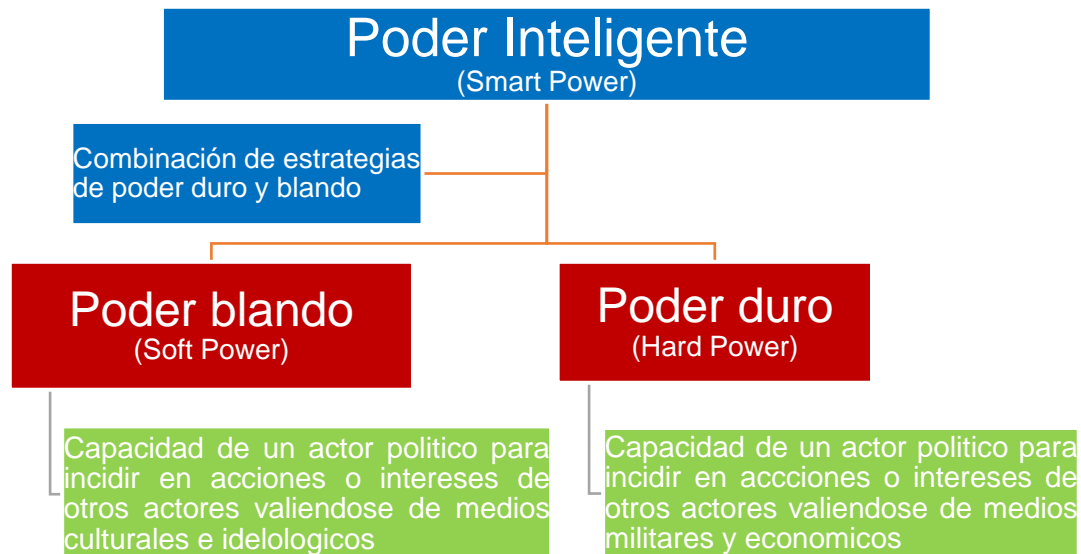
³⁴ Olier, E. (2012). *Geoeconomía: las claves de la economía global*. Madrid, España: Ed. Pearson.p.27

³⁵ *Ibíd.* p.27

Las sociedades a lo largo de la historia, de la mano de la geopolítica y la geoconomía, han implementado diferentes estrategias para apropiarse de territorios, influir en zonas geográficas y complementar recursos.

Las estrategias de geopolítica y geoconomía implementadas por las naciones para alcanzar sus objetivos pueden clasificarse en tres grandes grupos: *Hard Power* o poder duro, *Soft Power* o poder blando, y *Smart Power*, una combinación de poder duro y blando. Tal como se parecía en el esquema 1:

Esquema 1. Tipos de poder



Fuente: Elaboración propia 2016 con base en: Armitage, R. L., & Nye, J. S. (2007). *CSIS Commission on Smart Power: a smarter, more secure America*. CSIS y Olier, E. (2012). *Geoconomía: las claves de la economía global*. Madrid, España: Ed. Pearson. p.321

En el recuento de sucesos históricos presentado en el siguiente apartado, se identifica la sinergia e implementación de las estrategias geopolíticas y geoeconómicas en algunos episodios de la historia mundial; relacionándolas con estrategias de "Poder inteligente", "Poder duro" y "Poder blando".

Cabe mencionar que aun cuando dichas estrategias se han implementado desde el inicio de las civilizaciones, en este trabajo solo se comentan algunas a partir del siglo XII; época en que la actividad comercial cobró una importancia nunca antes vista en la historia y se convirtió en la herramienta geopolítica y geoeconómica más importante para lograr la complementariedad de las economías.

1.2 La era de los viajes comerciales

Al remitirnos a la sociedad medieval (siglo V a X), encontramos una economía local, con producción de autoconsumo y poco uso del dinero como medio de cambio. El intercambio de productos se realizaba por medio del trueque, sin embargo, éste se limitaba a los mercados locales, por lo cual el volumen de comercio era escaso.

A estas limitantes, se debe agregar la mala condición física de los caminos, frecuentemente se encontraban señores feudales que hacían pagar por derechos de tránsito en su territorio³⁶, además de bandidos que robaban las mercancías; incluso la proporción cantidad/precio variaba de un lugar a otro dificultando los intercambios comerciales.

Pasaron cientos de años para que estas condiciones cambiaran y aparecieran los primeros comerciantes internacionales. A partir del siglo X, la población europea comenzó a crecer y con ella las necesidades de productos y alimentos, durante el siguiente siglo (XI) el comercio experimentó grandes adelantos al desarrollarse las técnicas de navegación y popularizarse el uso del dinero como medio de cambio.

En siglo XII aparece uno de los grandes ejemplos de geopolítica en la historia: las Cruzadas. En el año 1095, el Papa Urbano II pidió a los católicos ir a Tierra Santa para arrebatársela a los musulmanes; entre los siglos XI y XIII se desarrollaron más de cien Cruzadas, pero su propósito no solo era recuperar Tierra Santa para los católicos; los europeos, también, buscaban recuperar la ruta terrestre que conectaba a Europa Occidental con el Medio Oriente.

Las ciudades italianas de Venecia, Génova y Pisa, vieron en las Cruzadas la oportunidad de acrecentar su riqueza y poderío comercial. Tras la ruptura de Europa Occidental con el Imperio Bizantino, las ciudades italianas del Mediterráneo, principalmente Venecia, se convirtieron en los principales traficantes de productos orientales, de manera que las especias, las telas y los demás bienes orientales eran

³⁶ Había impuestos de entrada y salida de un territorio, así como por el almacenaje de artículos. Además un impuesto adicional por las ventas realizadas. Tomado de Huberman, L. (1979). *Los bienes terrenales del hombre*. México: Ed. Nuestro Tiempo. p.39

llevados a Europa por los venecianos, quienes comerciaban con los intermediarios musulmanes localizados en la costa oeste del Mediterráneo.

Los venecianos encontraron en las Cruzadas una oportunidad de deshacerse de los intermediarios musulmanes y controlar por completo el tráfico comercial entre occidente y oriente, tanto por la vía marítima como por la vía terrestre. De tal suerte que la tercera Cruzada (1187-1191) tuvo por objeto la obtención de beneficios comerciales para las ciudades italianas.³⁷

Las Cruzadas ejemplifican la definición de geopolítica expuesta en al inicio de este capítulo, la cual hace referencia a la apropiación de espacios territoriales como medio para acrecentar el poder o la riqueza. Además, las Cruzadas tuvieron otro efecto: generaron una demanda creciente por productos orientales, impulsando con ella el comercio y los viajes de exploración.

Durante las cruzadas miles de europeos viajaron por todo el continente europeo, a lo largo de la ruta necesitaban abastecimiento y, por supuesto, los comerciantes se hacían presentes para satisfacer las necesidades de los viajeros. A su regreso, los cruzados volvieron con un gran deseo de ropas y comidas extrañas que conocieron durante su viaje al Oriente, generando una creciente demanda por estos artículos³⁸. De esta forma, a partir del siglo XII, el comercio adquirió una importancia nunca antes vista y transformó por completo la estructura feudal. Al respecto, Leo Huberman dice:

*“Las cruzadas ayudaron a despertar a la Europa Occidental de su sueño feudal, desparramando clérigos, guerreros, trabajadores y una creciente clase de comerciantes por todo el continente; aumentaron la demanda de artículos extranjeros; arrebataron de las manos musulmanas la ruta del Mediterráneo e hicieron de ella otra vez la gran vía del tráfico entre el Este y el Oeste”.*³⁹

³⁷ *Ibíd.* p. 32

³⁸ *Ibíd.* p. 31

³⁹ *Ibíd.* p. 34

Pero el comercio no solo floreció en el Mediterráneo, también lo hizo en los mares del norte de Europa, en donde se comerciaban principalmente pescados, maderas, pieles, cueros y sebo, estableciendo grandes ciudades al norte de Europa. Así como Venecia era el enlace europeo con Oriente, Brujas⁴⁰ se convirtió en el contacto europeo con el mundo ruso-escandinavo.

Al igual que en Europa, algunas ciudades asiáticas experimentaron un auge comercial. K'ai-feng y Hang-chou, ciudades chinas fundadas aproximadamente en el año 1100 d.C., fueron dos de las primeras ciudades en sobresalir por su intensa actividad comercial y no por ser ciudades capitales. Estas ciudades abolieron todos los impuestos al comercio e incentivaron la migración de trabajadores rurales a las ciudades, para que aprendieran oficios y crearan manufacturas que se pudieran comerciar, impulsando el comercio del Imperio Chino.⁴¹

Durante los siglos XII, XIII y XIV, las ciudades chinas desarrollaron avanzadas técnicas navales. Al tiempo que las ciudades venecianas se apoderaban del comercio en el Mediterráneo, los chinos lo hacían en el Pacífico, de tal forma que en 1405 se iniciaron los viajes de exploración en el Pacífico, efectuados por flotas chinas.

De esta forma, China se erigía como la potencia continental. El imperio de los Ming había logrado superar técnica, económica y demográficamente a sus rivales asiáticos. La variedad de los intercambios en el mar de China y el establecimiento de colonias comerciales en diferentes puntos del sudeste asiático, así como los avances en las técnicas de navegación, colocaban a China en una inmejorable situación para emprender una expansión mundial.

⁴⁰ La ciudad de Brujas está localizada al noroeste de Bélgica, a 90 kilómetros de Bruselas, capital del país. Fundada en el siglo XI, es una de las primeras ciudades constituidas en Europa. Al final de la Edad Media y durante el Renacimiento cobró especial importancia debido a la floreciente industria lanera y el constante flujo comercial, los cuales hicieron de la ciudad una de las más ricas de Europa. En la actualidad, la ciudad de Brujas es uno de los principales destinos turísticos en Europa, siendo su Centro Histórico, Patrimonio Cultural de la Humanidad, declarado por UNESCO. Fuente: UNESCO

⁴¹ Franke, H. & Trauzettel, R. (1968). *Historia Universal siglo XXI. vol. 19. El imperio Chino*. Madrid, España: Editorial siglo XXI. p.187

Si el lector hubiera vivido a inicios del siglo XV y tenido la oportunidad de conocer Europa y Asia, jamás habría pensado que occidente dominaría el mundo en los siguientes años, las diferencias entre ambos hemisferios hacían sonar disparatada esta idea. Al respecto, Arturo Oropeza⁴² dice lo siguiente:

[El lector] *“Se habría sentido impresionado por la calidad de vida de las civilizaciones orientales. La ciudad prohibida estaba en construcción en Pekín Ming, al tiempo que habían iniciado las obras de reapertura y mejora del Gran Canal... En cambio, el lector se habría visto sorprendido por la Europa Occidental de 1411, miserable y atrasada, que se recuperaba de los estragos de la peste negra –la cual habría reducido la población a la mitad en su recorrido hacia el Este entre 1347 y 1351- y seguía aquejada por las malas condiciones sanitarias y una guerra aparentemente incesante. Las zonas más prosperas de Europa eran, de hecho, las ciudades-estado del norte de Italia: Florencia, Génova, Pisa, Siena, y Venecia. En cuanto a Norteamérica en el siglo XV, no era más que un páramo-anárquico en comparación con los reinos aztecas, los mayas y los incas en Centroamérica y Sudamérica, con sus altísimos templos y sus elevadísimas carreteras”*.⁴³

Durante el siglo XV China desarrolló una flota naval superior a la desarrollada por los europeos. Entre 1405 y 1433 el emperador chino Zheng He financió grandes expediciones navales.⁴⁴ Incluso, algunas de ellas, tras navegar en el océano Índico, alcanzaron las costas del África oriental.

⁴² Doctor en Derecho por la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Derecho e investigador del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM; colaborador y miembro del Centro de Estudios México-China de la Facultad de Economía- UNAM. EN Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico. (2014). Presentación [*En línea*] <http://idic.mx/acerca-del-idic/quienes-somos/arturo-oropeza-garcia/> última consulta: 31/10/16

⁴³ Oropeza, G. A. (2013). El Acuerdo de Asociación Transpacífico: ¿Bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico? En Anguiano, E. (2013) *El acuerdo de asociación transpacífico (TPP): ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México, D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. p. 175

⁴⁴ La primera con 28 000 hombres y 255 barcos, entre los años 1405 y 1433. En Comín, F. (2014). *Historia económica mundial*. España: Alianza Editorial. [*Versión Digital*]. p. 759

Sin embargo, a mediados del siglo XV la dinastía Ming optó por cambiar su política exterior, desviando una gran cantidad de recursos destinados a los viajes marítimos, para consolidar el poderío continental de China y hacer frente a la amenaza mongol. Al respecto, Francisco Comín dice lo siguiente:

“Desde la década de 1430 se produjo un giro radical de la política imperial, que se orientó a consolidar su dominio continental frente a la amenaza de los mongoles, trasladando la capital al norte (Pekín) y abandonando la navegación. Pese a todo, este extenso imperio conoció un fuerte crecimiento agrario, manufacturero y urbano con ciudades como Nanjing, de un millón de habitantes”.⁴⁵

Aunado a esto, el Imperio Chino prohibió el comercio exterior, y aunque los comerciantes chinos seguían realizando sus actividades, lo hacían sin el apoyo y la protección del Imperio. Mientras, en Europa ocurría lo contrario; ahí, los comerciantes se encontraban en la esencia del expansionismo europeo. Desde el Estado se crearon instituciones que permitieron el desarrollo del comercio, como las Compañías Privilegiadas de Comercio, los mercaderes en las ciudades, los bancos, las sociedades anónimas, entre otras. Francisco Comín dice lo siguiente:

“Las familias de comerciantes chinos no tenían nada que envidiar a las holandesas, sino el lugar que tenían en el sistema político: en Europa los comerciantes ocupaban el centro del Estado, mientras que en China permanecían al margen. En resumen, los grupos comerciales en la China de la Edad Moderna nunca gozaron de las ventajas políticas que tuvieron los comerciantes europeos gracias a las políticas mercantilistas de sus monarcas”.⁴⁶

De esta forma se explica porqué los europeos y no los chinos dominaron el mundo a partir del siglo XVI. Cuando los chinos cerraron sus fronteras, los europeos buscaban ampliarlas. El apetito europeo por los productos orientales, el monopolio

⁴⁵ Comín, F. (2010) *Historia Económica Mundial Siglos X-XX*. España: Editorial Crítica. p.108

⁴⁶ Comín, F. *Op. cit.* (44). p. 1309

musulmán del tráfico terrestre y las cuantiosas fortunas generadas por el comercio, despertaron la necesidad de los comerciantes por encontrar nuevas rutas marítimas.

Así, desde mediados del siglo XV, los viajes comerciales y el descubrimiento de nuevas rutas y territorios se volvieron cada vez más constantes entre los europeos.

En la línea del tiempo presentada en el anexo A se aprecian algunos de los viajes de exploración realizados durante los siglos XV y XVI, entre los que destacan⁴⁷:

- 1492 Cristóbal Colón cruza el océano Atlántico y llega a América.
- 1497-1499 Vasco da Gama descubre la ruta a la India a través del Cabo de Buena Esperanza.
- 1564 Miguel López de Legazpi y Fray Andrés de Urdaneta atraviesan el océano Pacífico, saliendo del Puerto de Navidad (Jalisco) y llegando a las Filipinas.

Los viajes de exploración son un ejemplo más de geopolítica, porque los viajeros y conquistadores europeos ocuparon territorios para ser poblados y explotados con fines mercantiles, las sociedades europeas buscaban dominar territorialmente para acceder a recursos e influir comercialmente en nuevos espacios.

En primer lugar, la llegada de Colón al continente americano cambió por completo las relaciones comerciales entre los países y continentes. La geopolítica y la geoeconomía adquirieron dimensiones nunca antes vistas, por el descubrimiento de vastos recursos naturales, principalmente metales como el oro y la plata; así como de población nativa para ejercer trabajo pesado, favorecieron el interés europeo por conquistar y colonizar nuevos territorios.

Por otra parte, el descubrimiento de la ruta a la India a través del Cabo de Buena Esperanza, abrió a Portugal una puerta directa al comercio de especias y

⁴⁷ Fieldhouse, D. (1992). *Historia Universal Siglo XXI. vol. 29. Los imperios coloniales desde el siglo XVIII*. México: Editorial Siglo XXI. Pp5-15 y Haro, F. J., León J.L., & Ramírez J.J. (2011) *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010*. México – SRE, Volumen 6: Asia. pp. 56, 57.

manufacturas con Oriente, sin ayuda de los españoles y rompiendo el monopolio veneciano. Los portugueses llevaron el comercio europeo al mar Índico y lo monopolizaron durante siglos.

Cuando los navegantes europeos, específicamente portugueses y holandeses, llegaron a los mares del sureste asiático buscando extender su poder comercial, el poder naval chino había desaparecido, permitiendo la instauración de las flotas europeas y su sistema comercial. En palabras de Francisco Comín:

*“Cuando los navegantes portugueses llegaron al Sudeste asiático, China e India participaron activamente en el comercio con destino a Europa. Para los patrones mercantilistas europeos de la época, el océano Índico que se encontraron los descubridores a principios del siglo XVI era un paraíso de laissez faire, con muchos puertos, como Calcuta y Malaca, que practicaban políticas comerciales mucho más liberales que las de cualquier ciudad o Estado europeo de aquel tiempo. Desde luego, los europeos no llevaron a Asia el liberalismo comercial, sino las restricciones monopolísticas al comercio, impuestos desde la violencia y las armas, por parte de las monarquías europeas y sus respectivas Compañías de Indias Orientales”.*⁴⁸

Finalmente, la llegada de Miguel López de Legazpi y Fray Andrés de Urdaneta a las Filipinas, atravesando el océano Pacífico, significó el inicio de una ruta comercial entre América y Asia.

Una vez consumada la conquista en América, los españoles buscaron una ruta marítima que conectara Asia, América y Europa. La Nao de China, Galeón de Manila y Galeón de Acapulco son los términos con los que se conoce a la ruta comercial establecida entre 1565 y 1815 entre los tres continentes; la cual conectaba a los puertos de Manila, Acapulco, Veracruz y Sevilla. Los viajes de las naos eran periódicos, se comerciaban todo tipo de objetos, entre los que destacan: plata, telas,

⁴⁸ Comín, F. *Op. cit.* (44). p. 1355.

piedras preciosas, muebles, especias, entre otros. Los cuadros 1.1 y 1.2 muestran los principales artículos de comercio de la ruta,

Cuadro 1.1 Productos comerciados en el Galeón de Manila	
Galeón de Manila	
China	Telas y objetos de seda, jade, ambar, piedras preciosas, nácar y conchas de madreperla, estaño, pólvora y frutas.
Medio Oriente	Alfombras persas.
India	Piezas de algodón
Japón	Abanicos, cajoneras, arcones, cofres, peines, biombos y porcelana.
Islas Malucas	Especias como clavo de olor, pimienta y canela.
Fuente: Elaboración propia a partir de Amparo, T. D. <i>Perspectiva histórica del encuentro de México con Asia-Pacífico: el caso de Filipinas.</i> p.37 (2016)	

Cuadro 1.2 Productos comerciados en el Galeón de Acapulco	
Galeón de Acapulco	
Nueva España	Plata, cochinilla, camote, tabaco, garbanzo, chocolate, cacao, vid e higueras.
España	Barricas de vino y aceite de oliva.
Alemania, Francia y Genova	Espadas, guarniciones, pomos, brocales, entre otros.
Fuente: Elaboración propia a partir de Amparo, T. D. <i>Perspectiva histórica del encuentro de México con Asia-Pacífico: el caso de Filipinas.</i> p.37 (2016)	

La ruta Acapulco-Manila fue quizá el primer gran ejemplo de globalización e integración comercial en el mundo. Se caracteriza por haber sido un evento histórico muy importante y de larga duración, se estima que la ruta comercial estuvo vigente aproximadamente 250 años.⁴⁹

Todos estos acontecimientos dieron un giro fundamental en las estructuras políticas, económicas y sociales de la época. Por un lado, el Mediterráneo dejó de

⁴⁹ Haro, F. J., León J.L., y Ramírez J.J. (2011) *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010.* México – SRE, Volumen 6: Asia p.56

ser el centro de los intercambios comerciales, cediendo el paso al comercio en el Pacífico, el Atlántico y el mar Índico. El comercio y la conquista de nuevos territorios adquirieron una importancia sin precedentes, convirtiéndose en el instrumento fundamental de los gobiernos para adquirir poder y riqueza; y las sociedades comenzaron a experimentar un proceso de avance tecnológico y científico.

Especial mención merece la firma del Tratado de Tordesillas ocurrida en 1494, mediante el cual los reinos de España y Portugal se repartieron los territorios conocidos y por conocer; así como los permisos de libre tránsito y comercio en el océano Atlántico. El Tratado establecía que los españoles podrían navegar libremente al oeste de una línea vertical imaginaria trazada en el océano Atlántico y garantizaba la posesión de las tierras descubiertas; Portugal tendría la libertad de transitar al este de la línea y la posesión de las tierras descubiertas.

La finalidad del Tratado era evitar un conflicto derivado de intereses comerciales y territoriales, y daba el uso exclusivo de la ruta del Cabo de Buena Esperanza a los portugueses y de la ruta de las Antillas a los españoles. Para autores como Fieldhouse, el Tratado de Tordesillas fue el primer tratado comercial.⁵⁰

En las Cruzadas y en los viajes comerciales de los siglos XV y XVI es posible apreciar dos ejemplos de geopolítica y geoeconomía, y al mismo tiempo una sinergia entre ambas como medios de complementariedad. Por un lado, las Cruzadas significaron un impulso a la demanda de productos y al comercio, por medios bélicos; por el otro, los viajes comerciales dieron una importancia nunca antes vista a la expansión territorial con fines comerciales y de acumulación de riqueza y poder.

Además, el auge de los viajes comerciales no tardó en permear el pensamiento de la época. Surgió así el mercantilismo, corriente de pensamiento económico en donde el comercio tenía un papel trascendental como medio de incrementar el poder

⁵⁰ Fieldhouse, D. *Op. cit.* (47). p. 9

del Estado, apoyando la consolidación de los Estados-Nación. En palabras de Robert Ekelund:

*“El interés concreto más importante de los autores mercantilistas parece ser que los recursos de la nación se empleen de tal manera que aumenten el poder del Estado en la medida que sea posible, tanto política como económicamente”.*⁵¹

Surgió en la sociedad europea una consciencia de “lo nacional”, pero también cuestiones referentes a la ampliación de espacios y formaciones sociales distintas a las prevalecientes en la Edad Media⁵². Es decir, el mercantilismo, favoreció la consolidación de los Estados-Nación y alentó su expansión territorial.

Los intereses comerciales viajaban junto a las naves de descubrimiento; los europeos lograron establecer puertos comerciales en todo el mundo: Acapulco, Calcuta, Veracruz, Lima, Manila, Sevilla, Terranova, entre otros. Todos estos puertos, se convirtieron en puntos de comercio que transportaban mercancías y esclavos a lo largo y ancho del planeta. Uno de los más grandes ejemplos de esto es la ruta comercial Acapulco-Manila, vista anteriormente.

Al mismo tiempo que se expandían las ideas mercantilistas y el comercio florecía, se dio una alianza que cambió radicalmente la estructura socioeconómica. El gobernante y el comerciante se necesitaban y se dieron cuenta que al unirse, ambos ganarían. El gobernante necesitaba al comerciante para incrementar su tesoro y poderío; mientras que el comerciante necesitaba al gobernante para asegurar y proteger legalmente sus intereses.

La alianza entre comerciante y gobernante fue fundamental en la consolidación de los Estados-Nación. La cual, cambió por completo la geopolítica y la geoeconomía

⁵¹ Ekelund, R. B. & Hébert, R. F. (2005). *Historia de la teoría económica y de su método*. (Tercera ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill Editores. p. 46

⁵² Gazol, A. *Op. cit.* (3). p.35

practicada hasta entonces, porque lo nacional se impuso a lo local. Sobre esto, Robert Ekelund dice:

*“A principios del siglo XVI se produjeron cambios institucionales que hicieron que los tres siglos siguientes fueran muy distintos de la anterior época del feudalismo. Una característica de estos cambios fue la aparición de naciones-estados más fuertes y centralizados”.*⁵³

Con la concentración de poderes e institucionalización de los estado-nación, el mundo cambió; las estrategias de unión e integración permitieron desarrollar el poderío económico de las ahora *naciones europeas*. Este nuevo orden cambió por completo la concepción de los territorios. El concepto de soberanía nacional y el sustento del principio de integridad territorial, dan fundamento a la existencia de los Estados frente a la concepción feudal de que territorios y pueblos constituían un patrimonio hereditario.

La alianza entre quien gobernaba y el comerciante floreció rápidamente, convirtiéndose en la base del colonialismo y de la integración económica y comercial. Así surgieron alianzas estratégicas entre ambos agentes, la fundación de las Compañías de las Indias Orientales es un ejemplo de estas alianzas.

En 1600 se funda la Compañía Inglesa de las Indias Orientales; y en 1602, la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, las cuales tenían como objetivo principal destruir el monopolio portugués del comercio y los precios en los productos provenientes de Oriente.⁵⁴

Aunque inicialmente las Compañías evitaron la dominación territorial, puesto que sus fines eran exclusivamente comerciales, paulatinamente se vieron obligadas a hacerse de bases seguras para el comercio; así, a comienzos del siglo XVIII la Compañía Inglesa se había apoderado de Bombay, Madrás y Calcuta. Por su parte,

⁵³ Ekelund, R. B. & Hébert, R. F *Op. cit.* (51). p. 43

⁵⁴ Fieldhouse, D. *Op. cit.* (47). pp. 82-121

la Compañía Holandesa poseía: el Cabo de Buena Esperanza, Calicut, Sumatra, Malaca y el archipiélago indonesio.

La llegada de los europeos a América y las sucesivas exploraciones, así como la creación de las Compañías de las Indias Orientales, fueron estrategias de geopolítica que buscaban conquistar y colonizar nuevos territorios para incrementar el poder de las naciones europeas por medio del comercio y la expansión territorial. Estos hechos derivaron en un periodo histórico conocido como colonialismo.

1.3 El colonialismo europeo

El intercambio comercial entre agentes económicos es una constante en el tiempo. Las primeras sociedades iniciaron con sutiles intercambios comerciales, hasta llegar a una plena integración de los factores productivos⁵⁵ como sucede en el siglo XXI. Pero, no se considere que la integración comercial es un fenómeno de finales del siglo XX, ésta tiene su origen en el surgimiento de las naciones, cuando los procesos productivos se intensificaron, se buscó ampliar los mercados. Al respecto, Antonio Gazol señala:

“...la noción de integrar, si por tal se entiende ampliar espacios, no surge en el siglo XX, y que no es posible asimilarla a una corriente de pensamiento, a una línea ideológica o al menos a una sola tendencia. Lo que se quiere decir es que en el marco simplista de la geometría política que pretende encasillar a las personas, no es necesariamente de derecha o corresponde con el pensamiento neoliberal, como tampoco se puede ubicar, siempre, como un planteamiento propio de izquierda. 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 parece

⁵⁵ Tierra, trabajo y capital.

*contradictorio, se nutre de nacionalismo y del sentido de pertenencia a una nación”.*⁵⁶

Tal como afirma Antonio Gazol, el concepto de integración económica surge de la idea de ampliar los mercados. En ese sentido, la llegada al continente de América aportó un mercado inmenso para los productos europeos y despertó el interés por la exploración y la conquista de nuevos territorios. A su vez, los viajes de exploración, el comercio y las conquistas, tuvieron consecuencias prácticas: cada colonia y cada centro comercial, representaba un nuevo estímulo para la economía. Al respecto, Fieldhouse dice:

*“Durante cuatro siglos, América supuso la válvula de escape para el hambre de tierra que experimentaban los europeos”.*⁵⁷

De lo anterior se desprende una etapa histórica conocida como colonialismo, que en su sentido más amplio abarca desde la llegada de los europeos al continente de América, sus primeros asentamientos y conquistas, hasta mediados del siglo XX, cuando la India obtuvo su independencia de Gran Bretaña. Nunca antes se habían implementado con tanto vigor estrategias geopolíticas y geoeconómicas de *Poder duro*, como las implementadas durante el colonialismo europeo.

Durante el colonialismo, las potencias europeas (Bélgica, España, Francia, Holanda, Portugal y Reino Unido) se hicieron de posesiones territoriales en América, África, Asia y Oceanía. Por medio de ellas fomentaron el comercio, obtuvieron recursos naturales y mano de obra para impulsar la producción y al mismo tiempo crearon mercados para vender sus productos.

La historia de los imperios coloniales europeos se divide en dos fases superpuestas:

- Primera fase: Inició en el siglo XV y terminó al inicio del siglo XIX. Aquí, las posesiones europeas se concentraron en América.⁵⁸

⁵⁶ Gazol, A. *Op. cit.* (3). p. 39

⁵⁷ Fieldhouse, D. *Op. cit.* (47). p.10

⁵⁸ *Ibíd.* p.5

- Segunda fase: Inició a finales del siglo XVIII y terminó a mediados del siglo XX. Las posesiones europeas se concentraron en Asia y África.⁵⁹

Como se dijo, la primera fase del colonialismo europeo se caracteriza por haberse concentrado en las colonias americanas. El comercio con América no sustituyó nunca al comercio interior europeo, pero sí representó un complemento indispensable. Los productos americanos acrecentaron el volumen y los beneficios del comercio interior europeo. Para el siglo XVIII, las flotas mercantiles trasatlánticas sumaban cientos de navíos, los cuales transportaban grandes cargamentos de, azúcar, metales preciosos y esclavos provenientes de América.⁶⁰

A partir de 1776, fecha en que se firma la Declaración de Independencia de las trece colonias británicas de Norteamérica, comienza la decadencia del colonialismo europeo en el continente americano; del tal suerte, que para 1825 casi toda la América continental se había independizado de Europa y se había establecido la configuración política actual, tal como se aprecia en la línea del tiempo del Anexo A.

La independencia de las colonias americanas significó, entre otros aspectos, un rompimiento de las relaciones comerciales de las colonias americanas con las metrópolis europeas. Uno de los cambios más importantes fue la culminación del comercio europeo con Asia Suroriental a través de la ruta Acapulco - Manila. Por lo tanto, significó una reestructuración de las relaciones geopolíticas y geoeconómicas. Fue en ese momento cuando las potencias europeas que aún conservaban su predominio económico y militar, centraron su atención en acrecentar su poderío e influencia en África y Asia.

De esta forma, la segunda fase del colonialismo europeo (concentrado en Asia y África) obedeció, por un lado, a las nuevas condiciones geopolíticas y geoeconómicas impuestas tras la independencia de las colonias americanas; y, por

⁵⁹ *Ibíd.* p.125

⁶⁰ *Ibíd.* p.12

otra parte, al impulso que la Revolución Industrial⁶¹ le dio a la producción de bienes. Para colocar la creciente oferta de bienes gestada gracias a las innovaciones tecnológicas y la implementación del carbón como recurso energético, era necesario crear una demanda constante que absorbiera dicha producción.

En ese sentido, las colonias francesas en el Caribe proveían a Francia de territorios para el cultivo del azúcar y el tabaco, además de población nativa para el trabajo esclavo. Los productos cultivados en las colonias americanas servían a los intereses comerciales de Francia, ya que los requería a fin de proveer al cien por ciento su mercado local y desarrollar la marina mercante francesa.⁶²

Por su parte, Inglaterra aplicó reglas específicas al comercio internacional, por ejemplo:

- El comercio internacional se desarrollaba principalmente con las colonias británicas.
- Todo el comercio de las colonias debía realizarse en buques de propiedad y con tripulación inglesa; de tal manera que ningún navío extranjero podía entrar en puertos de las colonias británicas.
- Se prohibió el comercio de lana o textiles derivados de la misma, porque éste era exclusivo de la metrópoli.

Se establecieron leyes que prohibían la importación o exportación de productos específicos, para favorecer la producción nacional. Por ejemplo, las leyes conocidas

⁶¹ Uno de los ejemplos más representativos de la transformación económica, política y social del mundo en el siglo XVIII fue la Revolución Industrial. Proceso desarrollado de forma dispar entre los países, pero que se puede ubicar entre la segunda mitad del siglo XVIII y la primera del siglo XIX. Iniciando en Gran Bretaña y extendiéndose paulatinamente a otros países. Un proceso caracterizado por innovaciones tecnológicas que crearon nuevas condiciones de producción. La invención de la máquina de vapor dejó de lado la producción de máquinas accionadas por energía humana o animal. El uso de carbón en la industria impulsó la producción general, al sustituir las fuentes de energía orgánica (madera) cuya escasez imponía límites al crecimiento de la producción; y la aparición de nuevas formas de organización del trabajo, contribuyeron al incremento de la productividad al sustituir las pequeñas explotaciones agrícolas y talleres artesanales por grandes explotaciones agrarias y fábricas que empleaban mano de obra asalariada. Fuente: Vaizey, J. (1976). *Revoluciones de nuestro tiempo. El capitalismo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

⁶² Fieldhouse D. *Op. cit.* (47) p.20

como *Corn Laws establecidas en la Importation Act* de 1815, gravaban fuertemente las importaciones de cereales para proteger los precios y las exportaciones de los granos británicos, en especial el trigo.

Inglaterra fue la potencia europea que mayor influencia ejerció en Asia durante el siglo XIX y principios del XX, a tal grado que dos de los ejemplos más significativos del colonialismo europeo en Asia, como estrategia de geopolítica y geoeconomía, tienen como co-protagonista a Inglaterra: el establecimiento de la colonia británica en la India y las Guerras del opio.

Aunque los primeros asentamientos ingleses en la India llegaron desde mediados del siglo XVIII, la organización definitiva de la India bajo el control inglés se da a partir de 1801. La influencia inglesa en la India creció cuando los ingleses se dieron cuenta que no era suficiente contar con puertos seguros para el comercio, y que tener el control de territorios les aseguraba un flujo constante de ingresos y un mercado creciente para sus productos.

La ocupación británica de la India tuvo repercusiones decisivas para el futuro desarrollo de los imperios coloniales europeos en Asia y África. Los europeos se dieron cuenta que podían obtener grandes beneficios si utilizaban sus colonias exclusivamente con fines comerciales. Al inicio, los ingleses se interesaron por productos raros como las pieles, las telas, las porcelanas, entre otros; después, se interesaron por materias primas para la elaboración y venta de productos manufacturados que ofrecían mayores beneficios.⁶³

De lo anterior deriva una diferencia importante entre el colonialismo practicado en América y el implementado en Asia. En el primero, los españoles buscaron la dominación territorial por medio de la conquista, la masacre, el saqueo y la conversión a la fe cristiana. En el segundo, los ingleses vieron en la población nativa una mano de obra barata y un mercado potencial para sus productos. Los ingleses no dominaron masacrando o evangelizando para ocupar un territorio y saquear sus

⁶³ Fieldhouse, D. *Op. cit.* (47). p. 26

recursos, lo hicieron monopolizando el comercio y creando una demanda constante a sus productos. Es decir, cambiaron la estrategia de *Poder duro* por una de *Poder blando*, aunque en ocasiones debieron hacer uso de la fuerza para imponerse.

Por su parte, durante el siglo XVIII la balanza comercial de China con el Reino Unido presentaba un saldo favorable; sin embargo, el creciente consumo de opio entre la población china modificó esta condición a principios del siglo XIX; muestra de ello es el aumento de las importaciones chinas de opio provenientes del Reino Unido: en 1729 se introdujeron en China 200 cajas de opio, cada una con aproximadamente 65 kilogramos; para 1810 las importaciones aumentaron entre 4,000 y 5,000 cajas; la liberalización, en 1816, del tráfico de opio en china dio un nuevo impulso a la demanda introduciendo, en 1834, 22,000 cajas y en 1838 más de 40,000.⁶⁴

Para 1825, la balanza comercial de China respecto Inglaterra se tornó negativa, dadas las grandes cantidades de importación de opio. Aunado a esto, los problemas de salud generados por el consumo de opio, ocasionaron que el gobierno chino intentara implementar controles a la importación del opio, ante lo cual los ingleses se veían afectados.

En 1839, los ingleses iniciaron las hostilidades en contra de los chinos, dando inicio a la Primera Guerra del Opio. Las consecuencias de esta guerra tuvieron grandes repercusiones para China, la cual tuvo que ceder a Reino Unido el territorio de Hong Kong, pagar las indemnizaciones de guerra y abrir nuevas puertas al comercio inglés. El Tratado Suplementario firmado en 1843 aseguró a los ingleses la cláusula de la *nación más favorecida*, según la cual, los privilegios otorgados a otros países también correspondían automáticamente al Reino Unido, marcando el primer Tratado Desigual impuesto a China.⁶⁵

⁶⁴ *Ibíd.* p.303

⁶⁵ *Ibíd.* p. 303 – 305

Al final del siglo XIX, las potencias europeas y la naciente potencia norteamericana, poseían numerosas colonias en Asia, tal como lo muestra el cuadro 1.3.

Cuadro 1.3 Posesiones en Asia Siglo XIX							
Gran Bretaña	Francia	Holanda		Alemania	Estados Unidos	Portugal	
India (1826)	Cambodia (1863)	Borneo (1604)	Sula (1650)	Marianas (1899)	Filipinas (1899)	Damán (1559)	Macasar (1648)
Birmania (1826)	Cochin (China 1867)	Molucas (1615)	Java (1755)	Carolinias (1899)		Dadra y Nagar Haveli (1779)	Timor Oriental (1642)
Malaya (1874)	Annam (1884)	Burra (1622)	Timor (1700)			Diu (1535)	
Borneo del norte (1876)	Tonkin (1885)	Sumatra (1649)	Nueva Guinea (1828)			Goa (1510)	
	Laos (1893)	Celebes (1667)	Taiwán (1895)			Macao (1553)	

Fuente: Elaboración propia (2016) con base en Vaizey, J. (1976). Revoluciones de nuestro tiempo. El capitalismo. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. p. 122-123

Como se aprecia, durante el siglo XIX las estrategias de los países tienen como esencia la geopolítica, al invadir de diversas formas territorios para su dominio. Sin embargo, la esencia poco a poco comenzó a combinarse con la geoeconomía, por medio de la implementación de acuerdos comerciales, mismos que tienen el marco de referencia del librecambismo.

1.4 El librecambismo

La esencia de las estrategias implementadas por los países comenzó a cambiar con el mercantilismo; los países establecieron una serie de restricciones comerciales que limitaban las importaciones de productos, frenando el comercio internacional. El monopolio comercial fue la base teórica del mercantilismo. Países como Inglaterra, que era la principal potencia económica y comercial en el siglo XIX, y Estados Unidos, que ocupó ese lugar durante el siglo XX, implementaron una serie de medidas proteccionistas para favorecer sus industrias nacionales y monopolizar el comercio exterior.

Esta condición comenzó a cambiar a partir del siglo XIX. Un primer ejemplo de este cambio de ideas surgió en torno al comercio internacional durante los años treinta de ese siglo, al ser constituida la *Zollverein*, uno de los ejemplos más representativos de integración económica en el mundo.

La *Zollverein* fue una unión aduanera que reunió a varios estados alemanes industrializados, con Prusia a la cabeza, que estaban interesados en establecer nuevas tarifas aduaneras con las cuales defender su economía, frente al predominio de Gran Bretaña.⁶⁶ Antonio Gazol cita:

*“La Zollverein alemana significó una completa Unión Aduanera. El tráfico entre los estados miembros no era impedido por barreras aduanales de clase alguna. Las únicas fronteras aduanales eran aquellas entre los estados miembros y el mundo exterior, al cual pertenecía Austria. Sin embargo, la unificación alemana no pasó de aquí por el momento. No existía una moneda común, ni siquiera libertad de movimientos y liquidaciones entre los estados miembros. A pesar de todo, la Zollverein demostró ser un estimulante poderoso para el desarrollo económico. Muchos autores ven en ella la razón principal del florecimiento alemán en el periodo anterior a la fundación del Reich, aunque contribuyeron factores externos”.*⁶⁷

En aquel tiempo, Gran Bretaña era el país con mayor desarrollo industrial; durante décadas cerró sus fronteras a la importación de productos manufacturados y creó una serie de medidas encaminadas a fortalecer su industria, condición que cambió a mediados del siglo XIX, iniciando un proceso de liberalización de la economía frente al exterior, con la abolición de la Ley de Granos⁶⁸ y las Leyes de

⁶⁶ Delgado, G. (2006). *Historia Universal. De la era de las revoluciones al mundo globalizado*. México: Ed. Pearson. p. 132

⁶⁷ Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 45

⁶⁸ Los aranceles fueron derogados en la *Importation Act* de 1846 bajo el argumento de que los aranceles encarecían el precio de los alimentos obligando a subir los salarios. Comín F. *Op. cit.* (45) p. 187, 191, 240.

Navegación⁶⁹, dando lugar a un corto periodo de cierto *librecambio*. Con la firma del tratado comercial entre Gran Bretaña y Francia en 1860, firmado por Cobden y Chevalier⁷⁰, el librecambismo fue consolidado.

Por iniciativa inglesa, se firmaron numerosos de tratados comerciales internacionales que abolieron las altas tarifas arancelarias, las cláusulas preferenciales y todas las demás medidas proteccionistas, gracias a lo cual, a mediados del siglo XIX, el comercio internacional era en su mayor parte libre.

Entre 1860 y 1879, casi todos los países europeos redujeron su protección exterior, gracias a la firma de tratados comerciales con Gran Bretaña, y entre sí. Otras naciones fueron obligadas a practicar el librecambio, unas porque al ser colonias, se lo impusieron las metrópolis, otros porque siendo políticamente independientes se vieron forzadas por la amenaza de las potencias europeas o norteamericanas, como fue el caso de Japón, China, Tailandia, Irán y Turquía.⁷¹

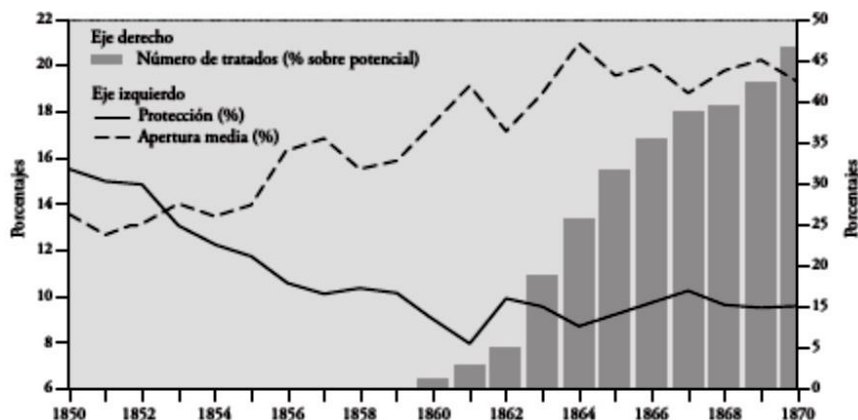
Así como las medidas proteccionistas se convirtieron en la estrategia geoeconómica a seguir durante los siglos XVII y XVIII; la abolición de las regulaciones al comercio, fue la estrategia geoeconómica a seguir durante gran parte del siglo XIX. Esta abolición derivó, lógicamente, en una disminución del proteccionismo, tal como se aprecia en la gráfica 1.1

⁶⁹ Las leyes de Navegación estaban diseñadas para excluir al capital y a los buques holandeses del comercio ultramarino de Inglaterra, así establecían que todo el comercio exterior desde y hacia Inglaterra se realizara en buques británicos, prohibiendo que los barcos efectuaran escalas en puertos europeos. El objetivo principal era estimular el desarrollo de la flota nacional y convertir los puertos ingleses en redistribuidores de mercancías hacia el resto del continente. La primera de ellas fue implementada en 1651, finalmente fueron derogadas en 1849. *Ibíd.* p. 240.

⁷⁰ El acuerdo pretendía promulgar la libertad de comercio, al reducir y eliminar todos los aranceles entre los dos países. Incluía la cláusula de Nación más favorecida por la que cualquier reducción de aranceles pactada en automático se hacía extensiva a todos los países con los que hubiese acuerdos similares.

⁷¹ En aquel entonces era el imperio Otomano.

Gráfica 1.1 La primera era de libre comercio en Europa, 1850 - 1870



Fuente: Comín, Francisco. *Historia económica mundial*. Alianza Editorial, 2014. p. 1009

En la gráfica 1.1 se aprecia como durante la década de que va de 1850 a 1870 el porcentaje de tratados comerciales creció de manera exorbitante. Sin embargo, es importante aclarar que la apertura comercial no era completa, en la gráfica se aprecia como el porcentaje de apertura comercial media⁷² creció entre 1850 y 1870; lo cual significa que a pesar del incremento en el número de tratados y la disminución del proteccionismo seguían existiendo sectores protegidos. Razón por la cual, el porcentaje de proteccionismo se mantuvo prácticamente igual durante la década que va de 1850 a 1870.

A las políticas de libre cambio se sumaron las innovaciones tecnológicas, ambos procesos dieron un impulso importante al comercio. Las innovaciones tecnológicas en la industria del acero y en los transportes marítimos y terrestres, facilitaron las comunicaciones y el tráfico comercial. Muestra de ello es la construcción del Canal de Suez (1859-1869) que unió artificialmente al mar Mediterráneo con el mar Rojo; y más tarde la construcción del Canal de Panamá (1881-1914) que unió al mar Caribe con el Océano Pacífico. La construcción de ambos canales facilitó el comercio intercontinental.

⁷² La apertura comercial media no existe en el siglo XXI ya que los países han permitido que los acuerdos comerciales incluyan todos los sectores de sus economías, incluso aquellos en los que pudieran resultar afectados.

La innovación trajo consigo una disminución en los costos de la industria transportista, lo que permitió que se comerciaron entre continentes mercancías voluminosas y pesadas, como cereales, metales y textiles, de manera que los precios de estos productos comenzaron a descender en todo el mundo.⁷³

Al mismo tiempo, se desarrolló un sistema financiero nunca antes visto hasta ese momento, el cual que facilitó el comercio internacional. A la liberalización comercial le acompañó el desarrollo de un sistema financiero internacional, con Londres como centro de operaciones. Al respecto, John Vaizey dice:

*“un barco que transportaba mercancías japonesas hacia América, mercancías norteamericanas a Chile y nitratos chilenos a Alemania, podía ser fletado en Londres, asegurado en Londres y sus cargas pagadas contra facturas originadas en Londres”.*⁷⁴

La industria básica adquirió protagonismo en el crecimiento económico y los intercambios comerciales, particularmente en las industrias del acero, la química, la electricidad, el petróleo y los metales. Todas estas transformaciones en el interior de las naciones europeas se desarrollaron en un contexto internacional de crecientes intercambios comerciales y de amplios flujos humanos y financieros.

En este periodo las estrategias geoeconómicas adquirieron una importancia significativa y jugaron un papel preponderante para los países, como medio para complementar sus economías y alcanzar un crecimiento económico sostenido. A finales de la década de 1870, el *Librecambismo* comenzó a transformarse.

⁷³ Durante el siglo XVIII, la pimienta, el té, el tabaco, las especias, el azúcar y el café suponían un 50% de las importaciones europeas provenientes de América y Asia. Las ganancias del comercio procedían de los enormes márgenes que se obtenían por la diferencia de precios pagados a los productores de las colonias y los cobrados a los consumidores en Europa. Fieldhouse *Op. cit* (47) p. 305

⁷⁴ Vaizey, J. (1976). *Revoluciones de nuestro tiempo. El capitalismo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. p. 124

La comercialización internacional de bienes competitivos provocó conflictos políticos internos, en lo referente, al tipo de política comercial⁷⁵ que el Estado debía aplicar.

En ese sentido, varios países europeos adoptaron políticas comerciales como las establecidas por Alemania (1879)⁷⁶ y Francia (1887)⁷⁷, encaminadas a desarrollar la industria interna para hacer frente a la competencia inglesa. Los resultados de estas políticas se vieron reflejados de manera positiva en la actividad comercial, al grado de nombrar, como una etapa única, al periodo que va de 1890 a 1914 como la *Edad de Oro del Comercio*.⁷⁸

Paulatinamente, Gran Bretaña fue perdiendo competitividad ante el desarrollo de nuevas potencias como Estados Unidos, Japón y Alemania. Con las espectaculares mejoras en el transporte, como el barco de vapor y el ferrocarril, se generó un aumento considerable en el comercio internacional a inicios del siglo XX.⁷⁹ Al tiempo que se desarrollaba la industria de la producción, las comunicaciones y el transporte, se generaron entre las potencias fuertes tensiones que detonaron la *Primera Guerra Mundial* del siglo XX.

⁷⁵ Medidas establecidas por el gobierno de un país con el objetivo de influir sobre el volumen de comercio internacional. Construcción propia.

⁷⁶ Desde la unificación política en Alemania, durante el segundo imperio (1871-1914), la política industrial alemana se centró en los aranceles, en el apoyo a la iniciativa privada y la legalización de los carteles industriales (desde 1890), lo que favoreció la inversión de las grandes empresas, a lo que también contribuyó la nueva política social, que consiguió la tranquilidad de la sociedad y la legitimación del Estado alemán. En 1879, el canciller alemán Otto Von Bismark, bajo la presión de los terratenientes y los empresarios siderúrgicos, estableció un arancel más proteccionista. Comín F. *Op. cit.* (45) p. 264.

⁷⁷ En Francia el proteccionismo inició en 1887 con el aumento de los aranceles del trigo, y se consolidó en 1892 con el arancel Méline que incrementó la protección de los sectores agrarios e industriales ya establecidos. Esas medidas provocaron guerras arancelarias con Italia y con Suiza. El arancel de 1892 no favoreció el crecimiento económico, porque carecía de una orientación industrialista. *Ibid.* p. 264.

⁷⁸ Feenstra, R. & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. España: Ed. Reverté p10

⁷⁹ *Ibid.* p.11

1.5 De la Primera Guerra Mundial a la formación de la Comunidad Económica Europea

La rivalidad imperialista surgida a partir del último cuarto del siglo XIX y el crecimiento industrial de países como Alemania, Estados Unidos y Japón, que se sumaban a los competidores existentes: Francia y Austria-Hungría principalmente; desplazaron a Gran Bretaña como principal potencia capitalista, generando un ambiente de tensión entre las potencias mundiales.

En los primeros años del siglo XX, Austria-Hungría se anexo los territorios de Bosnia y Herzegovina, a los que administraba como colonias. A partir de este momento, las relaciones entre Serbia y Austria-Hungría se volvieron más tensas, ambiente al que se sumaron Francia y Gran Bretaña.

La *Primera Guerra Mundial* estalló en julio de 1914, tras el asesinato del archiduque Francisco Fernando de Austria, heredero a la corona del imperio austro-húngaro.⁸⁰

Los efectos económicos y comerciales de la guerra fueron diversos y desiguales en todo el mundo. Las economías europeas involucradas en el conflicto bélico concentraron su potencial industrial en producir lo necesario para desarrollar la guerra. Razón por la cual, estos países se volvieron importadores de alimentos, materias primas y otros productos manufacturados. Lógicamente esta situación benefició a aquellas economías productoras de todos estos bienes.

Las principales consecuencias de la *Primera Guerra Mundial* fueron de orden político: se derrumbaron los imperios ruso, alemán, austro-húngaro y otomano; se debilitaron grandes potencias como Francia y Reino Unido; Estados Unidos emergió como principal potencia económica; entre otros.

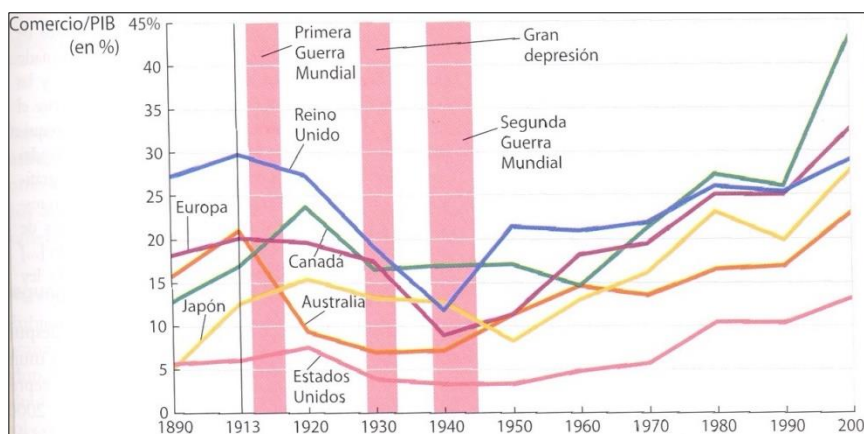
Estas consecuencias y la inestabilidad política derivada de las mismas, confluyeron en la desarticulación del comercio internacional practicado hasta antes del conflicto.

⁸⁰ Vargas, G. *Op. cit.* (66) pp. 192, 193

Potencias como Inglaterra y Francia perdieron mercados que prácticamente tenían monopolizados, dando pie al surgimiento de nuevos competidores.

La inestabilidad política y económica presentada a raíz de la *Primera Guerra Mundial* y hasta el final de la *Segunda Guerra Mundial*, terminaron por deteriorar los niveles de comercio internacional, tal y como se aprecia en la siguiente gráfica.

Gráfica 1.2 Comercio en el mundo 1890 – 2000



Fuente: Feenstra, R. & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. España: Ed. Reverté. p. 11

En el periodo conocido como *entre guerras* (1919 -1939) ocurrieron dos hechos trascendentales para el comercio y el mundo en general. El primero de ellos ocurrió en 1922, cuando Bélgica y Luxemburgo establecieron la unión aduanera que hasta 1943, con la unión de Holanda sería conocida como Benelux⁸¹, que se caracteriza por ser el primer proceso integracionista del siglo XX.

⁸¹ "La Unión Económica Belgo-Luxemburguesa de 1922 surgió como consecuencia de la separación del Gran Ducado de Luxemburgo de la Zollverein después de la Primera Guerra Mundial. Desde el punto de vista técnico, la entonces naciente unión aduanera se limitaba a la adopción por parte del país más pequeño (Luxemburgo) del arancel del más grande (Bélgica) y aceptaba al franco belga para todo tipo de transacciones. Se trataba de una unión realizada sobre planteamientos pragmáticos que iba resolviendo los problemas, según se fueran presentando; no incluía la libre circulación de productos agrícolas y no contenía ningún régimen de unificación o de coordinación fiscal. Años después, entre 1943 y 1945, los gobiernos en el exilio de Bélgica, Holanda y Luxemburgo firmaron acuerdos monetarios y aduaneros por los que constituyeron el Benelux que pretendía, en última instancia, la formación de una Unión Económica como etapa final del proceso formal que cubría la eliminación de restricciones al comercio recíproco (Zona de Libre Comercio), el establecimiento de un arancel externo común (Unión Aduanera) y la progresiva eliminación de trabas a la libre movilidad de los factores productivos (Mercado Común)" En Gazol, A. *Op. cit.* (3) pp. 107-109

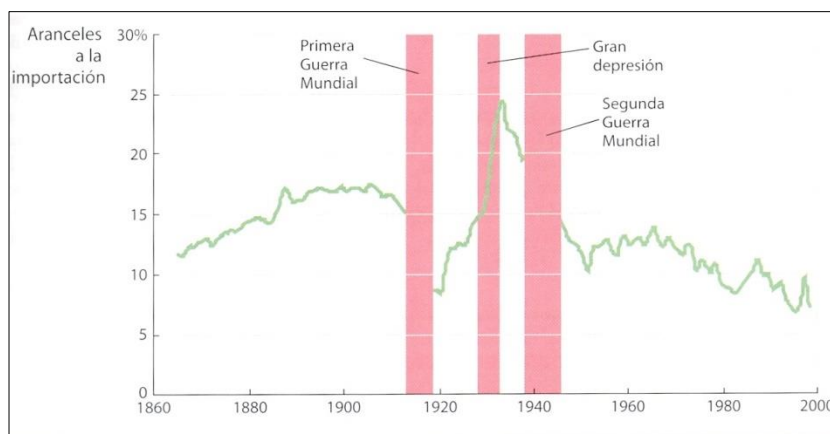
El segundo suceso trascendente fue la *Gran Depresión* de 1929 que agravó la disminución del comercio internacional y elevó considerablemente las barreras comerciales. En este periodo Estados Unidos estableció altos aranceles⁸², llamados Smoot - Hawley, con los que se buscaba la protección de la agricultura y otros sectores estadounidenses.

Sin embargo, los demás países respondieron de la misma forma a Estados Unidos, implementando o elevando sus tarifas arancelarias; posteriormente, el establecimiento de aranceles fue implementado en cada uno de los países. En consecuencia, el comercio internacional disminuyó aún más, dando pie al inicio de un periodo contrario al librecambismo, conocido como *proteccionismo*, el cual adquirió fuerza como estrategia de geoeconomía.

En la gráfica 1.3 se observa el aumento del proteccionismo implementado durante el periodo de *entre guerras*; el arancel promedio fluctuó en torno al 15% entre 1860 y 1913. Tras el fin de la *Primera Guerra Mundial*, el arancel se elevó considerablemente, llegando al 25% en 1933 para después volver a descender.

El descenso que presentan los aranceles a las importaciones durante los cuatro años que dura la *Primera Guerra Mundial* se explica por las necesidades de importación de las economías en guerra, una vez terminados los conflictos bélicos, los aranceles volvieron a incrementarse tras el restablecimiento del orden mundial. Este último efecto no se repitió después de la *Segunda Guerra Mundial*, ya que como se verá más adelante, surgieron instituciones y acuerdos que favorecieron los intercambios comerciales.

⁸² Es un impuesto aplicado cuando se importa un bien, es la más sencilla de las políticas comerciales. Construcción propia.

Gráfica 1.3. Aranceles a la importación 1860 – 2000.

Fuente: Feenstra, R. & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. España: Ed. Reverté. p. 13

Las economías en el mundo aún no se recuperaban de los sucesos ocurridos en los primeros años del siglo, cuando se suscitó la *Segunda Guerra Mundial* (1939-1945). Sin duda, uno de los enfrentamientos por el dominio territorial, económico y social más catastrófico en la historia de la humanidad, donde la estrategia que se utilizó principalmente fue la geopolítica por medio del "Poder duro". La *Segunda Guerra Mundial* se dio, entre otros aspectos, por las ambiciones expansionistas de los países del Eje: Alemania, Italia y Japón.

Las consecuencias políticas del segundo conflicto bélico mundial del siglo XX transformaron radicalmente las relaciones entre países. Los imperios europeos que lograron sobrevivir a la *Primera Guerra Mundial* perdieron totalmente su poder e influencia internacional, su lugar fue ocupado por Estados Unidos y la URSS. El primero de ellos, dominó políticamente e influyó en Europa occidental y América Latina; la segunda potencia hizo lo propio en la Europa oriental, gran parte de Asia y en la zona de los Balcanes.

La nueva configuración mundial giró tanto en torno a los ideales capitalistas, representados por Estados Unidos, como a los ideales comunistas, representados por la URSS. Es importante mencionar:

“El poder económico ha estado siempre ligado a la capacidad de influir en el comercio y la producción de bienes ejerciendo un predominio

*sobre las reglas existentes, ya sea con imposiciones políticas o desde el dominio empresarial. Ambas situaciones son, en teoría, diferentes; ya que el poder económico ejercido desde la esfera política suele ir acompañado de acciones impositivas, mientras que el poder económico basado en la competencia influye desde el atractivo comercial o tecnológico...*⁸³

Así, las estrategias de geopolítica y geoeconomía implementadas después de la *Segunda Guerra Mundial* se orientaron a crear zonas de influencia. De esta forma, la *Segunda Guerra Mundial* transformó al mundo y los cambios geopolíticos derivados de ella también modificaron las relaciones comerciales. Los cuales se enumeran a grandes rasgos:

1. Ventaja económica adquirida por Estados Unidos frente a Europa
2. Procesos de gran descolonización en Asia y África
3. Adopción del proteccionismo en los países del “Tercer mundo”
4. Expansión del comunismo en Europa y Asia
5. Desencadenamiento de la Guerra Fría⁸⁴

Aunado a ello, la Conferencia de Bretton Woods y el Plan Marshall fueron dos de las estrategias geopolíticas y geoeconómicas implementadas después de la Segunda Guerra Mundial.

Para 1944, cuando la guerra se encaminaba a su fin y los países comenzaban a prepararse para restablecer la paz, los representantes de 44 países se reunieron en la *Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas* celebrada en Bretton Woods (New Hampshire, Estados Unidos), para analizar, principalmente, la

⁸³ Olier, E. *Op. cit.* (34). p. 7

⁸⁴ Comín, F. *Op. cit.*(44) p. 1348

reconstrucción europea y, entre otros temas, las altas barreras comerciales y la inestabilidad en los tipos de cambio.

De esta conferencia surgieron acuerdos que suelen ser llamados “*Acuerdos Bretton Woods*”, que en conjunto configuran el sistema internacional de libre comercio, las divisas convertibles y los tipos de cambio fijos.⁸⁵

Como parte de los acuerdos, en 1947 se crea el *Acuerdo General de Aranceles y Comercio, GATT*,⁸⁶ el cual tenía como propósito establecer reglas para el comercio, así como disminuir las barreras al mismo entre los países firmantes, el acuerdo inició con 23 países.⁸⁷

Por su parte, el Plan Marshall fue un programa de ayuda implementado por los Estados Unidos para la reconstrucción de la Europa devastada por la *Segunda Guerra Mundial*. Con este Plan, los Estados Unidos buscaban, por un lado, detener el avance de la influencia soviética en Europa y, por otro, recuperar el mercado comercial y financiero que significaba Europa para las mercancías y los capitales estadounidenses. Así, el Plan Marshall ayudó a la reconstrucción de la industria europea y rompió gradualmente las barreras impuestas al comercio y los negocios.

Los acuerdos de Bretton Woods sentaron las bases para implementar una estrategia geoeconómica y geopolítica de “Poder inteligente” que permitía el predominio de los ideales estadounidenses en el mundo.

En el aspecto comercial la situación no mejoró instantáneamente, las barreras al libre comercio eran tan intensas que los intercambios económicos entre países se desarrollaron principalmente a través de acuerdos bilaterales. Pese a ello, el proceso de integración económica se intensificó poco a poco. En la gráfica 1.3 se observa como los aranceles disminuyeron progresivamente, luego de la *Segunda*

⁸⁵ El sistema de tipos de cambio fijos de los Acuerdos de Bretton Woods desapareció en 1971, al suspender Estados Unidos la convertibilidad del dólar americano en oro. Recuperado del curso de Estructura Económica Mundial impartido por el profesor Miguel González Ibarra durante el semestre 2013/1 de la Licenciatura en Economía en la Facultad de Economía, UNAM.

⁸⁶ Por sus siglas en inglés, *General Agreement on Tariff and Trade*, GATT.

⁸⁷ Feenstra, R. & Taylor, A. *Op. cit.*(79) p. 273

Guerra Mundial, como resultado por una parte, del establecimiento de acuerdos bilaterales y por otra, de la creación del GATT.

Paralelamente, en Asia comenzaron a vivirse procesos de descolonización iniciados por la independencia de Indonesia en 1945, a la que le siguieron la India en 1947, Myanmar y Sri Lanka en 1948, entre otras naciones, tal y como se aprecia en la línea del tiempo del Anexo A.

En 1949, después de una devastadora guerra civil, se estableció la República Popular de China liderada por Mao Tse Tung⁸⁸, de manera que los nacionalistas migraron a la isla de Taiwán. En esta época se vivieron momentos críticos de poder con la creación del Estado Socialista, con el cual se establecieron las bases del modelo económico, social y político que regiría en China.

Hasta entonces, las naciones establecían relaciones estratégicas territoriales, pero con el fin de la *Segunda Guerra Mundial* y el reordenamiento político internacional surgieron nuevas teorías orientadas básicamente a ejercer el control de espacios, terrestres y marítimos; materializado a través de la gravitación estratégica y económica, ya sin la necesidad de invasiones o anexiones territoriales, una de ellas es la Integración Económica. En ese contexto, en 1949 se crea el Consejo de Ayuda Mutua (CAME), por parte de los países del bloque socialista.⁸⁹, teniendo como objetivo seguir la realización del *Programa Complejo*, donde se establecía que:

⁸⁸ Máximo dirigente del Partido Comunista Chino y de la República Popular China. En particular, el comunismo de Mao otorga un papel central a la clase campesina como motor de la revolución. La etapa de gobierno de Mao estuvo caracterizada por intensas campañas de reafirmación ideológica, que provocarían grandes conmociones sociales y políticas en China, como el Gran Salto Adelante y especialmente la Revolución Cultural, momento en el que su poder alcanzó las cuotas máximas al desarrollarse un intenso culto a la personalidad en torno a su figura. Aún hoy en día, el papel histórico de Mao está rodeado de una gran controversia. Información recuperada del curso Factores Históricos del Crecimiento Económico: China en el mapa mundial impartido por el profesor Sergio E. Martínez Semestre 2014/2 en la Facultad de Economía – UNAM.

⁸⁹1949: Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumanía, Unión Soviética, Albania; 1950: Alemania Oriental; 1962: Mongolia; 1972: Cuba; 1978: Vietnam. Fuente: Peraza J. (1984). *El CAME y la integración económica socialista*. La Habana, Cuba.

“Contribuirá activamente a elevar el nivel de vida de los trabajadores y a fortalecer la unidad política y económica y la cohesión de los países socialistas hermanos”.⁹⁰

Casi simultáneamente, en el occidente, en 1950, por iniciativa de Robert Schuman se crea la Comunidad del Carbón y del Acero (CECA) que, junto con la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica propiciaron la formación del mayor proceso de integración económica actual en el mundo: la *Unión Europea*. El Cuadro 1.4 describe brevemente estas iniciativas.

Cuadro 1.4 Iniciativas de integración económica 1950 - 1957	
Año	Iniciativa
1952 CECA: Comunidad Económica del Carbón y del Acero	Creada ante la necesidad de contar con una autoridad común que organizara la producción del carbón y del acero en Francia y Alemania, a la cual se unieron posteriormente Italia y el bloque Benelux. Expiró en 2002
1957 CEE: Comunidad Económica Europea	Suscrita en el Tratado de Roma, como una entidad jurídica supranacional que plantea un proceso de integración dividido en tres etapas para conformar el Mercado Común en 1970, entre Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania Occidental.
1957 CEEA: Comunidad Europea de la Energía Atómica	Instaurada en conjunto con la CEE, con el objetivo de desarrollar e independizar la industria nuclear europea. Firmado entre los países pertenecientes a la CEE.
Fuente: Elaboración propia con información recuperada del Curso de Integración Económica impartido por el profesor Saúl Herrera, durante el semestre 2013/1. Lic. en Economía en la Facultad de Economía – UNAM.	

La integración económica fue progresiva en Europa, al grado de integrar mercados comerciales, laborales y monetarios, y conformar la Unión Europea. De esta forma, el proyecto de integración europea constituye el caso de integración económica más avanzado en la historia. Es importante mencionar que el fin primordial de integrar las economías de Europa, (primero los mercados del carbón y del acero entre Alemania y Francia, y después los mercados de bienes y servicios, laborales y

⁹⁰ Kuznetsov, V. (1975). *La integración económica: Dos modos de abordar el problema*. Moscú: Ed. Progreso. p. 14

monetarios) ha sido mantener la paz entre los países europeos. En ese sentido, Andrés Ortega dice:

“Desde el imperio romano hasta Hitler, pasando por Napoleón, la Unión Europea se había intentado por medio de la conquista o del dominio, pero nunca se había logrado por medios pacíficos”.⁹¹

A partir de este momento, las naciones vieron la funcionalidad de las estrategias de "Poder inteligente" (Combinación de poder duro y blando), como medios para influir política y económicamente. Así, la integración económica y los tratados comerciales adquirieron fuerza como las principales estrategias geopolíticas y geoeconómicas durante la segunda mitad del siglo XX.

La Unión Europea constituye un logro de la geoeconomía. Ha conseguido abrir mercados y explotar el potencial comercial de los países miembros siguiendo medios pacíficos. Se puede decir que hasta 2016 este propósito parece haberse mantenido. Por eso, no solo en Europa, también otros países alrededor del mundo, buscaron integrarse en mayor o menor medida, existe una gran cantidad de acuerdos comerciales. Por ejemplo, en América dos de los acuerdos más importantes son:

- TLCAN: Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México
- MERCOSUR: Iniciativa para crear un mercado común entre Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay y Venezuela.

Durante 2016 – 2017, se negocian:

- El Acuerdo de Asociación Transatlántico para el comercio y la inversión (TTIP) entre Estados Unidos y Canadá con los países de la Unión Europea.

⁹¹ Ortega, A. (1994). *La razón de Europa*. Madrid, España: Ed. EL PAÍS. p. 21

- El Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional (RCEP) entre los países de ASEAN+6 (China, Japón, Corea del Sur, Nueva Zelanda, Australia e India).
- El Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) entre los países de la región Asia Pacífico con países del Norte y Sur de América.

En la década de los ochenta del siglo XX, con el *boom de la globalización*, las naciones comenzaron a entablar nuevos y mayores vínculos de manera estratégica con países vecinos o entre regiones. La globalización es un fenómeno tan complejo que la autora Gloria Vargas lo define de diversas formas⁹²:

- *Proceso que involucra la ampliación de la escala espacial de las actividades productivas, sus efectos se sienten aparentemente en todos los espacios del planeta.*
- *Un proceso o conjunto de procesos que involucran sistemas o redes de interacción y/o intercambio y a las caracterizaciones de sus densidades y ámbitos espaciales.*
- *Fenómeno social de múltiples y diferenciadas facetas que describe patrones de interconexión crecientes entre todos los dominios de la actividad social.*
- *Representa una reestructuración socio-espacial que implica la redefinición del contenido conceptual y material de las fronteras y la reestructuración de las comunidades políticas.*

En este nuevo escenario institucional, al ser la geoeconomía el centro de la toma de decisiones de las economías en el mundo, el comercio adquirió mayor importancia, haciendo necesario un mayor control. De esta forma, en 1995 el GATT fue actualizado para incluir el comercio de servicios y los derechos de Propiedad Intelectual, convirtiéndose en la *Organización Mundial del Comercio (OMC)*,

⁹² Vargas, G. *Globalización, territorio y geopolítica*. p. 28. Disponible en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/1534/3/02CAPI01.pdf> [21/07/16]

responsabilizándose de las normas mundiales por las que se regiría el comercio entre naciones.

A finales del siglo XX la OMC terminó desmantelando las relaciones bilaterales casi por completo, entre 1948 y 1994 el GATT recibió 124 notificaciones de *Acuerdos Comerciales Regionales*. Actualmente, ante la OMC se encuentran registrados 612 de los cuales, solo 406 son activos. En 2016, 164 países son miembros de la OMC y 20 se encuentran en calidad de observadores.⁹³

1.6 Marco teórico: El comercio internacional y la integración económica en el siglo XX y XXI

Se ha visto como el comercio es parte fundamental de los procesos históricos de la humanidad. Conforme el comercio moldea la estructura política y social, también surgen corrientes de pensamiento y teorías que intentan explicar el papel del comercio en las sociedades y los beneficios o perjuicios que el comercio genera.

De tal manera que el comercio internacional constituye el concepto más importante de la economía internacional desde el punto de vista teórico, mismo que ha permanecido en la eterna batalla entre el libre comercio y el proteccionismo.

Es importante recordar que los países participan en el comercio internacional por dos razones básicas:

1. Los países comercian porque son diferentes. Las naciones como los individuos, pueden beneficiarse de sus diferencias mediante una relación en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien.
2. Los países comercian para conseguir economías de escala en producción. Es decir, si cada país produce solo una gama limitada de bienes, puede producir

⁹³Datos actualizados al 20 de agosto 2016:
https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/org6_s.htm

cada uno de esos bienes a una escala mayor y, por tanto, de manera más eficiente que si intentará producir de todo⁹⁴.

Al respecto, el análisis económico puede ayudar a dar sentido a la política del comercio internacional, al mostrar quien se beneficia y quien se perjudicado con las decisiones de los gobiernos que imponen instrumentos de política comercial, por ejemplo cuotas sobre las importaciones y subvenciones a las exportaciones. Para entender los efectos del comercio internacional, se han creado modelos de comercio. A continuación se ejemplifican algunos:

a) Modelo Ricardiano – Ventaja comparativa

Contempla dos economías que poseen solo un factor productivo, el trabajo. Con el cual pueden producir N cantidad de bienes.

Al redistribuir los recursos para la producción, se dice que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países.

Uno de los supuestos más importantes es: el comercio entre dos países puede beneficiar a ambos países si cada uno exporta los bienes en los que tiene una ventaja comparativa.⁹⁵

b) Modelo Heckscher- Ohlin – Teoría de las proporciones factoriales

Modelo desarrollado por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin. La teoría pone de relieve la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y por la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes.⁹⁶

⁹⁴ Krugman, P. (2008). *Economía internacional: Teoría y Política*. 7º Edición. Madrid: Ed. Pearson.p. 4

⁹⁵ *Ibíd.* pp. 27,28

⁹⁶ *Ibíd.* p. 55

Contempla dos economías que poseen N cantidad recursos que permiten crear N cantidad de bienes.

El modelo muestra que la ventaja comparativa se ve afectada por la interacción entre los recursos de las naciones (abundancia relativa de los factores de la producción) y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de la producción son utilizados en la producción de diferentes bienes).⁹⁷

Se dice que un país que tiene una gran oferta de X recurso con relación a su oferta de otros recursos. Un país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente sus recursos abundantes. El resultado es el teorema básico Heckscher - Ohlin: los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados.⁹⁸

Debido a que los cambios en los precios relativos de los bienes tienen fuertes efectos sobre las ganancias relativas de los recursos, y dado que el comercio cambia los precios relativos, el comercio internacional tiene gran impacto sobre la distribución de la renta. Los propietarios de los factores abundantes de un país ganan con el comercio, pero los propietarios de los factores escasos pierden.⁹⁹

c) El Modelo Estándar de Comercio

El Modelo Estándar de Comercio explica cómo afectan las variaciones de la relación de intercambio, el crecimiento económico y las transferencias entre naciones.

Se deduce una curva de oferta relativa mundial de las posibilidades de producción y una curva de demanda relativa mundial de las preferencias. El precio es determinado en relación a las importaciones, la relación de intercambio de un país, es determinado por la intersección de las curvas de oferta y demanda relativas mundiales.

⁹⁷ *Ibíd.* p. 75

⁹⁸ *Ibíd.* p. 83

⁹⁹ *Ídem.*

Permaneciendo igual todo lo demás, un incremento de la relación de intercambio de un país incrementa su bienestar, inversamente, una reducción de la relación de intercambio de un país empeorará la situación del país.¹⁰⁰

Las teorías de comercio presentadas anteriormente suponen países con una dotación determinada de recursos para producir bienes específicos. Los modelos sostienen que si los países utilizan los recursos disponibles para producir el bien que mejor saben o pueden hacer, e intercambian el excedente, su beneficio será mayor que si quisieran utilizar los recursos para producir ambos bienes.

En estos supuestos se basa la idea de que el comercio internacional puede tener un impacto positivo sobre el crecimiento económico y el bienestar de un país. Las ideas al respecto de los beneficios de la liberalización comercial son:

- Abre los mercados extranjeros, ampliando la demanda de productos de las firmas nacionales.
- Permite que las empresas nacionales accedan a un mercado más amplio.
- Lograr beneficios derivados de las economías de escala.
- Hace accesibles una variedad de insumos a precios más bajos, con lo cual disminuyen los costos de producción.
- Existe una mayor competencia con las compañías extranjeras en la economía nacional, que puede traducirse en mejoras en la eficiencia de la producción local.
- Afecta a la tasa de crecimiento económico a través de distintos canales¹⁰¹.

Sin embargo, también existen riesgos:

¹⁰⁰ *Ibíd.* p. 111

¹⁰¹ Stiglitz, J. & Charlton A. *Op. cit.* (8) p. 55

- Las importaciones de productos extranjeros pueden destruir algunas industrias locales no eficientes; generando desempleo.
- Afecta la desigualdad ya que no mejora el bienestar de todos los habitantes de un país al cambiar la distribución de los ingresos creando ganadores y perdedores.

De acuerdo con Joseph Stiglitz, la mayoría de los modelos que intentan abordar las cuestiones de los beneficios derivados de la liberalización del comercio asumen la existencia de una situación de pleno empleo, y por lo tanto no ofrecen ninguna solución a esta situación crucial: el impacto de la liberalización en economías con recursos infrautilizados.¹⁰²

A lo largo de la historia las sociedades han implementado diferentes estrategias de geopolítica y geoeconomía como medios para complementar o ampliar sus economías y beneficiarse del comercio. Desde la *Segunda Guerra Mundial* las democracias avanzadas, lideradas por Estados Unidos, han aplicado una política comercial consistente en suprimir barreras al comercio internacional; esta política refleja la visión de que el libre comercio es una fuerza, no solo de prosperidad, sino también para la paz mundial.¹⁰³

Las naciones del siglo XXI, no son la excepción y han hecho uso, principalmente de la integración económica como mecanismo de complementariedad en el comercio internacional. De esta forma, la integración económica se presenta como la principal estrategia de geopolítica y geoeconomía en lo que va del siglo XXI (2000 – 2016). Es por ello que en este apartado se elabora un breve análisis de la teoría de integración económica y se utiliza como marco teórico de este trabajo.

La integración económica, en el marco de las relaciones internacionales se puede catalogar como una estrategia de *Poder Inteligente (Combinación de poder duro y blando)*, debido a que los principales actores políticos, en este caso los gobiernos

¹⁰² *Ibíd* p. 56

¹⁰³ *Ibíd.* p. 5

de cada país, inciden a través de acciones económicas de sus socios comerciales de manera pacífica estableciendo vínculos comerciales.

La finalidad de los países al establecer estos vínculos es buscar que los productos exportados enfrenten la menor cantidad de barreras artificiales¹⁰⁴ y los productos importados estén disponibles para satisfacer las necesidades de su país oportunamente.¹⁰⁵

Un instrumento frecuentemente utilizado por las naciones son los acuerdos comerciales, mismos que se enmarcan en la *Teoría de la Integración Económica*. La cual se ha basado en el análisis de la creación y desviación de comercio como punto de partida, a través de la *localización* de recursos y especialización internacional. Los países se integran de dos formas: naturalmente y estratégicamente.

La integración natural se realiza entre países que comparten fronteras, ríos o mares. Permite potenciar los efectos de la creación del comercio, a través de la aplicación de una política comercial abierta. Por ejemplo: la Unión Europea y MERCOSUR.

La Integración Estratégica se realiza entre países que no necesariamente comparten un espacio geográfico común. Busca aumentar el poder de los países miembros en el mercado mundial y aprovechar ese poder para modificar los flujos naturales del comercio derivados de las ventajas comparativas.¹⁰⁶

Vale la pena recordar que la integración económica es un proceso gradual pero que no implica necesariamente fases sucesivas. En ese sentido, el Cuadro 1.5 muestra los diferentes tipos de integración económica.

¹⁰⁴ Entre los más usuales encontramos: Aranceles fijos, aranceles *ad valorem*, cuotas a la importación, restricciones a la exportación, subsidios a la exportación. Recuperado de Krugman, P. (2008) *Economía internacional: Teoría y Política*. Madrid, España: Ed. Pearson. p.189-212.

¹⁰⁵ Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 55

¹⁰⁶ Recuperado partir de: Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 91

Cuadro 1.5 Tipos de integración económica	
Acuerdo Comercial Preferencial	Es una integración parcial, llevado a cabo por un conjunto de países, que se conceden entre si una serie de ventajas aduaneras que no son extensibles a terceros países. Como ejemplo México - MERCOSUR
Área de Libre Comercio	Llevado a cabo por dos o más países, donde de manera paulatina suprimen barreras comerciales entre si y cada uno mantiene sus propias políticas comerciales frente a terceros países, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
Unión Aduanera	Integración entre dos o más países, donde no se permiten aranceles u otras barreras comerciales entre miembros su eliminación puede ser gradual o inmediata, existen políticas comerciales comunes, hacia el resto del mundo, uno de los ejemplos mas representativos es el Mercado Común del sur
Mercado Común	Este tipo de integración, permite el libre movimiento de bienes, mano de obra y capital entre los distintos países miembros.
Unión Económica	Estipula la unificación y coordinación de políticas fiscales y monetarias de los países miembros, se puede establecer el uso de una misma moneda, ejemplo de ello es la Euro Zona: Comunidad Economica Europea
Integración Total	Implica la homologación de políticas: agrícola, bancaria, comercial, económica, fiscal, industrial, monetarias, transporte, seguridad, social, entre otras, al establecer instituciones supranacionales cuyas decisiones serán de carácter obligatorio al regular las acciones de los países miembros. ejemplo: Union Europea
Fuente: Construcción propia a partir de la investigación en: el Curso de Integración Económica semestre 2013/1; Curso Estructura Económica Mundial semestre 2013/1; Krugman, P. (2008) Economía internacional: Teoría y Política. Madrid: Ed. Pearson; Tamames, R. (2010). Estructura económica internacional. Madrid, España: Ed. Alianza; Salvatore D. (1995) Economía internacional. Bogotá, Colombia: McGraw-Hill; Gazol, A. (2015) Bloques Económicos. Séptima Edición. Ed. Facultad de Economía, UNAM. México D.F.	

Como se aprecia en la línea del tiempo del Anexo A, la integración, vista desde la ciencia económica, comenzó a tener mayor relevancia después de la *Segunda Guerra Mundial*. Primero en Europa, con la creación de la Comunidad Económica del Carbón y del Acero, anteriormente expuesta; y después permeando en todo el mundo, la cual posee una importancia significativa en el actual siglo XXI. Por eso, vale la pena detenerse en este punto y analizar a profundidad el concepto de integración económica, en el marco de las relaciones de geopolítica y geoeconomía del siglo XXI.

La concepción de integrar económicamente varía según el autor, la época y/o la región, por lo cual existen varios términos. Uno de los autores más reconocidos en este tema es Bela Balassa¹⁰⁷, quien en 1961 consideró a la integración económica como el *proceso* [de implementar]:

“medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones”.¹⁰⁸

En 1968 Jan Tinbergen¹⁰⁹ definió a la integración económica como:

“creación de la estructura económica internacional más deseable suprimiendo las barreras artificiales para el funcionamiento del libre comercio e introduciendo formas más deseables de cooperación y unificación”.¹¹⁰

La definición es interesante porque contempla formas de cooperación y de unificación, pero no establece alguna medida en especial y menciona lo que es deseable, sin embargo no se especifica en términos de qué o quiénes será benéfico. Existen otros autores, como Dominick Salvatore¹¹¹ que en 1995 definió la integración como:

¹⁰⁷ Economista, de nacionalidad húngara. Licenciado en Derecho por la Universidad de Budapest, después de la revolución húngara (1956) emigra a Estados Unidos donde obtiene el grado de maestría y doctorado en economía por la Universidad de Yale (1959). Bela Balassa, bien podría ser denominado “padre de la integración económica” porque una de sus aportaciones más importantes en el campo de la economía es la Teoría de la Integración.

¹⁰⁸ Balassa, B. (1964) *Teoría de la integración económica*. Primera Edición. México. D.F.: Ed. UTHEA. p. 1

¹⁰⁹ Economista neerlandés (La Haya, 1903-1994) que recibió el premio Nobel de Economía en 1969, junto al economista noruego Ragnar Frisch, por sus trabajos en el desarrollo de modelos dinámicos y el perfeccionamiento del análisis de los procesos económicos. Biografías y vidas. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España Disponible en: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/t/tinbergen.htm> última consulta: 26/10/2016

¹¹⁰ Definición recuperada con base en el curso de “Integración Económica” semestre 2013-1 Profesor- Saúl H.

¹¹¹ Economista italiano, (Villa Santa María, Italia 1940 – Presente) consultor de la ONU, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Instituto de Política Económica entre otras. http://www.fordham.edu/info/20936/people/4987/dominick_salvatore última consulta 26/10/2015

*“la política comercial de reducir o eliminar en forma discriminada barreras comerciales solo entre países confederados”.*¹¹²

En esta definición se cataloga como política comercial, lo cual difiere de la concepción que se le da en este capítulo, recordando que es una estrategia. Por su parte, Ramón Tamames¹¹³ ha manejado la siguiente definición de integración económica:

*“desde el punto de vista económico, la integración es un proceso. A través de él, dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea”.*¹¹⁴

La definición es trascendente porque, al igual que Balassa, considera a la integración como un proceso, mencionando que puede ser entre dos o más países, dejando abierta la posibilidad de crear mercados comunes a través de la integración económica.

En 2013 la Comisión Europea definió a la integración como:

“Vínculos o interdependencias económicas entre zonas geográficas. En su gran mayoría, estos vínculos se relacionan con el flujo entre regiones de mercancías, servicios, capital y mano de obra. También puede haber consecuencias institucionales y sociales de la mayor

¹¹² Salvatore, D. (1995) *Economía Internacional*. 4° Edición. Bogotá Colombia, Editorial McGraw-Hill. p. 321.

¹¹³ Economista español (Madrid, 1933-Presente). Catedrático de estructura económica en las universidades de Málaga (1968-1971) y en la Autónoma de Madrid (desde 1970). Ha realizado una importante tarea de investigación y divulgación acerca de la estructura económica de España y las relaciones económicas internacionales. Biografías y vidas. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España Disponible en: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/t/tamames.htm> última consulta: 26/10/2016

¹¹⁴ Tamames, R. (2010). *Estructura económica internacional*. 21° Edición. Madrid, España: Ed. Alianza. p. 210.

*integración económica, por la convergencia de la política social y las estructuras reguladoras e institucionales”.*¹¹⁵

Esta última definición se aprecia muy completa, por mencionar que el hecho de establecer un vínculo previo no solo entre países, sino entre zonas geográficas, e incluye la perspectiva del intercambio comercial aspectos centrales a considerar como el capital y la mano de obra, y sobre todo estipula las consecuencias que de ello puedan derivar como modificaciones en función de las mismas instituciones o bien la convergencia de algunas políticas, entre ellas las que contemplan aspectos sociales.

Finalmente Antonio Gazol en 2015 define:

*“Cuando en economía se habla de la formación de bloques se hace referencia a un fenómeno por el que se amplían los espacios y se eliminan, en algún grado, las barreras al libre movimiento de los bienes, los servicios y los factores productivos. Se identifica con el término más usual y más moderno de integración económica que, a su vez, se vincula con la reciente tendencia a la regionalización y a la constitución de agrupaciones de países que se asocian para otorgar a sus intercambios respectivos un trato distinto al que conceden a terceros y, ... potenciar sus respectivas economías”.*¹¹⁶

Los cambios geopolíticos y geoeconómicos en el mundo hacen que los estudios de la integración económica se mantengan en constante cambio, aunque la mayoría en función de aspectos comerciales. Desde 2010, con la negociación del Tratado de Asociación Transpacífico, se comenzaron a considerar temas “nuevos de la agenda internacional”, pero solo en el aspecto comercial. Lo cual generó una posibilidad de construir una definición con base en la trayectoria evolutiva del concepto de integración económica, con el fin no solo de recuperarlo, sino de replantear el mismo concepto desde la realidad hasta la teoría, aspecto que en

¹¹⁵ http://europa.eu/pol/singl/index_es.htm Consulta realizada: 04/03/2013

¹¹⁶ Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 37

ocasiones la realidad se aleja más de la teoría, dejando de lado el bienestar de la sociedad.

De esta forma, de acuerdo a los conceptos presentados y retomando los nuevos ejemplos de integración económica en el siglo XXI, se puede definir a ésta como:

*Un proceso gradual encaminado a la creación de una estructura económica internacional, en la cual se generan y amplían vínculos económicos, políticos y sociales relacionados al libre flujo de bienes y servicios, mano de obra y capital, entre países y regiones, permitiendo la formación de bloques económicos.*¹¹⁷

Desde el punto de vista comercial, la integración económica puede tener ventajas y desventajas.

a) Ventajas:

La teoría de la integración económica tiene como base la teoría de las Uniones Aduaneras propuesta por Jacob Viner¹¹⁸ en 1950, la cual establece que los efectos de la integración económica están fundados en la creación o desviación del comercio: Si existe creación de comercio¹¹⁹ en el proceso de integración, ésta es positiva para los países que se integran y también para el resto del mundo. En contraparte, si hay desviación de comercio, la integración es negativa. Este argumento justifica por qué motivo se han enfocado al estudio de los efectos en el nivel de *bienestar* de la eliminación de los aranceles entre los socios. De acuerdo con Andic y Teitel:

¹¹⁷ Construcción propia con base en las definiciones expuestas en este capítulo a partir del método alemán conocido como "Metaplan", con el cual se reúnen y procesan ideas de un grupo de personas. La agrupación de ideas puede llevar a nuevos conocimientos o exponer nuevas conexiones. *METAPLAN: sesiones formativas y reuniones de trabajo*. [En línea] Barcelona, España. EPISE. Formación + Desarrollo. (2007);

¹¹⁸ Economista canadiense (Montreal, 1892-1970) Fundador de la Escuela de Chicago. Se especializó en Historia del Pensamiento Económico y en la teoría del Comercio Internacional. Eumed.net Enciclopedia y Biblioteca virtual de las Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas. <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/viner.htm> última consulta: 26/10/2016.

¹¹⁹ Se entiende por desviación de comercio cuando la reducción o eliminación de un arancel provoca que un proveedor menos eficiente pueda ser competitivo.

“La creación de comercio ocurre entre países miembros de una unión aduanera cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra menos eficiente, lo que conduce al comercio de nueva creación entre los países miembros. La desviación del comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por un abastecimiento más caro proveniente de un país miembro”.¹²⁰

Ramón Tamames utiliza otros argumentos para explicar las ventajas generales de la integración económica en los países asociados, éstos son:

- Economías de escala;
- Se genera una mayor intensificación de la competencia dentro del *nuevo mercado*, dado que tiene una extensión mayor;
- Atenuación de los problemas de pagos internacionales por el ahorro de divisas convertibles;
- Posibilidad de desarrollar actividades difíciles de abordar por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de mercados respectivos;
- Aumento del poder de negociación frente a países terceros o de cara a otras agrupaciones regionales;
- Necesidad de introducir reformas estructurales a mediano o largo plazo;
- Formulación coherente de la política económica;

¹²⁰ Citado en Gazol A. *Op. cit.* (3) p. 47

- La posibilidad de conseguir, sobre la base de un rápido proceso de integración, una aceleración del desarrollo económico y no simplemente de crecimiento.¹²¹
- Generación de encadenamientos productivos

b) Desventajas:

- Los efectos positivos de la integración se distribuyen de manera desigual entre países y regiones.
- Mientras algunos sectores conservarán su mercado e incluso expandirán su oferta a los países integrados y al mundo, otros sectores perecerán ante la competencia del exterior.
- Los países tienen premura por implementar una apertura comercial amplia, establecen calendarios de desgravación arancelaria apresurados, sin tomar en cuenta la capacidad productiva y la madurez de los distintos sectores productivos, con la finalidad de cumplir en tiempo y forma con los acuerdos establecidos previamente, sin embargo, existen sectores - por lo regular los que perecen- que no tienen la madurez para enfrentar la apertura comercial, eliminando grandes oportunidades a pequeños productores.¹²²

Tal como se apuntó a lo largo del capítulo, la integración no es un proceso gestado en el siglo XXI, éste surgió de la necesidad de las naciones y de la idea de ampliar espacios. Sin embargo, es en el siglo XX cuando la concepción de integrar economías fue trascendental, al utilizarse como un instrumento de geopolítica y geoeconomía.

Así, los países en el siglo XXI utilizan la integración como una estrategia de "Poder Inteligente" (combinación de poder duro y blando) para influir en espacios geográficos y modificar las relaciones económicas entre países. Lo cual es

¹²¹ Tamames, R. *Op. cit.* (114) p. 212-216.

¹²² Recuperado de: Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 91

importante porque recupera la hipótesis planteada en este trabajo al afirmar que los acuerdos comerciales en el marco de la integración económica se clasifican como un instrumento de geopolítica y geoeconomía.

En ese sentido, el TPP es una estrategia geopolítica y geoeconomía que pretende influir en la región de Asia Pacífico mediante el establecimiento de una plataforma comercial que contenga el crecimiento e influencia de la República Popular de China.

Cada proceso de integración tiene un objetivo especial, aunque el propósito en común que persiguen los movimientos integracionistas actuales, en 2016, se relaciona con la forma de inserción de los países en la economía mundial.

Por último ¿hasta dónde se justifica la integración económica? La economía no lo es todo. Como bien indica Antonio Gazol:

*“El individuo necesita de algo más que bienes y servicios para ser feliz, para sentirse pleno. El sentido de pertenencia, asociado al de identidad, es determinante en la estabilidad emocional y en la salud física y mental de los seres humanos. El punto es ¿hasta qué grado un individuo o un colectivo de individuos, está dispuesto a sacrificar su identidad y su pertenencia “solo” por la posibilidad de obtener mercancías más baratas? Un proceso de integración puede conducir a una pérdida de elementos constitutivos de esa identidad nacional, o regional o local, según el caso”.*¹²³

Una de las principales características de la integración económica en el siglo XXI es que esta se da en el marco de la globalización y ambos procesos están estrechamente relacionados

Para Joseph Stiglitz la globalización representa:

¹²³ Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 95

*“la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) de personas a través de las fronteras. La globalización ha sido acompañada por la creación de nuevas instituciones. La globalización es enérgicamente impulsada por corporaciones internacionales que no solo mueven el capital y los bienes a través de las fronteras, sino también la tecnología”.*¹²⁴

De acuerdo con Andrés Ortega:

*“la globalización viene así marcada por cuatro elementos: un mercado en parte global, empresas con estrategias mundializadas, un marco institucional y reglamentario insuficiente, que carece de centro y la instantaneización y planetarización de la información. Se constituye así una economía medusa, sin el andamiaje político que proporcionaban los estados a la economía nacional”*¹²⁵.

En términos económicos, la globalización tiende a intensificar la integración entre y a través de las regiones. La apertura comercial se encuentra *implícita* en la globalización, los extraordinarios avances tecnológicos en materia de transporte¹²⁶ y las comunicaciones han reducido de forma sistemática los costos de la circulación de las mercancías, del capital, y de las personas en todo el mundo¹²⁷, haciendo accesible y permeable la influencia foránea en las distintas áreas geográficas.

¹²⁴ Stiglitz, J. (2002) *El malestar de la globalización*. Primera Edición. México D.F: Ed. Punto de Lectura. p.45.

¹²⁵ Ortega, A. *Op. cit.* (94) p.30

¹²⁶ En 1956 Malcolm Jersey inventó el contenedor de transporte, el cual permitió que los bienes se transportaran en barco, ferrocarril o camión de manera más eficiente y barata. El contenedor reemplazó a la estiba tradicional, es decir, a la carga de cajones, barriles y sacos y a su almacenamiento en la bodega del barco. Que se había empleado desde los fenicios. Según la investigación de Matson, en 1959 el sector cargaba 0,627 toneladas por hombre y hora. En 1976 la cifra alcanzó las 4234 toneladas por hombre y hora. El tiempo de amarre en un puerto de un barco pasó de tres semanas a 18 horas. Tomado de Feenstra, R. & Taylor, A. *Op. cit.* (79) p.14

¹²⁷ OMC. *Informe sobre Comercio internacional*. B. Tendencias del comercio internacional. p. 3

Al inicio del capítulo se mencionó que, la noción de comerciar entre países e integrar espacios económicos no responde a una corriente de pensamiento. En realidad, responde a las necesidades humanas. En el siglo XXI, la fluidez de los avances tecnológicos y la velocidad en el intercambio de información, hacen que el poder no esté en manos del quien posee capital, sino del que posee información, de ahí que se pueda pensar que la geopolítica esté dejando paso a la geoeconomía.¹²⁸

Así como en la antigüedad, en el siglo XXI los agentes económicos continúan en la búsqueda de la *complementariedad* que les permita el acceso a fuentes de energía, agua, alimentos y otros recursos naturales escasos. En el siglo XXI, la idea de establecer un periodo de *Librecambismo* tal como ocurrió en el siglo XIX, solo es posible más que sobre la base de la integración económica.¹²⁹

El dinamismo económico en el océano Pacífico durante los últimos 25 años, hace que en 2016 se cuestione un cambio económico global, tal como sucedió en el siglo XVI, cuando el Mediterráneo cedió ante el Atlántico y el Pacífico, tras la exploración de tierras desconocidas. En este contexto surge el TPP.

En el marco de la teoría de la integración económica, en términos estrictamente económicos y comerciales ¿dónde se podría “clasificar” al TPP? ¿Qué significado adquiere el TPP en la integración económica en el presente siglo? ¿Se encuentra México preparado para comerciar en este acuerdo?

El siglo XXI no nació con la división política que conocemos, la globalización permea cada uno de los espacios de este planeta; la geografía e historia continúan. En el siglo XXI la correlación de fuerzas aún no se ha definido, la geoeconomía ha cambiado el equilibrio económico mundial, ha generado cambios en las relaciones de poder, cambios demográficos, reordenamientos de política exterior, así como cambios científicos y tecnológicos que han permitido una interconexión entre las sociedades y Estados del planeta.

¹²⁸ Ortega, A. *Op. cit.* (94) p. 31

¹²⁹ Tamames, R. *Op. cit.* (118)p. 34

Una lucha constante por los recursos naturales, que ha degradado de manera importante el medioambiente. Esta situación representa para todos los países amenazas y riesgos de manera que, ahora más que nunca, buscan integrarse de forma natural o estratégica a través de diferentes tipos de acuerdos, algunos son políticos, ambientales, sociales, económicos o combinación de los mismos

A lo largo del trabajo se busca dar respuesta a estas interrogantes. Considerando al TPP, como un tratado en el marco de la integración económica en la región Asia Pacífico que, a su vez, es una estrategia de geopolítica y geoeconomía con vastas implicaciones.

En pleno siglo XXI, la experiencia histórica y la globalización han cambiado la forma en que las naciones buscan complementarse y relacionarse entre sí. Ahora el progreso tecnológico predomina dentro de las relaciones internacionales; el dominio económico ya no depende del tamaño del territorio o número de combatientes, sino de la capacidad tecnológica o de los recursos naturales estratégicos que ahí residen; el surgimiento de nuevos fenómenos globales, como la explosión demográfica, el cambio climático, las migraciones masivas, entre otros.¹³⁰

A continuación, se analizará al TPP como una estrategia de geoeconomía que busca incidir en las relaciones principalmente comerciales en la región más dinámica del mundo: Asia Pacífico.

¹³⁰ Olier, E. *Op. cit.* (34) p. 20

Capítulo II

Tratado de Asociación Transpacífico, TPP¹³¹.

¹³¹ *Trans-Pacific Partnership Agreement*, TPP por sus siglas en inglés.

“Quien quiera mandar en el mundo, tiene que controlar el Pacífico”

Lee Kuan Yew- Primer Ministro de Singapur¹³²

Anteriormente se analizó cómo, en algunos momentos de la historia, se han implementado diversas estrategias de geopolítica y geoeconomía con el fin de abordar su relación con la integración económica. En adelante, se desarrollará a profundidad el Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), en el marco de la integración económica como una estrategia de geoeconomía y geopolítica.

En este capítulo, se aborda la transición y transformación del Pacific Four Agreement (P4) hasta llegar al TPP. Se recuperan las características del Tratado para hacer una comparación estadística con otros bloques económicos, con el fin de ejemplificar el impacto económico global que este acuerdo generará.

2.1 Evolución: Del Pacific Four Agreement – P4 al Tratado de Asociación Transpacífico - TPP.

El Tratado de Asociación Transpacífico (TPP), es uno de los acuerdos de comercio e inversión más relevante, ambicioso y controvertido a nivel internacional. El TPP está conformado por países de tres continentes: América, Asia y Oceanía. Hasta 2016 los países que conforman este acuerdo son: Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam.

¹³² Se le considera padre fundador de Singapur. Fue Primer Ministro de Singapur de 1959 a 1990. Fundador del Partido Acción Popular. Tamames, R. (2012, 12 de enero) El Águila y el dragón: la pugna entre EEUU y China por la hegemonía mundial. *República de las ideas* [En línea]. Disponible en: <http://www.republica.com/universo-infinito/2012/01/19/el-aguila-y-el-dragon-la-pugna-entre-eeuu-y-china-por-la-hegemonia-mundial/> Última consulta: 27/10/2016

Sin embargo, el proceso de negociación del mismo ha sido largo y complicado. A continuación se expone su origen, como parte de su evolución geopolítica y geoeconómica.

En 2002, durante la reunión del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico, (APEC), realizada en Los Cabos, México; los primeros ministros Helen Clark de Nueva Zelandia, Goh Chok Tong de Singapur y el presidente Ricardo Lagos de Chile acordaron la creación de un “grupo de relaciones económicas más estrechas”.¹³³

Chile, Singapur y Nueva Zelandia, a pesar de no tener relaciones económicamente significativas, negociaron establecer un acuerdo de integración económica profundo y comprensivo. Los objetivos que motivaron inicialmente las negociaciones de este nuevo acuerdo fueron:

1. *Concluir un acuerdo integral de alta calidad que contribuya a la liberalización y cooperación dentro de la región Asia Pacífico.*
2. *Hacer un acuerdo de negocios que ofrezca un marco propicio para el desarrollo de los vínculos comerciales y de mayor alcance.*¹³⁴

Además, Singapur manifestó interés por establecer una verdadera zona de libre comercio en Asia, como parte del proceso de ASEAN¹³⁵ o bien, a través de APEC.¹³⁶

¹³³ Anguiano, E. (2013) *El acuerdo de asociación transpacífico (TPP): ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México, D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. p. 39

¹³⁴ Traducción Propia a partir de Lim C.L., Elms D. & Low P. (2012) *The Trans-Pacific Partnership: A quest for a twenty-first- Century Trade Agreement*. 1° Edición. United States: Ed. Cambridge. p. 22

¹³⁵ ASEAN por sus siglas en inglés: Association of Southeast Asian Nations; Establecida en 1967 en Bangkok, Tailandia con el objetivo de acelerar el crecimiento económico, fomentar la paz y estabilidad regional así como de mantener una cooperación estrecha y beneficiosa con las organizaciones internacionales existentes. Integrado por: Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam Fuente: <http://asean.org/asean/about-asean/overview/> última consulta: 31/10/16.

¹³⁶ APEC por sus siglas en inglés, *Asia Pacific Economic Cooperation*; Establecida en 1989 para aprovechar la creciente interdependencia de Asia y el Pacífico, con el objetivo de crear mayor prosperidad para la población de la región mediante la promoción de un crecimiento equilibrado, inclusivo, sostenible, innovador y seguro así como la aceleración de la integración económica regional. Integrado por: Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelandia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Estados Unidos, República de China – Taipéi, Hong Kong,

De esta manera, el nuevo acuerdo se presentaba como una gran oportunidad con el fin de establecer una zona de libre comercio, además de ser atractivo para países de distintos niveles de desarrollo, ya que no debería haber modificaciones en las reglas cada vez que se integrara un nuevo socio. Bajo estos argumentos surgió como idea original *“Pacific Three Closer Economic Partnership”*. Durante septiembre de 2003 se realizó la 1° ronda de negociación.

Posteriormente, en abril de 2005, durante la 5° ronda de negociaciones, Brunéi Darussalam se incorporó al acuerdo. La idea original se convirtió en *“Transpacific Strategic Economic Partnership Agreement”*, conocido como P4 Agreement o Pacific Four. El acuerdo fue concluido con 20 capítulos, firmado el 18 de mayo y entró en vigor un año después.¹³⁷

De esta manera, inició la aventura de cuatro pequeñas y entusiastas economías, en el camino de una mayor liberalización comercial a través del Pacific Four, mismo que fue visualizado como una estrategia más factible hacia la creación de una futura zona de libre comercio en la región Asia Pacífico, ante las complicaciones que mantienen estancada a la Ronda del Desarrollo de la OMC.

Los objetivos del acuerdo fueron especificados en el artículo 1.1 del texto oficial y no difieren de los objetivos iniciales que motivaron la creación del Acuerdo. En el artículo 1.2 se establece una Zona de Libre Comercio, tal como esperaban las autoridades de Singapur. En el texto oficial del acuerdo P4, específicamente en el artículo 20.6, deja abierta la posibilidad de ampliar el acuerdo mediante la adhesión de nuevos miembros, a saber:

*“Este Acuerdo estará abierto para la adhesión de **cualquier economía de APEC u otro estado**, en los términos que acuerden las Partes. Los términos de dicha adhesión deberán considerar las circunstancias de*

República Popular de China, México Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam. Fuente: <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC.aspx> última consulta: 31/10/2016

¹³⁷ El acuerdo entró en vigor el 28 de mayo de 2006 entre Nueva Zelanda y Singapur, el 12 de julio de 2006 para Brunéi y el 8 de noviembre de 2006 para Chile. Fuente: <http://rtais.wto.org/UI/CRShowRTAIDCard.aspx?rtaid=9> Consulta realizada: 06/11/2015

*la Economía de APEC u otro Estado, particularmente con respecto a los programas de liberalización”.*¹³⁸

Con este artículo se abrieron nuevas oportunidades para cualquier país de APEC que quisiera integrarse a un acuerdo innovador de “última generación”.

En 2008, durante el mes de marzo, Ron Kirk –Representante de Comercio de EUA, en la administración de George Bush-, anunció que su país deseaba participar únicamente en las negociaciones en los temas referentes a Inversiones y Servicios Financieros con los países del P4 Agreement.¹³⁹ Posteriormente, en septiembre del mismo año, George Bush notificó al congreso que deseaba negociar la integración a todo el acuerdo con los miembros existentes.

La declaración no fue tomada con el mismo entusiasmo por todos los integrantes del P4. En el caso de Nueva Zelandia, Phil Goff, Ministro de Comercio, respondió calurosamente a la declaración diciendo:

*“asegurar una negociación de un TLC con Estados Unidos, la economía más grande del mundo, ha sido un objetivo clave del comercio desde hace más de diez años”.*¹⁴⁰

Mientras que un funcionario de comercio chileno declaró que ya con el TLC negociado con Estados Unidos, sólo podían esperar más exigencias política y económicamente difíciles por parte de Estados Unidos en el TPP. En el caso de Brunéi se expresaron preocupaciones similares a las chilenas acerca de futuras demandas particularmente en áreas laborales y medio ambiente, donde sus funcionarios tenían experiencia limitada en las negociaciones¹⁴¹. En un comunicado de prensa oficial, los funcionarios estadounidenses declararon acerca de su futura integración:

¹³⁸ *New Zeland Foreign Affairs & Trade (2016) Text of the Trans- Pacific Partnership Agreement.* En New Zeland Foreign Affairs & Trade [en línea] Disponible en: <https://www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaties/trans-pacific-partnership-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/> p.165

¹³⁹ Traducción propia a partir de Lim C.L., Elms D. & Low P. *Op. cit.* (138). p. 26

¹⁴⁰ *Ídem.*

¹⁴¹ *Ídem.*

"A pesar de haber otros objetivos, el principal es ampliar el número de miembros del acuerdo a otras naciones que comparten nuestra visión de comercio libre y justo".¹⁴²

Estados Unidos se unió de inmediato en las negociaciones sobre los capítulos de servicios financieros e inversión del P4. Únicamente se celebraron tres rondas de negociaciones en 2008. Posteriormente, fueron pospuestas en espera de una revisión de la política comercial dentro de Estados Unidos bajo la entrante administración de Obama.

En diciembre del mismo año, Australia, Perú y Vietnam también expresaron interés por formar parte de este acuerdo. El Pacific Four Agreement tuvo una extensión hasta llamarse Pacific Seven Agreement, misma que más tarde adquirió el nombre de Trans-Pacific Partnership Agreement.

Las negociaciones del ahora TPP demoraron su inicio debido a la crisis económica de 2008-2009; además de los cambios administrativos y políticos en Estados Unidos.

En enero de 2009, el candidato del Partido Demócrata, Barack Obama, tomó posesión como presidente de Estados Unidos. Con el cambio de administración, la continuidad de Estados Unidos en la negociación del TPP quedaba en duda. En su primer viaje al continente asiático durante el mes de noviembre, Barack Obama reafirmó el compromiso político y económico de su gobierno con la región Asia Pacífico, al solicitar a Ron Kirk –representante comercial del gobierno en turno– manifestar al congreso de su país que el ministro planeaba continuar en las negociaciones del TPP.

En marzo de 2010¹⁴³ se realizó la primera ronda de negociación del TPP, en Melbourne, Australia. Durante este año transcurrieron cuatro rondas más de negociación.

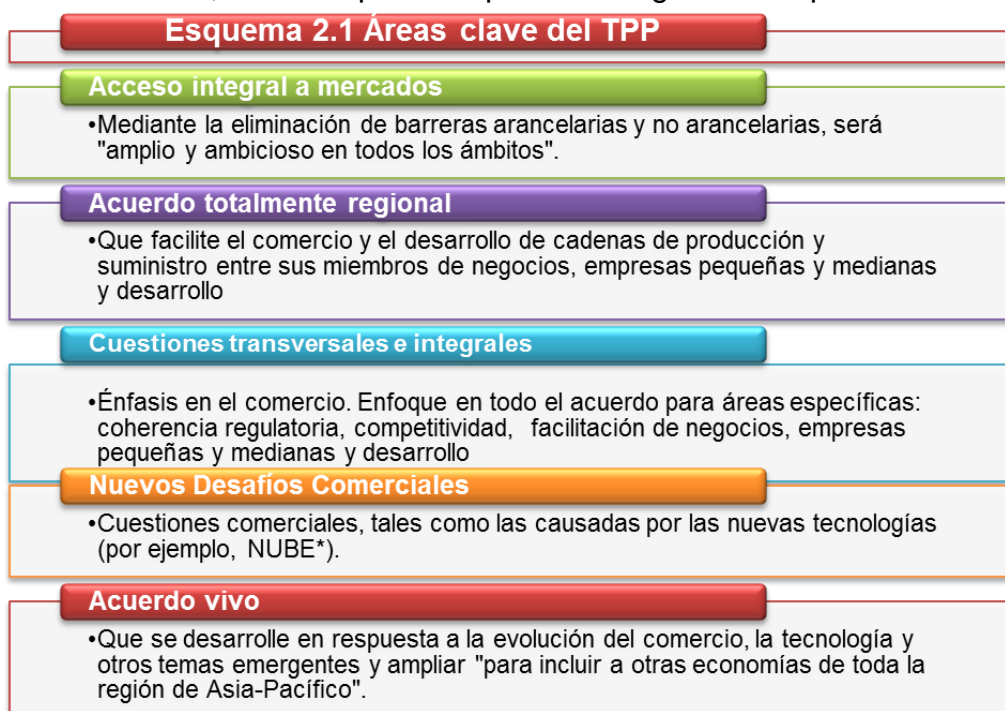
¹⁴² *Ídem.*

¹⁴³ En el Anexo A se puede consultar a detalle con qué frecuencia se realizaron rondas de negociación, así como la adhesión de nuevos participantes.

Durante 2011 se llevaron a cabo cinco rondas más de negociación. Los representantes de los países participantes esperaban terminar las negociaciones del acuerdo en ese mismo año para que fuera presentado y se firmara en la Reunión Ministerial de APEC¹⁴⁴ Pero lo único que pudieron dar a conocer los países participantes del TPP en la ronda ministerial APEC, fue el objetivo principal del tratado, mismo que fue clasificado como:

"un acuerdo regional integral, de última generación, que liberalizará el comercio y la inversión, se ocupará de cuestiones tradicionales y nuevas sobre comercio, así como de los desafíos del siglo XXI"¹⁴⁵

Los ministros de comercio partícipes del TPP también dieron a conocer las áreas clave del acuerdo, mismas que se exponen en siguiente esquema 2.1¹⁴⁶:



¹⁴⁴ *Ibíd.* p. 4.

¹⁴⁵ Traducción propia a partir de Fergusson, I. F., McMinimy, M. A., & Williams, B. R. *Op. cit.* (13).

¹⁴⁶ Elaboración propia a partir de *Ibíd* p. 2

NUBE es conocido como Cloud Computing y se refiere al conjunto de tecnologías de computación que tienen como objetivo que los usuarios, puedan acceder en cualquier momento desde cualquier lugar del mundo a través de internet a plataformas que ofrecen distintos servicios como los servicios de almacenamiento, donde puedes guardar archivos digitales sin utilizar memorias de almacenamiento físico como USB. Como ejemplo se encuentra Dropbox, iCloud, Google Drive, IBox. Aguilar, L. (2011) El nuevo paradigma tecnológico para empresas y organizaciones en la

El Cuadro 2.1 muestra los temas tradicionales y los llamados de nueva generación. En estos últimos, destacan temas como la competitividad y la anticorrupción.

Cuadro 2.1 Temas que se abordan en el TPP	
Tradicionales	Nueva Generación
Comercio de bienes y servicios	Comercio electrónico
Inversión	Empresas propiedad del Estado
Propiedad intelectual	Competitividad y facilitación de negocios
Obstáculos al Comercio	Desarrollo
Compras del sector público	Pequeñas y Medianas empresas
Mercado laboral	Desarrollo de capacidades (integración de zonas marginadas/rurales)
Medio ambiente	Coherencia regulatoria
Administración Aduanera	Transparencia y anticorrupción
Telecomunicaciones	
Reglas de origen	

Fuente: Elaboración propia con base en los textos oficiales del Secretaría de Economía (2015). Acuerdo de Asociación Transpacífico TPP 2016

En la Cumbre de APEC en noviembre de 2011, Canadá, Japón, y México iniciaron consultas con los socios existentes¹⁴⁷ para unirse a las negociaciones.

El 18 de junio de 2012, después de varios meses de consultas bilaterales, los socios del TPP decidieron invitar formalmente a Canadá y México a las negociaciones de dicha iniciativa comercial. Ambos países tuvieron su primera participación durante la Ronda de Auckland, Nueva Zelanda, en diciembre de este año.

Japón se integró en el mes de junio de 2013, en la ronda 18, un año después que Canadá y México. Durante ese año se llevaron a cabo seis reuniones.

Sociedad del Conocimiento. En Moreno, M. T., & Aguilera, D. U. (2011). *La computación en nube*. Fundación Cajamar.

¹⁴⁷ Hasta noviembre de 2011: Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

En 2014 ningún país se adhirió al tratado; se llevaron a cabo siete reuniones ministeriales, técnicas y de comercio.

Para 2015, se realizaron cinco reuniones de carácter comercial y técnico. Finalmente, la última ronda fue realizada el 4 de octubre de 2015 en Atlanta, Georgia. Los textos oficiales del acuerdo fueron publicados en inglés por el gobierno de Nueva Zelanda el pasado 5 de noviembre y, en español, por el gobierno de México el 6 de noviembre de 2015, al momento de su publicación los textos se encontraban sujetos a revisión.

Al inicio de 2016, en enero 26, el gobierno de Nueva Zelanda publicó el texto oficial del Acuerdo, el cual contiene 30 capítulos. El 4 de febrero, el Tratado fue suscrito por representantes de los 12 países, en Auckland, Australia¹⁴⁸ Se pretende que el acuerdo entre en vigor como máximo dos años después de la firma. Para lo cual, los países deberán enviar la ratificación del tratado, entrando en vigor 60 días después. Si transcurridos dos años, todos los participantes no han ratificado su participación, entrará en vigor cuando al menos seis países del acuerdo que hayan ratificado el mismo, representen el 85% del PIB del TPP¹⁴⁹. Esto implica que Estados Unidos o Japón hayan ratificado el acuerdo, países que representan el 39.34% y 15.54% del PIB TPP respectivamente.

En Estados Unidos el presidente Barack Obama obtuvo la autorización Fast Track el 24 de junio de 2015 con lo cual ha obtenido el poder temporal de negociar acuerdos internacionales –en este caso el TPP- y enviarlos al congreso para ser aprobado o rechazado, sin realizar ningún tipo de modificación¹⁵⁰, con ello es muy probable que sea autorizado en Estados Unidos.

¹⁴⁸ México y 11 países más firman el TPP [03/02/16]. *El financiero* Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/mexico-y-11-paises-mas-firman-el-tpp.html>

¹⁴⁹ *Tratado de Asociación Transpacífico (TPP)* H. Senado de la República. Sesión de Trabajo. 2015

¹⁵⁰ López J. [12/06/15] Cámara de representantes EE.UU. aprueba el Fast Track. *CNN [En línea]* <http://cnnespanol.cnn.com/2015/06/12/camara-de-representantes-ee-uu-aprueba-el-fast-track-de-obama/>

Las negociaciones finalmente concluyeron tras cinco años, desde febrero de 2010 hasta octubre de 2015. El proceso negociador del TPP fue arduo y bastante tardado. Pero ¿Qué es lo que representa en realidad para la economía internacional el TPP?

2.2 ¿Qué es el Tratado de Asociación Transpacífico?

En términos geopolíticos y geoeconómicos, el TPP es denominado como un acuerdo de integración económica mega-regional, al integrar economías de diferentes niveles de desarrollo económico de tres continentes. Por ello, el TPP “deberá” ser un acuerdo de alta calidad en pro de la liberalización comercial. Se visualiza al TPP como un laboratorio de negociaciones en la región Asia Pacífico hasta llegar a un área de libre comercio total. De acuerdo con el texto oficial del TPP, publicado por el gobierno neozelandés, en el artículo 1.1 se constituye:

“El Establecimiento de una Zona de Libre Comercio”¹⁵¹

La llamada zona de libre comercio, sin duda tuvo un proceso de negociación caracterizado y fuertemente criticado por el alto grado de “secretismo” y “transparencia” con que se realizaron las negociaciones. Debido a la escasa información pública disponible respecto a las rondas, ya que diversos capítulos fueron negociados únicamente por funcionarios del gobierno y el llamado “cuarto de junto”¹⁵², es decir, no se contempló la opinión de la sociedad civil. De manera que los futuros beneficios del TPP no fueron conocidos por la sociedad durante el proceso de negociación.

El texto oficial del Tratado de Asociación Transpacífico está conformado por 30 capítulos que tienen como tema principal el comercio y todo lo relacionado a él y a

¹⁵¹ Las Partes, de conformidad con el artículo XXIV del GATT de 1994 y el artículo V del AGCS, establecen una zona de libre comercio de conformidad con las disposiciones del presente Acuerdo.

¹⁵² El cuarto de junto se refiere los representantes del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) que coadyuvan en definir estrategias y posicionamiento en las negociaciones comerciales. Morales R. [11/05/15] TPP avanza con secrecía e ignora a grupos de interés. *El economista [En línea]* <http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/05/11/tpp-avanza-secrecia-e-ignora-grupos-interes> última consulta 16/06/2015

garantizar que el TPP cumpla su objetivo a través de capítulos como: desarrollo, competitividad, inclusión, solución de controversias etc.

El TPP se encuentra conformado por países diversos, en lo referente a geografía, tamaño, idioma, nivel de desarrollo, biodiversidad, y para lograr los objetivos del tratado es indispensable la cooperación de todos los integrantes

Se denomina un acuerdo “ambicioso” y “digno” del siglo XXI por los rubros que se negociaron, al ser la primera vez que se incluyen las temáticas conocidas como “Nueva Generación”, mismos que, de acuerdo al texto oficial del acuerdo se detallan a continuación:

a) Comercio electrónico

La revolución tecnológica que caracteriza la economía internacional del siglo XXI, hace necesaria la existencia de un marco que regule el comercio electrónico. En ese sentido, de acuerdo al texto oficial del TPP, integrantes acordaron:

Comercio electrónico
1. Asegurar el libre flujo de la información global y datos que manejan el Internet y la economía digital, sujeto a objetivos legítimos de política pública tales como la protección a la información personal.
2. No requerir que las empresas del TPP construyan centros para el almacenamiento de datos como condición para operar en un mercado TPP, y, adicionalmente, que no se requiera transferir o acceder a los códigos fuente de los programas computacionales (<i>software</i>).
3. Prohibir la imposición de impuestos aduaneros a las transmisiones electrónicas, e impide que las Partes del TPP favorezcan a los productores nacionales o proveedores de tales productos a través de medidas discriminatorias o bloqueos totales.
4. Adoptar y mantener leyes de protección al consumidor relacionadas con actividades comerciales en línea engañosas y fraudulentas y asegurar que la privacidad y otras protecciones al consumidor sean aplicadas en los mercados del TPP.
5. Contar con medidas para detener mensajes comerciales electrónicos no solicitados.
6. Para facilitar el comercio electrónico, el capítulo incluye disposiciones que alientan a los integrantes a promover el comercio sin papeles entre empresas y gobierno, tales como formatos aduaneros electrónicos; y el otorgamiento de autenticación y firmas electrónicas para transacciones comerciales.
7. Cooperar para ayudar a las empresas pequeñas y medianas a aprovecharse de las ventajas del comercio electrónico, y el capítulo alienta la cooperación sobre políticas relacionadas con la protección de la información personal, la protección del consumidor en línea, las amenazas a la seguridad cibernética y la capacidad de seguridad cibernética.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Los acuerdos en materia de comercio electrónico hacen del TPP un acuerdo innovador, al intentar reglamentar el comercio electrónico y sobre todo vela por los intereses de consumidores al proteger información confidencial así como eliminar la

posibilidad de impuestos aduaneros. Sin embargo, el texto del acuerdo carece de una definición fundamental para su aplicación¹⁵³.

b) Participación de empresas propiedad del Estado - EPEs

Por primera vez, las empresas propiedad del Estado, participan en un acuerdo comercial. En ese sentido los integrantes del TPP han acordado:

Participación de las Empresas del Estado - EPEs
1. Asegurar que sus EPEs realicen compras y ventas comerciales sobre la base de consideraciones comerciales, excepto cuando esto resulte incompatible con cualquier mandato bajo el cual una EPEs esté operando de manera tal que se le exija proporcionar servicios públicos.
2. Asegurar que sus EPEs o monopolios designados no discriminen contra empresas, bienes y servicios de otros países integrantes del TPP
3. Proporcionar jurisdicción a sus tribunales sobre actividades comerciales de EPEs extranjeras en su territorio, y asegurar que los órganos administrativos que regulan tanto a las EPEs como a compañías privadas, lo hagan de manera imparcial.
4. No ocasionar efectos adversos a los intereses de otros países del TPP al proporcionar asistencia no comercial a las EPEs o causar daño a la industria doméstica de otro país cuando proporcionen asistencia no comercial a una EPE que produzca y venda bienes en el territorio de otro país.
5. Compartir entre ellas una lista de sus EPEs y proporcionar, cuando se les solicite, información adicional sobre la cuantía de propiedad o control gubernamental así como con respecto a la asistencia no comercial que proporcionan a las EPEs.
6. Realizar algunas excepciones a estas obligaciones en el capítulo de EPEs, por ejemplo, cuando exista una emergencia en la economía nacional o global, así como excepciones específicas por país establecidas en los anexos.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Al ser la primera vez que participan las EPEs, los integrantes del TPP negociaron que las empresas estatales participen en la comercialización de bienes y servicios en condiciones de competencia leal y equitativa en los mercados del TPP, es decir, que las EPEs reciban un trato igualitario, con transparencia y evitando distorsiones¹⁵⁴.

¹⁵³ Aguilar, E. (04/07/16). TPP busca blindar comercio electrónico para PyMes. *El Financiero* [En línea] Disponible en: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/tpp-busca-blindar-comercio-electronico-para-pymes.html> y Secretaría de Economía (2016) Texto Oficial del Tratado de Asociación Transpacífico – TPP. Capítulo 14 Comercio electrónico. [en línea] Disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86482/14_Comercio_Electr_nico.pdf

¹⁵⁴ Secretaría de Economía (2016) Texto Oficial del Tratado de Asociación Transpacífico – TPP. Capítulo 17. Empresas Propiedad del Estado y Monopolios Designados. [En línea] Disponible en

c) Cooperación y Desarrollo de capacidades.

Bajo la consigna de las diferencias que existen entre los participantes del TPP, los negociadores acordaron:

Cooperación y Desarrollo de capacidades
Para enfrentar estos retos, el capítulo establece un Comité de Cooperación y Fomento de Capacidades para identificar y examinar áreas para la cooperación y esfuerzos de fomento de capacidades.
Las actividades de las Partes inician a partir de una base de mutuo acuerdo y están sujetas a la disponibilidad de recursos. Este Comité facilitará el intercambio de información para ayudar con las solicitudes relacionadas con la cooperación y el fomento de capacidades.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Este capítulo fue creado para la integración de aquellas economías del TPP que tienen un menor desarrollo económico. Las áreas que aborda principalmente son: sectores agrícola, industrial y servicios; promoción de la educación, la cultura y la igualdad de género así como la gestión de riesgo ante desastres naturales.¹⁵⁵

d) Competitividad y Facilitación de negocios

La competitividad es factor clave en el desarrollo de la economía internacional, de manera que los participantes del TPP negociaron este capítulo con el objetivo de

Competitividad y Facilitación de negocios
1. Crear mecanismos formales para evaluar el impacto del TPP sobre la competitividad de las partes, a través de diálogos entre gobiernos, empresas y sociedad civil, con especial énfasis en la profundización de las cadenas de suministro regional, para valorar los avances, aprovechar las nuevas oportunidades y abordar los desafíos que puedan surgir una vez que el TPP entre en vigor.
Entre los mecanismos estará el Comité de Competitividad y Facilitación de Negocios , el cual se reunirá periódicamente para revisar el impacto del TPP sobre la competitividad regional y nacional y en la integración económica regional. El Comité tomará en cuenta el consejo y recomendaciones de los interesados sobre la forma en que el TPP puede mejorar aún más la competitividad, incluyendo el incremento de la participación de la micro, pequeña y mediana empresa (PYME) en las cadenas de suministro regional.
2. Establecer un marco básico para que el Comité evalúe el desempeño de la cadena de suministro al amparo del Acuerdo, incluyendo maneras de promover la participación de las PYMES en las cadenas de suministro; y la revisión de las aportaciones de interesados y expertos.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86485/17_Empresas_Propiedad_del_Estado_y_Monopolios_Designados.pdf última consulta: 31/10/2016

¹⁵⁵ Secretaría de Economía (2016) Texto Oficial del Tratado de Asociación Transpacífico – TPP. Capítulo 21 Cooperación y Desarrollo de capacidades. [En línea] Disponible en: http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/86489/21_Cooperacion_y_Desarrollo_de_Capacidades.pdf última consulta: 31/10/16

velar por el cumplimiento de los objetivos del Tratado y a su vez contribuir a mejorar la competitividad de los integrantes. En ese sentido, los países del TPP acordaron:

Al ser un acuerdo tan innovador, el establecer sólo un Comité de Competitividad parece poco para los objetivos que se quieren lograr.

e) Desarrollo

De acuerdo a la Secretaría de Economía, los integrantes del TPP buscan asegurar que el Tratado sea un modelo de alto nivel para la integración económica y comercial, y especialmente asegurar que los participantes puedan beneficiarse en su totalidad siendo capaces de cumplir sus compromisos. En este rubro se acordó:

Desarrollo
El capítulo incluye tres áreas específicas a considerar para el trabajo colaborativo una vez que el TPP entre en vigor para cada país:
1. Crecimiento económico de base amplia, incluyendo el desarrollo sustentable, la reducción de la pobreza y el fomento de pequeñas empresas;
2. Las mujeres y el crecimiento económico, incluyendo el apoyo a las mujeres para desarrollar capacidades y habilidades, mejora del acceso de las mujeres a los mercados, obtención de tecnología y financiamiento, establecimiento de redes de liderazgo femenino e identificación de las mejores prácticas sobre flexibilidad en el lugar de trabajo; y
3. Educación, ciencia y tecnología, investigación e innovación.
Además, acordaron la creación de un Comité de Desarrollo del TPP , que se reunirá periódicamente para promover trabajo cooperativo voluntario en estas áreas y en nuevas oportunidades que puedan surgir.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Los países del TPP son muy distintos entre sí, de manera que se tendrán que reunir grandes esfuerzos para lograr nivelar aquellos países con mayor rezago económico y social.

f) Pequeñas y medianas empresas

Es la primera ocasión que se incluye a las PyMEs en un acuerdo comercial, los países que integran el TPP acordaron:

Pequeñas y Medianas Empresas
1. Cada integrante, deberá crear sitios de Internet amigables para el usuario, dirigidos a las PYMES para proporcionarles información de fácil acceso sobre el Acuerdo TPP y las formas en que las pequeñas empresas pueden beneficiarse del mismo, incluyendo la descripción de las disposiciones del TPP relevantes para las PYMES; las regulaciones y los procedimientos relativos a los derechos de propiedad intelectual; las regulaciones en materia de inversión extranjera; los procedimientos de registro de empresas; las regulaciones en materia de empleo; e información sobre impuestos.
2. La creación del Comité de las Pequeñas y Medianas Empresas que se reunirá periódicamente para revisar qué tan bien está sirviendo el TPP a las PYMES, considerar formas de mejorar aún más sus beneficios, y supervisar las actividades de cooperación o de fomento de capacidades en apoyo a las PYMES a través de asesorías de exportación, asistencia y programas de capacitación para las PYMES; compartir información; y financiamiento del comercio; entre otras actividades.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Sin duda, las PyMEs forman parte de las características económicas del siglo XXI, sin embargo, el texto del TPP no es innovador en ese sentido, ya que no se estipula la articulación que podrían tener las PyMEs dentro de este mega-acuerdo. Realizar un sitio web para conocer los mercados del TPP y sus beneficios pueden ser factibles, sin embargo se necesita más que eso.

g) Coherencia regulatoria

La coherencia regulatoria permite fomentar las mejores prácticas en aspectos institucionales y su regulación. Los integrantes del TPP acordaron:

Coherencia regulatoria
1. Facilitar la coherencia regulatoria en cada país del TPP al promover mecanismos para la eficaz consulta y coordinación interinstitucional.
2. Fomenta buenas prácticas regulatorias ampliamente aceptadas, tales como las evaluaciones de impacto de medidas regulatorias propuestas, la difusión de los motivos para la selección de determinadas alternativas regulatorias y la naturaleza de la regulación que se estaría introduciendo.
3. Garantizar que las regulaciones sean escritas de manera clara y concisa, que el público tenga acceso a la información sobre nuevas medidas regulatorias, de ser posible en línea, y que las medidas regulatorias existentes sean revisadas periódicamente para determinar si continúan siendo el medio más eficaz para lograr el objetivo deseado.
4. Alienta a que los integrantes del TPP proporcionen un aviso público anual de todas las medidas regulatorias que pretenden adoptar. Para tales fines, el capítulo establece el Comité de Coherencia Regulatoria que dará a los países, empresas y sociedad civil del TPP oportunidades continuas para informar sobre la implementación, compartir experiencias sobre las mejores prácticas y considerar áreas potenciales para la cooperación.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Al ser un acuerdo tan grande, es necesaria la coordinación institucional en todos los países, que garantice la transparencia, imparcialidad a la que se enfrentaran las empresas privadas y del Estado.

h) Transparencia y Anticorrupción

La inclusión de un capítulo como este, tiene como objetivo encaminar a los participantes del acuerdo hacia la meta compartida a través del fortalecimiento institucional y el buen gobierno con la intención de afrontar los efectos de la corrupción y el soborno en cada gobierno. Los países del TPP acordaron:

Transparencia y Anticorrupción
1. Deben garantizar que sus leyes, reglamentos y disposiciones administrativas de aplicación general con respecto a cualquier tema cubierto por el TPP estén disponibles públicamente y que, en la medida de lo posible, los reglamentos que probablemente puedan afectar el comercio o la inversión entre las Partes estén sujetos a notificación y comentarios.
2. Garantizar ciertos derechos de debido proceso para los interesados del TPP, en relación con procedimientos administrativos, incluyendo una pronta revisión a través de procedimientos imparciales por parte de tribunales o procedimientos judiciales o administrativos.
3. Adoptar o mantener leyes que penalicen el ofrecimiento o solicitud de ventajas indebidas por parte de un funcionario público, así como otros actos de corrupción que afecten al comercio internacional o la inversión.
4. A la aplicación efectiva de sus leyes y reglamentos anticorrupción. Además, se comprometen a esforzarse por adoptar o mantener códigos o normas de conducta para sus funcionarios públicos, así como medidas para identificar y gestionar los conflictos de intereses, incrementar la capacitación de los funcionarios públicos, tomar medidas para desalentar prebendas, facilitar la notificación de los actos de corrupción y establecer las medidas disciplinarias o de otro tipo para los funcionarios públicos que participen en actos de corrupción.
5. Acuerdan también disposiciones que promueven la transparencia y la equidad procesal en relación con el listado y el reembolso de los productos farmacéuticos o dispositivos médicos.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

La transparencia en un acuerdo comercial, incentiva la confianza de los participantes. Sin embargo, en este aspecto los países del TPP también se encuentran en distintos niveles.

A pesar de no ser temas de nueva generación, existen algunos temas tradicionales que fueron actualizados; tal es el caso de la propiedad Intelectual que ha causado gran controversia, en ese sentido, los países integrantes acordaron:

Propiedad intelectual
Sobre marcas comerciales:
1. Provee de protección a los nombres de marca y otros signos que las empresas y los individuos utilizan para distinguir sus productos en el mercado.
2. Proceso con respecto a la protección de nuevas indicaciones geográficas, incluyendo las indicaciones geográficas reconocidas o protegidas a través de tratados internacionales. Esto incluye la confirmación de entendimientos sobre la relación entre marcas comerciales e indicaciones geográficas, así como salvaguardias con respecto al uso de términos utilizados comúnmente.
3. Disposiciones relacionadas con los farmacéuticos que facilitan tanto el desarrollo de medicamentos innovadores para salvar vidas como la disponibilidad de medicamentos genéricos, tomando en consideración el tiempo que las distintas países puedan requerir para cumplir con estos estándares.
4. Compromisos relativos a la protección de datos confidenciales de pruebas y otros datos presentados para obtener una aprobación para la comercialización de nuevos productos farmacéuticos o productos agroquímicos.
Sobre los derechos de autor:
5. Compromisos que requieren la protección de las obras, interpretaciones, y fonogramas tales como canciones, películas, libros y programas computacionales, e incluye disposiciones eficaces y equilibradas sobre medidas tecnológicas de protección e información sobre gestión de derechos.
6. Obligaciones para que las Partes continuamente busquen alcanzar un equilibrio en los sistemas de derecho de autor a través de, entre otras opciones, excepciones y limitaciones para propósitos legítimos, incluso en el ambiente digital.
7. Requiere a las Partes adoptar o mantener un marco de puertos seguros de derechos de autor para proveedores de servicios de Internet (PSI). Estas obligaciones no permiten a los países Parte hacer que estos puertos seguros dependan de que los PSI monitoreen sus sistemas sobre actividades infractoras.
8. Establecer sistemas sólidos de observancia, incluidos, por ejemplo, procedimientos civiles, medidas provisionales, medidas en frontera, y procedimientos y sanciones penales para la falsificación de marcas a escala comercial y la piratería del derecho de autor o derechos relacionados.
9. Proveerán de medios legales para prevenir la apropiación ilegal de secretos comerciales, y establecer procedimientos y sanciones penales para el robo de secretos, inclusive por medio de robo cibernético y para la videograbación en salas de cine.
Fuente: Elaboración propia a partir del Texto Oficial del Tratado de Asociación Trans-Pacífico -TPP 2016

Al respecto, existen puntos importantes que impactarán en la economía de las naciones.

El aumento de la vigencia de una patente y la posibilidad de reservarse información clínica relacionada a pruebas de productos líder, que se puede traducir en el retraso de la llegada de productos al mercado de genéricos.

Dada las intenciones de proteger a los autores, las autoridades de cada país tendrán las facultades de censurar sitios que trafiquen ilegalmente con contenidos protegidos.

Como era de esperarse, en el capítulo de propiedad intelectual, Estados Unidos logro negociar la protección de patentes. Desde el punto de vista social, la nueva reglamentación afectará aquellos países en donde el mercado de productos farmacéuticos genéricos es importante.

Existen tres puntos de particular importancia respecto del TPP:

- 1. La liberalización comercial y las políticas de las nuevas disciplinas afectan el comercio y la inversión de bienes y servicios, justamente por todas las innovaciones en materia de comercio. Al tener cobertura amplia, el TPP va mucho más allá de lo que se ha alcanzado en otros acuerdos comerciales (incluyendo los firmados por Estados Unidos).*
- 2. El TPP, hasta 2015, ha sido el único acuerdo de libre comercio en donde el número de países participantes se ha incrementado durante el curso de las negociaciones. La ampliación de los participantes aumentó las expectativas en cuanto al impacto económico y comercial del Tratado se refiere; pero al mismo tiempo, complicó el proceso de negociación.*
- 3. El TPP es considerado como un acuerdo provisional o un “trampolín” hacia un área de libre comercio de Asia Pacífico mucho más amplia.¹⁵⁶*

El interés de los participantes hacía parecer que el proceso de negociación sería fácil y no habría razones para demorar el ingreso de un país. Sin embargo, éste ha sido tal, que se negoció durante cinco años. Aunado al largo tiempo que tardaron las negociaciones, el TPP presenta otro problema; en el siguiente apartado se expone con mayor detalle una de las principales fallas del Acuerdo.

¹⁵⁶ Schott, J. J., Kotschwar, B., & Muir, J. (2012). *Understanding the trans-pacific partnership*. 1ª Edición. United States: Peterson Institute. p. 3

2.3 El problema de la adhesión

El proceso de negociación del TPP fue arduo, principalmente por las carencias que contenía el texto del P4, específicamente el artículo tan controversial sobre la adhesión de nuevos participantes, que no especificaba procedimiento alguno para integrar a nuevas economías. Después de la adhesión de Canadá, México y Japón, se estableció un procedimiento para integrarse al acuerdo.¹⁵⁷

El TPP es denominado como un “acuerdo vivo”. Esto es, un tratado que se adapte a la coyuntura de la economía internacional y que permita la integración de las economías de la región Asia Pacífico. En 2013, Susan Rice¹⁵⁸ mencionó:

*“Damos la bienvenida a cualquier nación que esté dispuesta a cumplir con los altos estándares de este acuerdo para unirse y participar en los beneficios del TPP, incluyendo China”.*¹⁵⁹

Las palabras de Susan Rice expresan la inclusión que se pretende con el Tratado. Sin embargo, la adhesión no era tan sencilla: el interesado debía negociar acuerdos bilaterales -si es que no los tenía- con cada uno de los países integrantes del TPP, con el objetivo de precisar el interés y compromiso que el futuro socio tenía para negociar de manera bilateral los productos más sensibles. Posteriormente, la solicitud debía ser evaluada por los integrantes del acuerdo.¹⁶⁰

En el cuadro 2.2 se muestran los acuerdos comerciales existentes en la región, sin considerar el TPP. Resulta curioso que si el procedimiento para la adhesión se hubiera especificado en los términos del texto inicial del P4, ninguno de los países que solicitaron su adhesión después, podría haberse integrado, pues no todos tienen acuerdos comerciales entre sí.

¹⁵⁷ Lim C.L., Elms D. & Low P. Op. cit. (134). p. 29

¹⁵⁸ Embajadora de Estados Unidos en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas del Presidente Barack Obama. Periodo: enero 2009 julio de 2013.

¹⁵⁹ Fergusson, I. F., McMinimy, M. A., & Williams, B. R. Op. cit. (13). p. 6

¹⁶⁰ Traducción propia a partir de *Ibíd.* p. 29

Cuadro 2.2 Acuerdos comerciales entre los países del TPP

	Australia	Brunei Darussalam	Canadá	Chile	Estados Unidos	Japón	Malasia	México	Nueva Zelandia	Perú	Singapur	Vietnam
Australia		AANZFTA 2010		A-CH FTA 2009	AUSFTA 2010	ASEAN - JA FTA 2008; JA-AU FTA 2015	AANZFTA 2010		AANZCERTA 1992; AANZFTA 2010		AU - SI FTA 2001; AANZFTA 2010	ASEAN 1992; AANZFTA
Brunei Darussalam	AANZFTA 2010			P4 2006		BR-JA FTA 2008	ASEAN 1992; AANZFTA 2010		P4 2006; AANZFTA 2010		ASEAN 1992; P4 2006	ASEAN 1992; AANZFTA
Canadá				CA-CH FTA 1997	NAFTA 1994			NAFTA 1994		CA-PE FTA 2009	CA-SI FTA*	
Chile	A-CH FTA 2009	P4 2006	CA-CH FTA 1997		CH-US FTA 2004	CH -JA FTA 2007	P4 2006; MA-CH FTA 2012	MEX-CH FTA 1999	P4 2006	CH-PE FTA 2009	P4 2006	
Estados Unidos	AUSFTA 2010		NAFTA 1994	CH-US FTA 2004				NAFTA 1994		US - PE FTA 2009	US-SI FTA 2004	
Japón	ASEAN - JA FTA 2008; JA-AU FTA 2015	BR-JA FTA 2008		CH -JA FTA 2007			JA-MA FTA 2006; ASEAN-JA 2008	JA-MEX FTA 2005		JA-PE FTA 2012	JA-SI FTA 2002	JA-VI FTA 2009
Malasia	AANZFTA 2010	ASEAN 1992; AANZFTA 2010;		P4 2006; MA-CH FTA 2012		JA-MA FTA 2006; ASEAN-JA 2008			P4 2006; MNZFTA 2010; AANZFTA 2010		ASEAN 1992; P4 2006; AANZFTA 2010	ASEAN 1992; AANZFTA
México			NAFTA 1994	MEX-CH FTA 1999	NAFTA 1994	JA-MEX FTA 2005				MEX - PE 2012		
Nueva Zelandia	AANZCERTA 1992; AANZFTA 2010	P4 2006; AANZFTA 2010		P4 2006			P4 2006; MNZFTA 2010; AANZFTA 2010				NZ-SI FTA 2001	AANZFTA 2010
Perú			CA-PE FTA 2009	CH-PE FTA 2009	US - PE FTA 2009	JA-PE FTA 2012		MEX - PE 2012			PE -SI FTA 2009	
Singapur	AU - SI FTA 2001; AANZFTA 2010	ASEAN 1992; P4 2006	CA-SI FTA*	P4 2006	US-SI FTA 2004	JA-SI FTA 2002	ASEAN 1992; P4 2006; AANZFTA 2010		NZ-SI FTA 2001	PE -SI FTA 2009		ASEAN 1992; AANZFTA
Vietnam	ASEAN 1992; AANZFTA 2010;	ASEAN 1992; AANZFTA 2010;				JA-VI FTA 2009	ASEAN 1992; AANZFTA 2010		AANZFTA 2010		ASEAN 1992; AANZFTA 2010;	

Fuente: Elaboración propia 2016 con base en: Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR) (1996), [base de datos] Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio.

De no ser por el TPP, la integración entre América y Asia Pacífico seguiría siendo poco significativa, ya que al observar el cuadro se visualiza una sólida integración entre los países de Asia Pacífico, pues la mayoría de ellos tienen acuerdos comerciales previos al TPP. Por su parte, en América ocurre algo similar, los participantes del TPP tienen acuerdos entre ellos, pero muy pocos acuerdos con países del otro lado del océano Pacífico.

De todos los integrantes, Singapur y Chile son los países que tienen acuerdos comerciales con la mayoría de los socios. Singapur tiene acuerdos comerciales con nueve de los once socios, además de negociar un acuerdo con Canadá. Por su parte, Chile tiene acuerdos comerciales con casi todos los socios, excepto Vietnam.

Desde el inicio de las negociaciones, en noviembre 2011, los integrantes se han dado a la tarea de negociar acuerdos con los socios faltantes. Tal como se aprecia en el cuadro 2.2. Por ejemplo: Japón firmó acuerdos con Perú (2012) y Australia (2015); Malasia con Chile (2012); y México con Perú (2012).

Pero ¿No se pensaba que sería un acuerdo innovador, incluyente y digno del siglo XXI? El hecho de solicitar acuerdos bilaterales de tipo comercial previos al acuerdo resulta contradictorio al hablar de inclusión en el tratado. ¿Con qué objetivo se solicita? ¿Por qué un país tendrá interés en integrarse si ya tiene acuerdos comerciales con los países participantes?

La justificación es que los temas sensibles se tratarán bilateralmente; pero entonces ¿cuál es el beneficio? También se decidió que las negociaciones no tendrían ningún tipo de observador, lo cual puede considerarse como otra contracción al hablar de inclusión. Como ejemplo del nuevo procedimiento de integración al TPP encontramos el caso de Colombia, Corea del Sur y Costa Rica, países que solicitaron integrarse al acuerdo y su solicitud aún están en espera¹⁶¹.

¹⁶¹ Traducción propia a partir de *Ibíd.* p.4

Se consideraba que el P4 era un acuerdo innovador, donde las reglas permitirían la adhesión de cualquier país sin importar el nivel de desarrollo. Los hechos demuestran que el texto del P4 no fue tan innovador y en lugar de únicamente integrar a los países se condicionó el ingreso a futuros miembros.

Al momento de las negociaciones, se plantearon posibles escenarios relacionados con la adhesión de nuevos socios y los tratados firmados previamente, a saber:

Escenario 1: planteaba la posibilidad de reemplazar los acuerdos existentes proporcionando mayor liberalización. Los negocios ya establecidos podrían aprovechar las preferencias del TPP.¹⁶² De esta manera se desenredaría el llamado “Spaghetti Bowl”.¹⁶³ Los primeros debates sugerían que la primera opción era preferible.

Escenario 2: planteaba la coexistencia de los acuerdos, de ser así: ¿Cuál era finalidad de crear un acuerdo innovador y competitivo si al final cada país podría decidir bajo qué criterio quiere regular su accionar? Por otro lado, es importante porque si existe alguna reglamentación en la que puedan ser afectados los sectores productivos de un país, se puede considerar y aplicar este mecanismo en los sectores sensibles.

Escenario 3: Se convierte en un acuerdo mixto donde algunos sectores son cubiertos por el TPP, mientras que otros sectores serían cubiertos por TLC existentes. Este escenario es mucho más complejo, porque tener un acuerdo mixto implica que los países decidirán bajo qué criterios registrarse; pero, en todo caso ¿No hubiera sido mejor un acuerdo que incluyera los temas de nueva generación únicamente? Un acuerdo donde no se ponga en juego los productos más sensibles¹⁶⁴ de cada economía y se contemplen actividades económicas

¹⁶² Traducción propia a partir de: Lim C.L., Elms D. & Low P. *Op. cit.* (134).p. 35

¹⁶³ Este concepto es utilizado en economía internacional para referirse al creciente número de acuerdos comerciales, acuerdos de cooperación y otros mecanismos de integración que han sido negociados y firmados entre países asiáticos. Citado en Anguiano, E. *Op. cit.* (133). p. 146

¹⁶⁴ Bienes que se producen dentro de un país, donde los productores nacionales no tienen la capacidad de competir con bienes extranjeros, de manera que pueden ser afectados ante la liberalización comercial. Los productos dependen de cada país, por lo regular bienes producidos en el sector agrícola y manufacturero.

características del siglo XXI. En parte, este escenario demuestra que la teoría de la integración económica no ha sido capaz de adaptarse a la dinámica internacional del nuevo milenio.

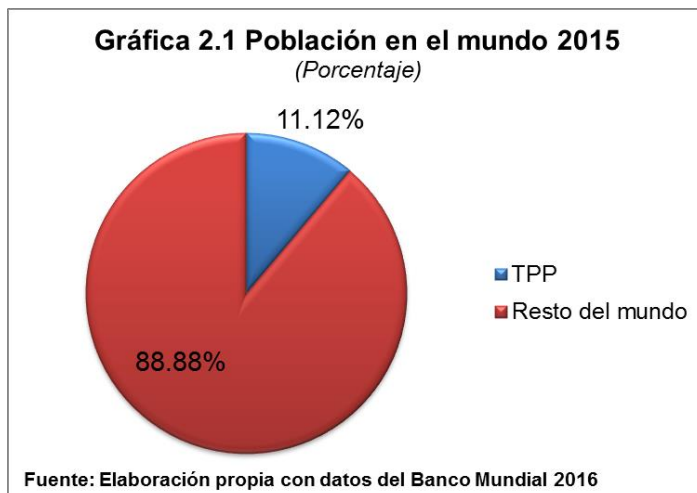
Finalmente, en el artículo 1.2 del texto oficial del TPP los países acordaron que el Tratado coexistirá con los acuerdos internacionales establecidos previamente, comprometiéndose a cumplir los derechos y obligaciones que les corresponde de acuerdo a la normativa internacional.¹⁶⁵ Una vez conocido el escenario final, es trascendente analizar de qué manera la liberalización comercial en la región impactará en la economía mundial.

2.4 Magnitud Económica del TPP

En este apartado se aborda la magnitud económica del TPP vista desde el Producto Interno Bruto, Inversión Extranjera Directa (IED), crecimiento económico, consumo, población, importaciones, exportaciones, así como competitividad. Se utiliza como año de referencia 2015 debido a la disponibilidad de datos.

Los países del TPP representan:

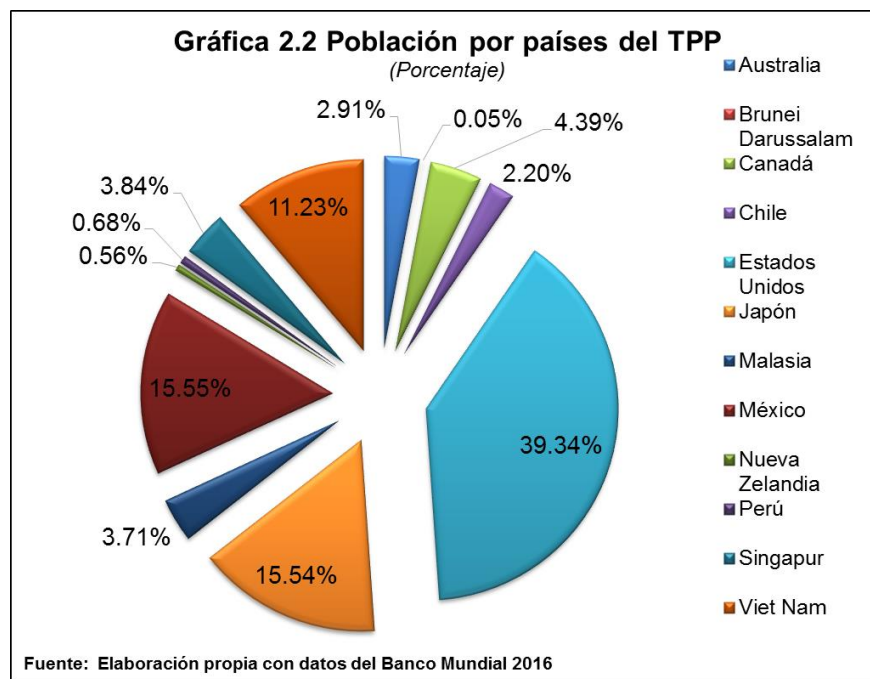
Un mercado de 810 millones de consumidores.



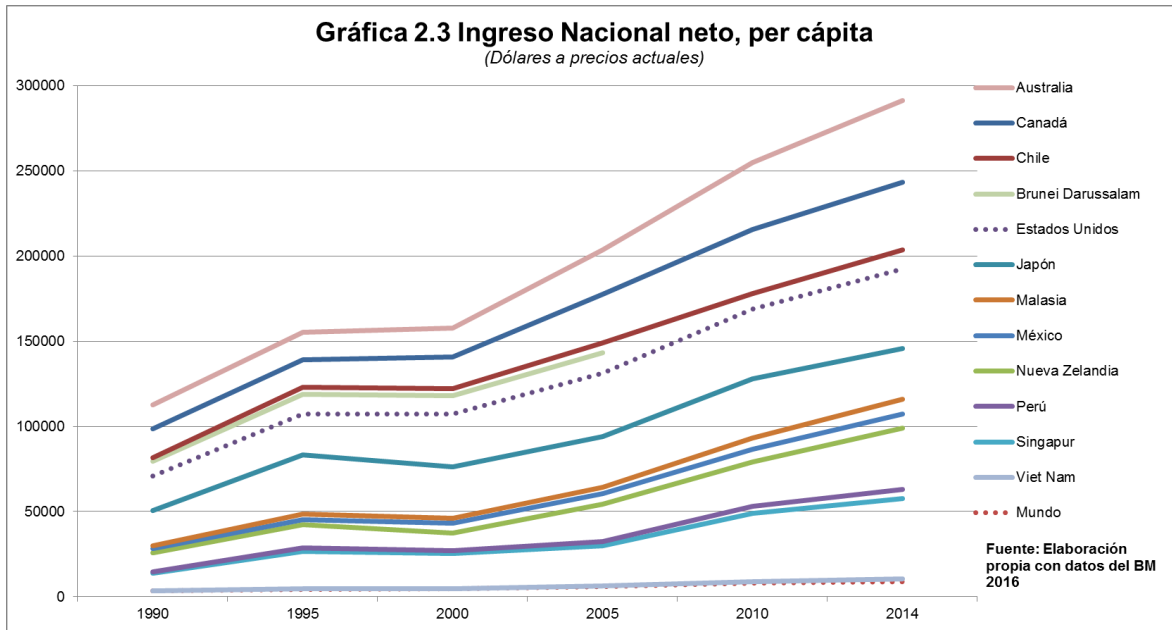
¹⁶⁵ Traducción propia a partir de http://www.sice.oas.org/Trade/TPP_Final_Texts/English/Chapter1.pdf Consulta: 16/02/16

El impacto económico y social será solo en el 11.12% de los habitantes del mundo, lo cual representa 816 millones de personas. Mismas que tendrán acceso a una mayor oferta de bienes y servicios, se beneficiaran de las cadenas productivas y la venta de mercancías que puedan generarse a partir del tratado.

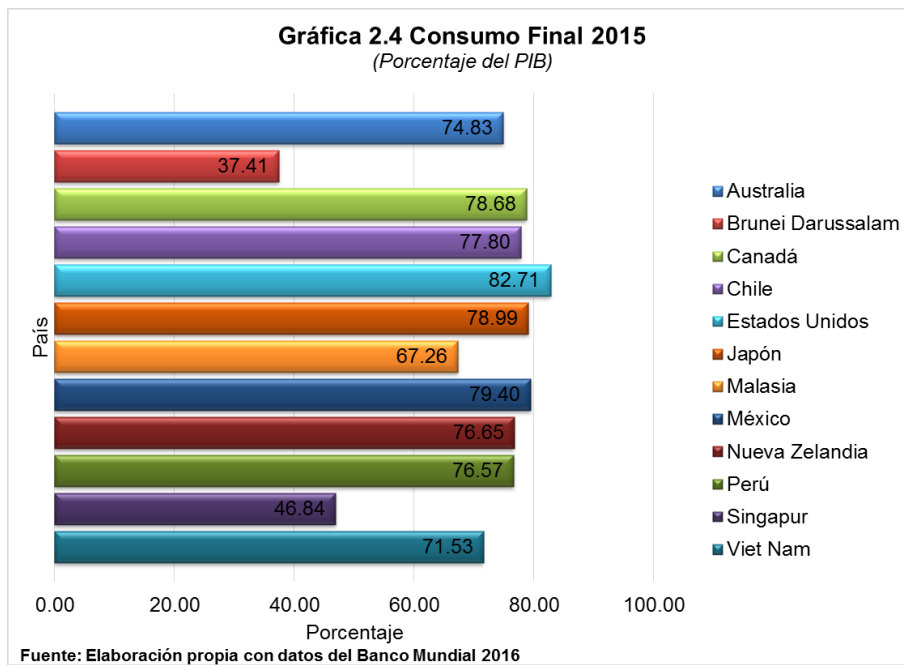
De las 12 economías participantes, solo tres países tienen más de 100 millones de habitantes, lo que se traduce en un mercado de consumidores pequeño si se compara con otros bloques comerciales. Como se aprecia en el apartado 2.5, la población es determinante para reconocer un mercado potencial en cada una de las economías participantes del TPP. De los 816 millones de consumidores el 39.34% corresponde a Estados Unidos, el 15.55% a México, 15.54% a Japón y el 11.23% a Vietnam. Los países restantes –Australia, Brunéi, Canadá, Chile, Malasia, Perú y Singapur- cuentan, cada uno, con un porcentaje inferior al 5%.



El ingreso per cápita permite conocer una idea general del consumo de los habitantes de un país. Entre los países del TPP existen diferencias abismales en términos de ingreso, Australia es el país con mayor ingreso per cápita anual con 47,757 dólares, mientras que Vietnam tiene un ingreso per cápita anual de 1,547. La gráfica 2.3 permite ver como ha venido creciendo el ingreso entre participantes.



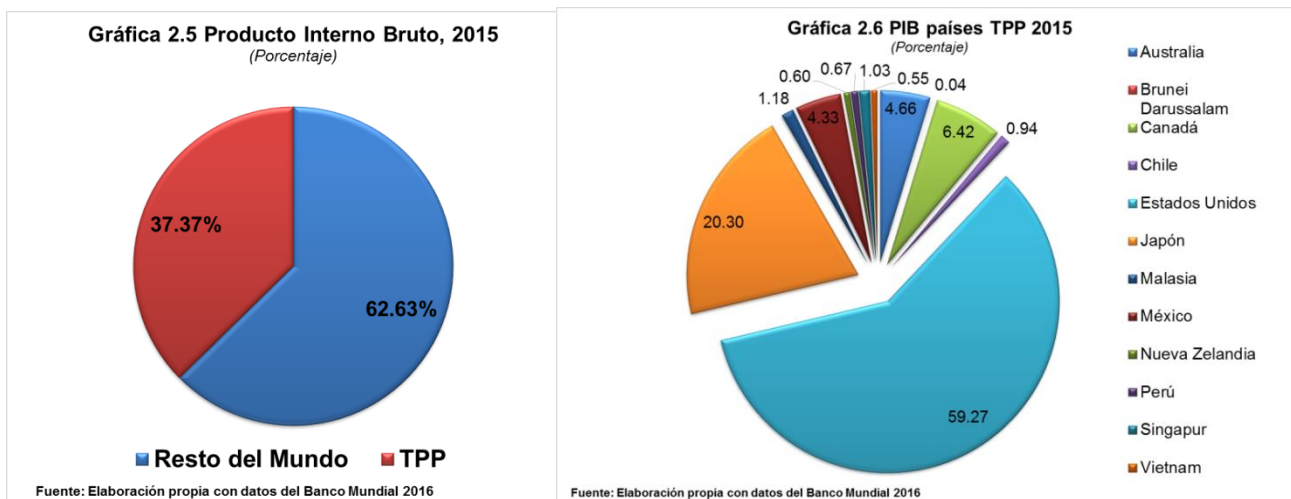
El consumo final considera los gastos realizados por hogares residentes, instituciones sin fines de lucro, empresas y gobierno. La importancia del consumo en una economía radica principalmente en el papel que desempeña como motor del crecimiento económico.



En este sentido, el promedio de consumo final como porcentaje del PIB entre los países del TPP es de 70.72%. Destaca el alto nivel de consumo de Estados Unidos

con 82.71%, Japón con 78.99% respectivamente. Singapur y Brunéi poseen los niveles de consumo más bajos entre los socios del tratado, el 46.84% y el 37.41% respectivamente.

Desde el punto de vista del Producto Interno Bruto, los socios del TPP tuvieron una participación del 37.37% del PIB del mundo en 2015; esto representa poco más de la tercera parte del producto mundial.

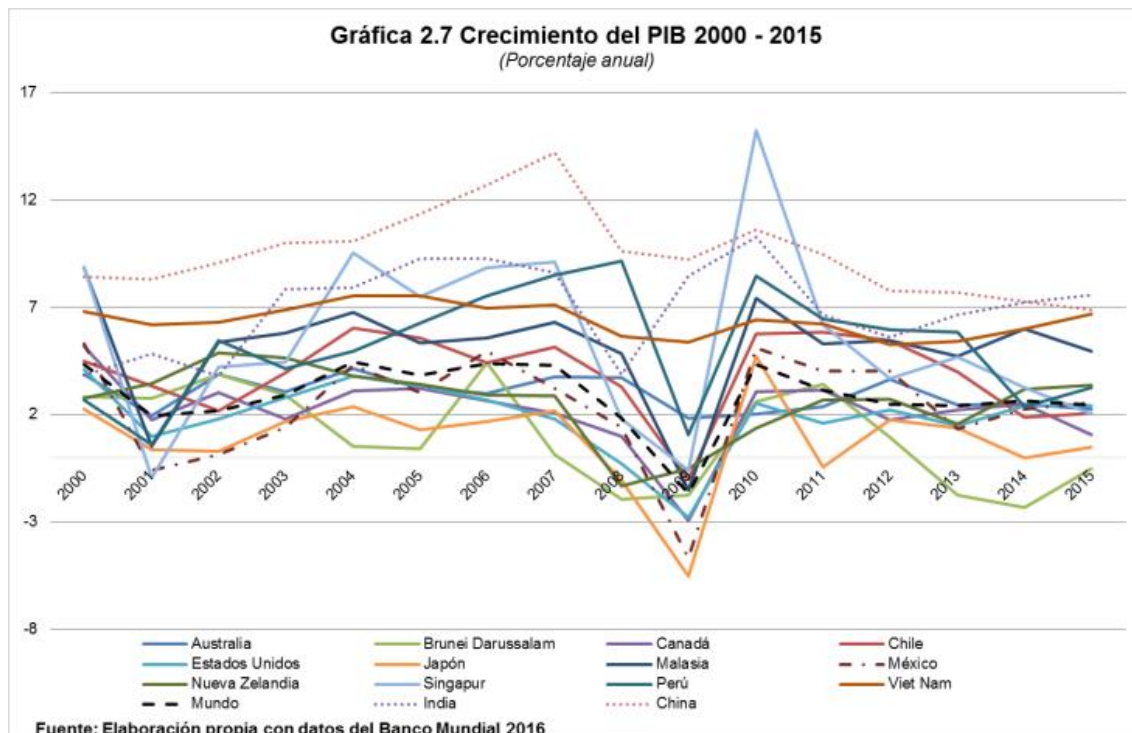


Del total del PIB que representan los países del TPP a nivel mundial, el 59.27% lo conforma Estados Unidos, 20.30% Japón, Canadá el 6.42%, Australia 4.66% y los ocho países restantes conforman el 10%. Con ello se comprueba que el acuerdo tendrá estándares restrictivos al ser Estados Unidos el país dominante.

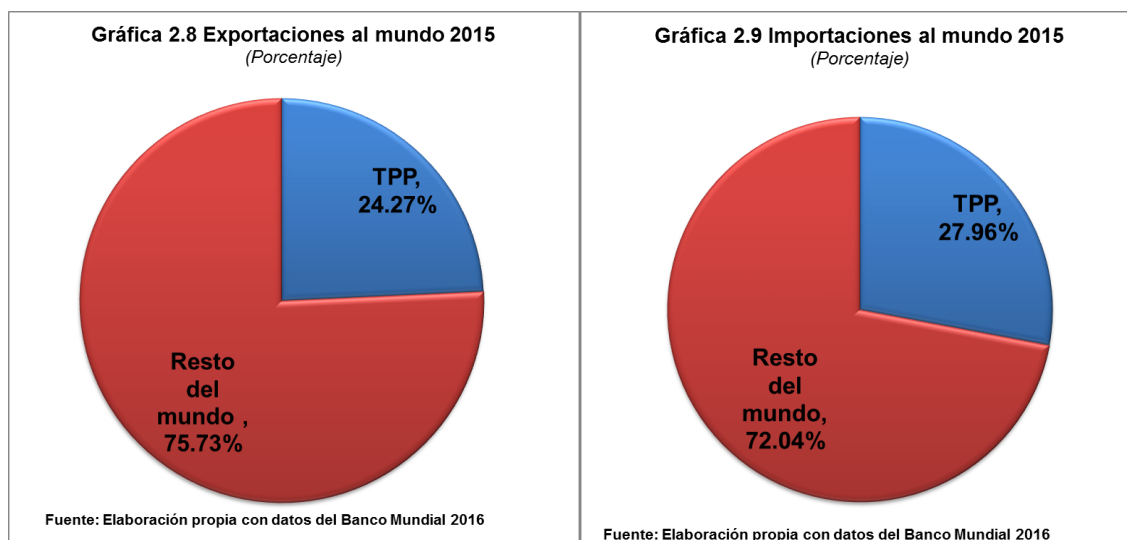
Las economías asiáticas han tenido un crecimiento económico sostenido y sobresaliente desde el año 2000, como puede apreciarse en la gráfica 2.7. En el caso de Singapur, en el año 2010 tuvo un crecimiento de 15.24%, Vietnam ha mantenido un crecimiento entre el 5 y 7% mientras que Malasia ha tenido un crecimiento en promedio de 5%.

En contraparte, las economías en el norte del continente americano –Canadá, Estados Unidos y México- han tenido un crecimiento bajo, entre el 2 y 3%, agravándose durante la crisis de 2007- 2008, llegando a niveles de -4.70% en caso de México; mientras que las economías del sur del continente, Chile y Perú han mantenido un crecimiento promedio del 5%.

Lo anterior es importante porque representa la capacidad productiva de los países miembros y por lo tanto, la capacidad de los países para comerciar los bienes y servicios excedentes o complementarios de su población. En este aspecto, el TPP posee poco más de un tercio del total de bienes y servicios que se producen en el mundo.



En 2015, las exportaciones del TPP representaron el 24.27% del total mundial y sus importaciones, el 27.96% respectivamente.



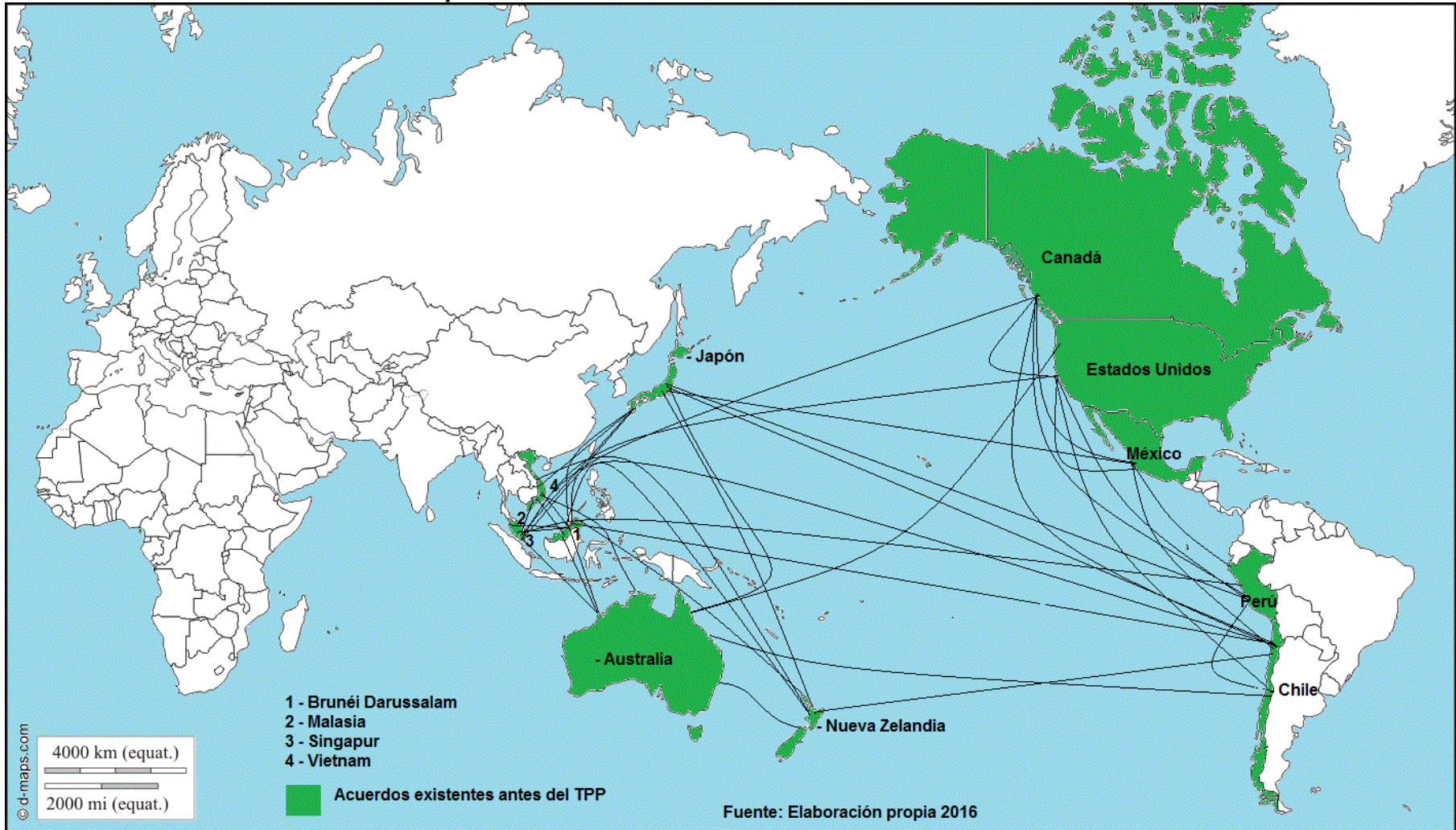
Del comercio internacional del mundo, en el bloque TPP, Estados Unidos representa el 43.07% en exportaciones y 48.18% en importaciones, seguido de Japón con 14.11% y 13.48% respectivamente. Mientras que países como Brunéi y Perú, no representan ni el 1% de las exportaciones ni importaciones del bloque. El Cuadro 2.4 desglosa en porcentaje la participación de cada miembro en exportaciones e importaciones del TPP

Cuadro 2.3 Exportaciones e Importaciones al mundo, países del TPP		
<i>(Porcentaje)</i>		
País	Exportaciones	Importaciones
Australia	5.07	4.92
Brunei Darussalam*	0.23	0.11
Canadá	9.35	9.09
Chile	1.38	1.26
Estados Unidos	43.07	48.18
Japón	14.11	13.48
Malasia	4.02	3.25
México	7.73	7.42
Nueva Zelanda*	1.07	0.94
Perú	0.77	0.78
Singapur	9.88	7.58
Viet Nam	3.32	2.98
TPP	100	100
Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco Mundial 2016		

La integración económica tiene como sustento el aumento de los flujos comerciales. A continuación se muestran dos mapas que ilustran la existencia de acuerdos antes y después de la negociación e implementación del TPP.

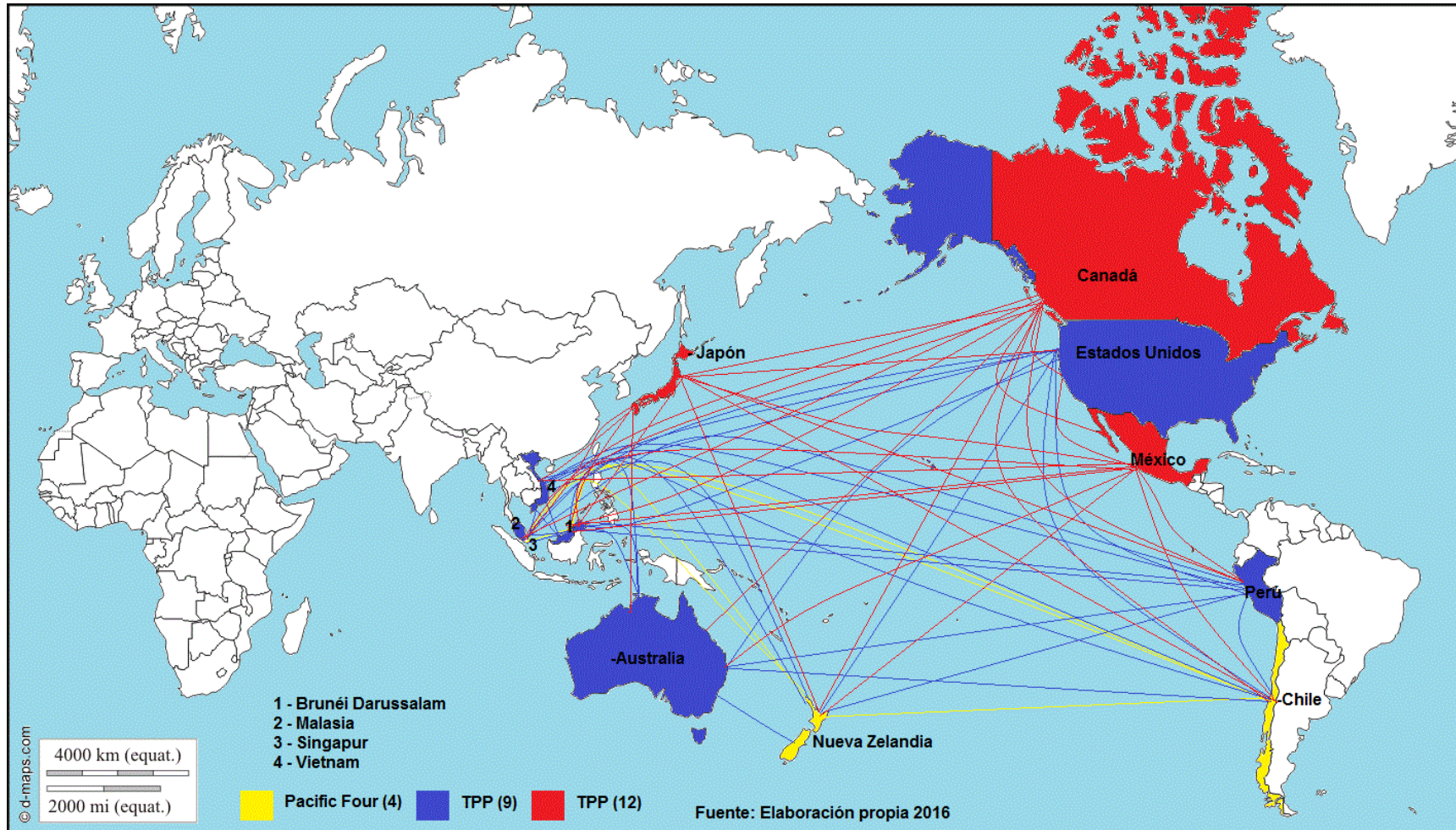
La red de acuerdos en la región Asia Pacífico entre países del TPP antes de su negociación, es la siguiente:

Mapa 2.1 Comercio en el Océano Pacífico antes del TPP



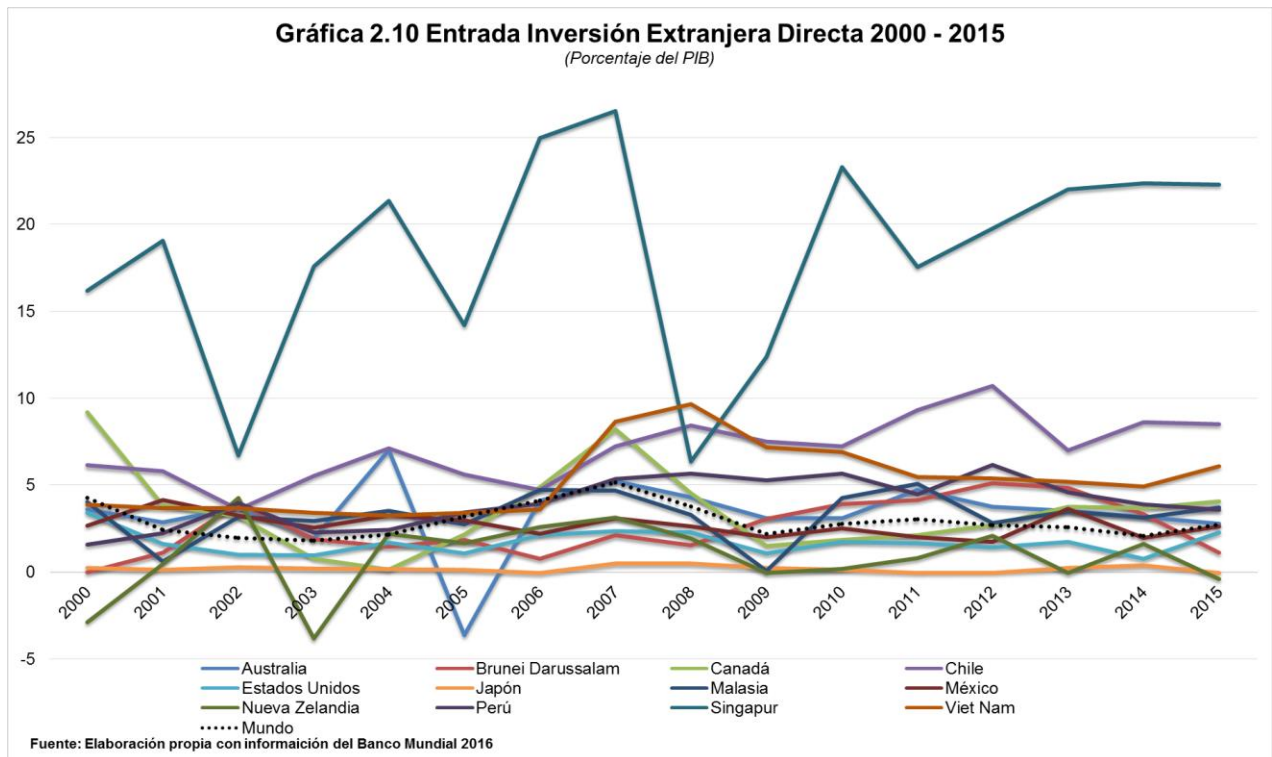
La red de acuerdos comerciales existentes en el TPP es la siguiente

Mapa 2.2 Comercio en el Océano Pacífico con el TPP



Al observar los mapas anteriores, queda claro como por medio del TPP el comercio en el Océano Pacífico aumentará de manera exorbitante, y bien podría funcionar como una plataforma para un área de libre comercio en su totalidad.

En cuanto al tema de inversiones, el dinamismo económico de la región ha favorecido la entrada de inversión extranjera directa (IED). Este tipo de inversión es importante porque favorece el establecimiento de nuevas industrias y la expansión de las ya existentes, incrementando la producción y el ingreso.



En el siguiente apartado se compara el PIB, exportaciones, importaciones y la población del TPP con otros bloques económicos existentes hasta 2014 con la intención de visualizar la magnitud de los acuerdos a los que se enfrentará.

2.5 El TPP frente a otros bloques comerciales existentes hasta 2014.

La creación e implementación de un nuevo acuerdo comercial representa un reordenamiento de los flujos comerciales en el mundo. De manera que en este apartado se realiza una comparación con los principales bloques económicos.

La propuesta integracionista más importante de Europa es la Unión Europea, dicho bloque será utilizado para realizar el comparativo. Cabe mencionar, que aunque la Unión Europea no participa del TPP, el hecho de que socios importantes como Estados Unidos lo hagan, obliga a la Unión Europea a avanzar en la consolidación del TTIP a riesgo de perder su posicionamiento comercial.

En América del sur, la propuesta integracionista desde los años noventa ha sido el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Al ser tan importante por los socios comerciales que lo conforman, también será un referente comparativo del TPP.

En América del Norte la propuesta más importante es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, razón por la cual será utilizado para el análisis comparativo.

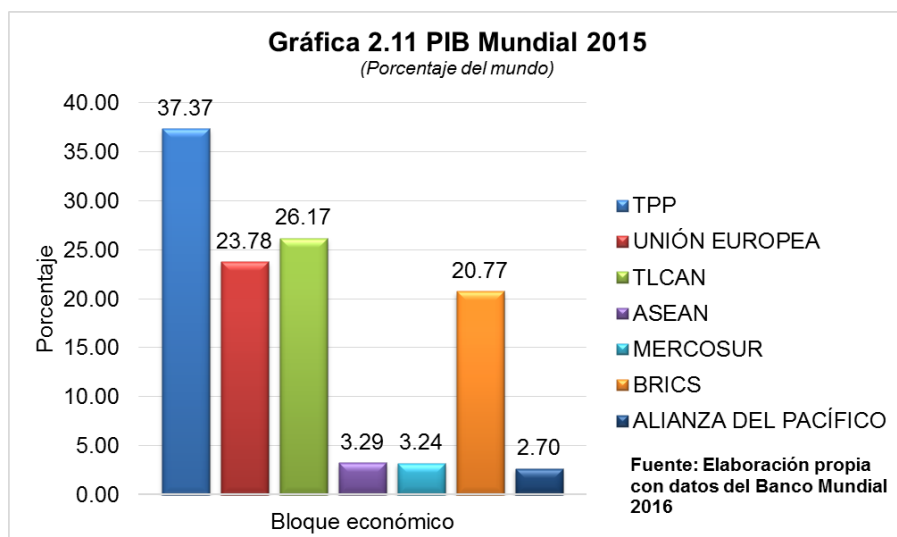
La Alianza del Pacífico es una propuesta integracionista de reciente creación que incluye países de América Latina y Sudamérica: Chile, Colombia, México, y Perú. Se espera que este acuerdo tenga un fuerte impacto en la región. Además de incluir a tres socios comerciales que también son parte del TPP: Chile, México y Perú.

El acrónimo BRIC'S se refiere a las economías emergentes más representativas en 2001 de acuerdo a Goldman Sachs, a saber: Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica. Institucionalmente, los BRICS no representan un bloque económico; sin embargo, estas economías son importantes en términos de población y abundancia de recursos naturales y energéticos. Estas economías presentaron desde el año 2000 un crecimiento de 5 a 7% en promedio y es probable que para el 2050, estos países tengan un desarrollo económico equiparable al que poseen las principales economías del mundo en 2016.

Finalmente ASEAN es una de las zonas de libre comercio más importantes en Asia Pacífico. Está conformada por Filipinas, Myanmar, Malasia, Vietnam, Laos, Brunéi, Singapur, Tailandia, Indonesia y Camboya.

El Producto Interno Bruto que en conjunto generaron los integrantes del TPP en 2015 representó poco más de la tercera parte del total mundial, (37.37%); cifra que,

por su dimensión solo puede ser comparada con el PIB de la Unión Europea, el cual presentó el 23.78% del total mundial en ese mismo año.



Otro de los bloques económicos que representa una cuarta parte del mundo es el TLCAN con 26.17% del producto mundial. Cabe destacar que el TPP y el TLCAN representan una proporción tan grande del producto mundial, principalmente por la presencia de Estados Unidos. Como se mencionó, Estados Unidos representa el 59.27% del producto del TPP, en el caso del TLCAN su participación es de 84.27%.

El bloque económico BRICS representa el 20.77% donde destaca la aportación de China con el 13.30%, seguido de Brasil con 3.01% y la India con 2.65%.

Es importante resaltar que ningún miembro de MERCOSUR¹⁶⁶ forma parte del TPP, de manera que el comercio hacia el Pacífico por parte de los países que integran MERCOSUR quedará aislado. De esta manera MERCOSUR está obligado a establecer nuevos vínculos comerciales con un bloque comercial tan fuerte como la Unión Europea o un país tan grande como China.

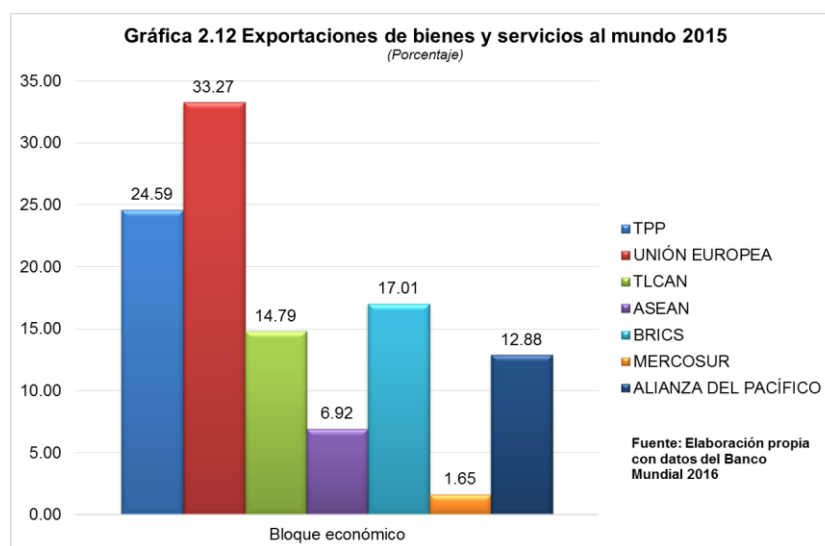
Sin duda, el impacto de la Alianza del Pacífico¹⁶⁷ a nivel internacional es bajo, en conjunto, los cuatro países representan tan solo 2.70% del PIB mundial.

¹⁶⁶ Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia.

¹⁶⁷ Chile, Colombia, México y Perú.

Técnicamente, los países de este acuerdo, serán altamente beneficiados con el TPP, ya que tres de los cuatro integrantes participan en él; con lo cual se espera que la Alianza del Pacífico genere un mayor impacto, al menos en la región de América Latina.

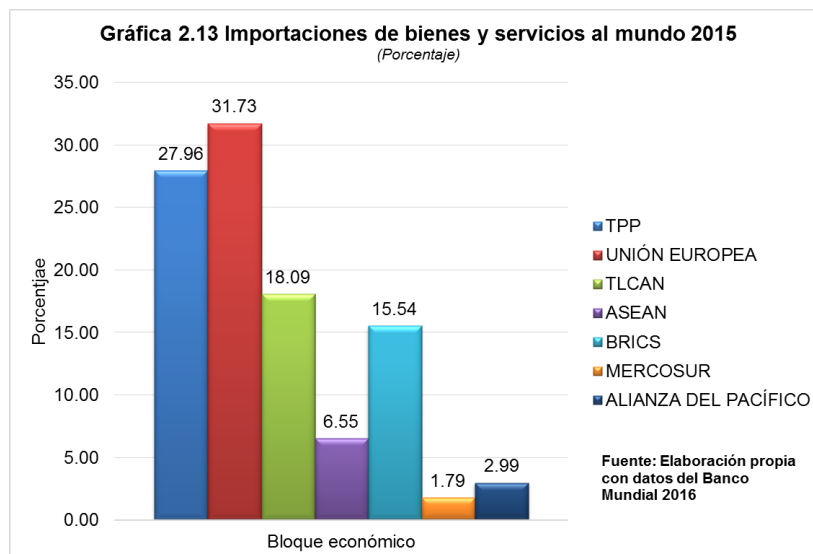
En el ámbito comercial, la Unión Europea es muy importante al representar más de una tercera parte de las exportaciones del mundo con 33.27%, Tiene un alto porcentaje de exportaciones debido a los flujos intrarregionales que se derivan de la política comercial que hay entre sus miembros.



Por su parte, el TPP representa 24.59% de las exportaciones del mundo, solo 8.68% menos que la Unión Europea. Del total de exportaciones del TPP, el 10.04% corresponde a Estados Unidos, seguido de Japón con 3.96% y Canadá con 2,36% el 7.68% está conformado por Australia 0.91%, Brunéi 0.02%, Chile 0.31% Malasia, 1.02%, México 1.77%; Nueva Zelanda 0.20%, Perú .013%, Singapur 2.3% y Vietnam con 0.47%.

En el caso de los BRICS, quienes representan el 17.01% de las exportaciones al mundo, destaca China por exportar el 11.10% del total mundial.

En el caso de las importaciones, la Unión Europea destaca una vez más por su elevado porcentaje de importaciones representando el 34.40% del mundo.



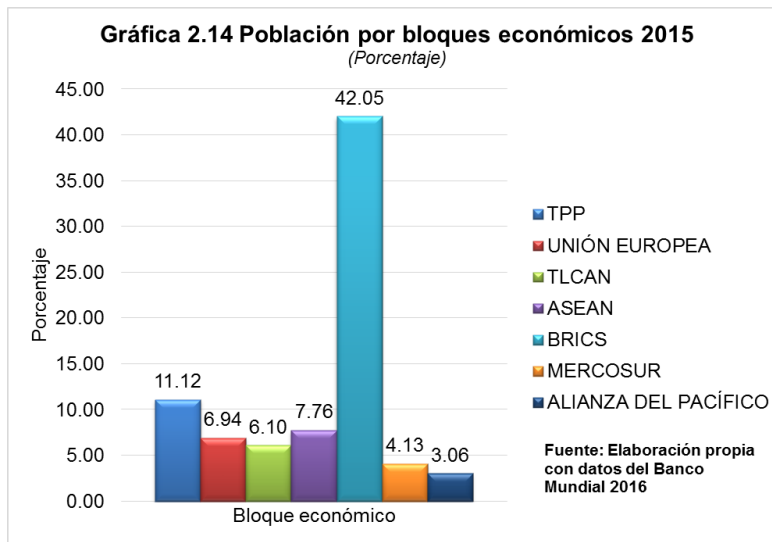
Por su parte los socios del TPP representan el 27.96% de las importaciones; Estados Unidos representa el 12.57% y el 14.25% restante se distribuye de la siguiente manera: Japón 3.75%, Canadá 2.67%, Singapur 2.14, México 2%, Australia 1.35%, los países restantes no representan siquiera el uno por ciento: Malasia 0.99%, Vietnam 0.53%, Chile 0.37%, Nueva Zelandia 0.25% y Brunéi 0.02%.

Al bloque de los BRICS le corresponde el 15.54% de las importaciones del mundo, donde China predomina con el 9.71% del mundo, la India 2.16% Rusia 1.74%, Brasil con 1.29% respectivamente.

Desde el punto de vista de la población, el grupo comúnmente conocido como BRICS tendrá un papel trascendente en los próximos años debido a que las economías de este bloque se encuentran clasificadas como “economías emergentes”.

La población de los BRICS representa el 42.05% de la población mundial, casi cuatro veces la población del TPP; desde luego, esto se explica por la presencia de China e India, los dos países con más habitantes del mundo. Aunado a ello, se espera que la capacidad de compra de los habitantes de los países BRICS aumente en los próximos años, gracias al dinamismo de sus economías.

El siguiente bloque con mayor población es el TPP con 11.12% de habitantes en el mundo. Seguido por ASEAN con 7.76% y la Unión Europea con 6.94%.



Después de comparar el PIB, las exportaciones, importaciones y el número de habitantes en los países que integran al TPP con los integrantes de otros bloques; se puede concluir que la importancia del TPP frente a sus competidores comerciales, radica en el tamaño y proporción que representa de la economía y población mundial, ya que prácticamente en todos los indicadores el TPP lidera o se encuentra en el segundo lugar de importancia.

En este capítulo se ha expuesto el origen del P4 y su transformación hasta llegar a la creación de un nuevo acuerdo: el TPP. Así mismo, se analizaron algunos indicadores macroeconómicos del TPP comparándolos otros bloques. Finalmente en el siguiente apartado se analizará a los países integrantes del TPP desde la perspectiva de la competitividad e índice de Desarrollo Humano.

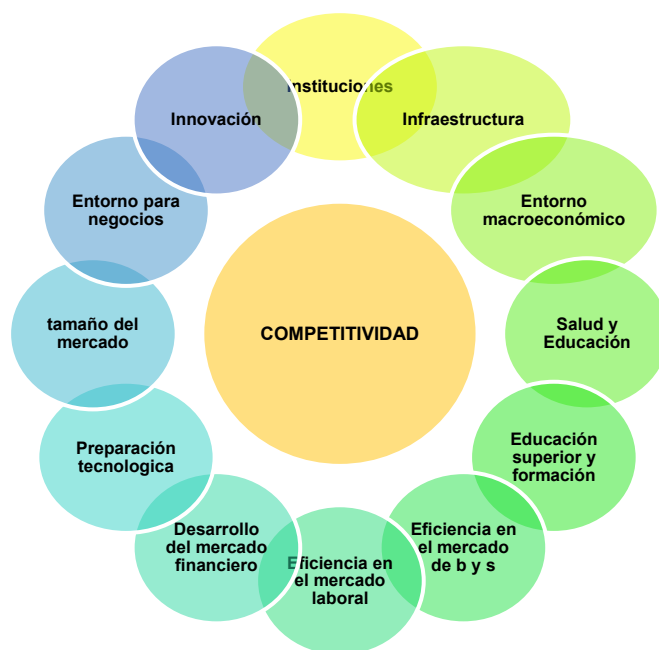
2.6 Competitividad e Índice de Desarrollo Humano en el TPP.

La competitividad es clave en el comercio internacional, hay aspectos que son esenciales para el desarrollo de un ambiente propicio que permita comercializar a los distintos agentes económicos. El Foro Económico Internacional (WEF¹⁶⁸) define a la competitividad como

“...el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una economía, lo que a su vez establece el nivel de prosperidad que el país puede lograr...”¹⁶⁹

Anualmente realiza el Índice de Competitividad Global, el cual resulta del promedio de la calificación de doce pilares fundamentales, los cuales se muestran en el siguiente esquema:

Esquema 2.2 Índice de Competitividad



Fuente: Elaboración propia con información de World Economic Forum 2016

¹⁶⁸ World Economic Forum, por sus siglas en inglés WEF

¹⁶⁹ Schwab, K. (2016). *The global Competitiveness Report 2016 -2017*. Genova: World Economic Forum. p.4

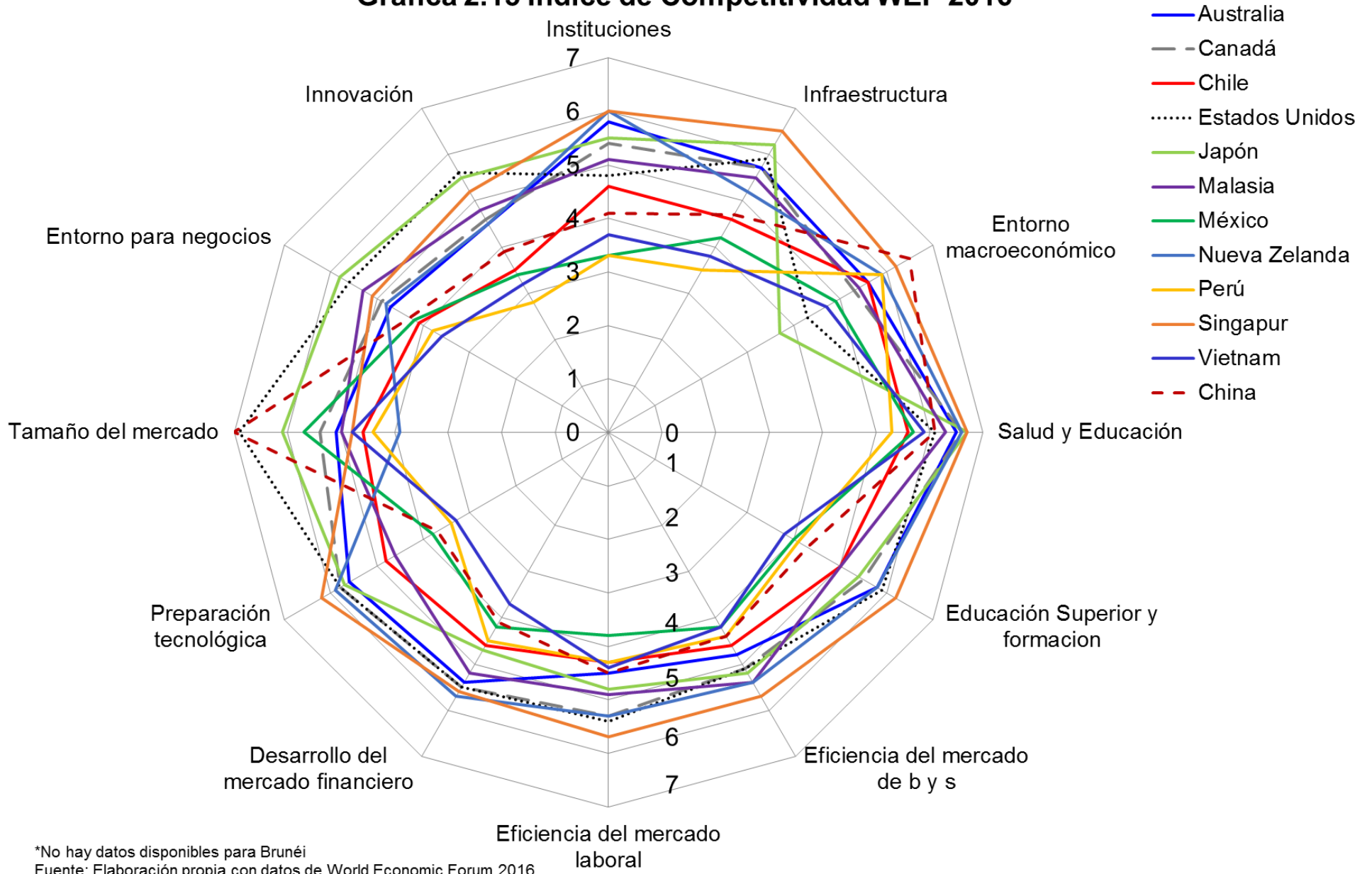
A su vez, cada uno de estos pilares está conformado de subíndices que evalúan el desempeño de la economía en 140 países. Para medir el manejo de la economía se utilizan los pilares de: instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico salud y educación; para medir la eficiencia de la economía se utilizan los pilares de: educación superior y formación, eficiencia en el mercado de bienes y servicios, eficiencia en el mercado laboral desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño del mercado, mientras que para medir la innovación se utilizan los pilares de entorno para negocios e innovación.¹⁷⁰ El anexo C presenta a detalle los aspectos que se contemplan en cada subíndice.

El índice de competitividad muestra la posición que tienen los países en cada uno de los pilares mencionados anteriormente. Se mide en una escala del 1 al 7, siendo 7 el mejor posicionado, tal y como se aprecia en la gráfica 2.14 y el cuadro 2.4, ambos muestran un panorama general de la competitividad de los países del TPP y se incluye a China al ser la economía más grande del Pacífico.

En ese sentido, los países participantes del TPP mantienen su posicionamiento en un promedio de entre 4 y 6, lo cual refleja a primera vista que los países miembros del TPP son altamente competitivos. Sin embargo, al observar de manera individual a cada uno de los pilares se obtienen las siguientes conclusiones:

¹⁷⁰ *Ibíd.* p. 5

Gráfica 2.15 Índice de Competitividad WEF 2016



*No hay datos disponibles para Brunéi
 Fuente: Elaboración propia con datos de World Economic Forum 2016

Cuadro 2.4 Índice de Competitividad y lugar a nivel internacional

Pais/Índice		Índice Competitividad	Instituciones	Infraestructura	Entorno macroeconómico	Salud y Educación	Educación Superior y formación	Eficiencia del mercado de b y s	Eficiencia del mercado laboral	Desarrollo del mercado financiero	Preparación tecnológica	Tamaño del mercado	Entorno para negocios	Innovación
Australia	Lugar	21	19	16	28	9	8	27	36	7	21	22	27	23
	Puntuación	5.1	5.3	5.7	5.6	6.5	5.8	4.8	4.5	5.4	5.6	5.1	4.7	4.5
Canadá	Lugar	13	16	14	39	7	19	15	7	4	18	14	22	22
	Puntuación	5.3	5.8	5.7	5.3	6.6	5.5	5.1	5.3	5.5	5.8	5.4	4.9	4.6
Chile	Lugar	35	32	45	29	74	33	40	63	21	39	44	53	50
	Puntuación	4.6	4.6	4.6	5.6	5.6	5	4.6	4.3	4.6	4.8	4.6	4.1	3.5
Estados Unidos	Lugar	3	28	11	96	46	6	16	4	5	17	2	4	4
	Puntuación	5.6	4.8	5.9	4.3	6.1	5.9	5.1	5.4	5.5	5.8	6.9	5.6	5.6
Japón	Lugar	6	13	5	121	4	21	11	21	19	19	4	2	5
	Puntuación	5.5	5.5	6.2	3.7	6.7	5.4	5.2	4.8	4.7	5.7	6.1	5.8	5.5
Malasia	Lugar	18	23	24	35	24	36	6	19	9	47	26	13	20
	Puntuación	5.2	5.1	5.5	5.4	6.3	5	5.4	4.9	5.2	4.6	5	5.3	4.8
México	Lugar	57	109	59	56	71	86	82	114	46	73	11	50	59
	Puntuación	4.3	3.3	4.2	4.9	5.7	4	4.2	3.8	4.2	3.8	5.7	4.2	3.4
Nueva Zelandia	Lugar	16	3	28	22	5	10	8	6	1	15	66	25	24
	Puntuación	5.3	6	5.2	5.9	6.6	5.8	5.4	5.3	5.7	5.9	3.9	4.8	4.5
Perú	Lugar	69	116	89	23	100	82	60	64	30	88	48	81	116
	Puntuación	4.2	3.3	3.5	5.9	5.3	4.1	4.4	4.3	4.5	3.4	4.4	3.8	2.8
Singapur	Lugar	2	2	2	12	2	1	1	2	2	2	35	18	9
	Puntuación	5.7	6	6.5	6.2	6.7	6.2	5.7	5.7	5.6	6.2	4.8	5.1	5.2
Vietnam	Lugar	56	85	76	69	61	95	83	52	84	92	33	100	73
	Puntuación	4.3	3.7	3.8	4.7	5.9	3.8	4.2	4.4	3.7	3.3	4.8	3.6	3.2
China	Lugar	4.9	51	39	8	44	68	58	37	54	74	1	38	31
	Puntuación	28	4.1	4.7	6.5	6.1	4.3	4.4	4.5	4.1	3.7	7	4.3	3.9

Fuente: Elaboración propia con información de World Economic Forum 2016

1. Instituciones:

En este pilar destaca la calificación de Singapur como la mejor posicionada con una puntuación de 6. Dentro de este pilar, aspectos como: la confianza pública en los políticos (6.3), carga de la regulación gubernamental (5.4), eficiencia en el marco legal (6.2), y transparencia en las políticas del gobierno (6.2), obtuvieron el primer lugar a nivel internacional.

En el extremo contrario se encuentran México y Perú con posición más baja al obtener una puntuación de 3.3. Por su parte, México presentó bajos números en: desvío de fondos (2.3), confianza pública en los políticos (2.0), favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno (2.4), despilfarro del gasto público (2.6), crimen organizado (2.6); fiabilidad de los servicios de policía (2.6), entre otros. Mientras que Perú destaca por su baja calificación en: confianza pública en los políticos (1.8), despilfarro del gasto público (2.4), carga de la regulación gubernamental (2.4), entre otros.

Las diferencias entre Singapur, México y Perú en términos institucionales son abismales. La confianza que los agentes económicos depositan en un país al momento de entablar relaciones económicas se basa, entre otras cosas, en el marco institucional; cuando las instituciones de un país son débiles dicha confianza se ve mermada limitando las relaciones económicas.

2. Infraestructura:

La infraestructura tendrá un papel trascendental en el acuerdo desde el punto de vista comercial. Las empresas extranjeras buscan que sus exportaciones e importaciones sean transportadas con facilidad y seguridad. Ante ello lo deseable es que exista una mayor y mejor conectividad. Al respecto, el índice arroja los siguientes datos:

Singapur destaca con una evaluación de 6.4 colocándose en segundo lugar a nivel internacional, y destaca por la calidad de infraestructura en transporte aéreo (6.7) el primer lugar a nivel internacional y tercer lugar en infraestructura carretera (6.2).

Perú tiene una calificación de 3.5 ocupando el último lugar entre los países del TPP y el 89 de 140 países que calcula el índice. Dentro de este pilar, Perú presenta la menor calificación en infraestructura ferroviaria (1.9) e infraestructura y calidad en carreteras (3).

3. Entorno macroeconómico:

Un entorno macroeconómico estable permite a los agentes económicos interactuar de manera habitual. Además de generar perspectivas favorables para las economías nacionales que permite el desarrollo de actividades productivas. Cuando el entorno macroeconómico no es favorable, los agentes económicos están a la expectativa de lo que pueda ocurrir, el grado de especulación aumenta y el grado de confianza disminuye.

En este sentido, destaca la participación de Singapur con 6.2 de puntuación, ocupando el lugar 12 a nivel internacional principalmente por la baja inflación (1%).

Por el contrario, entre los países con las puntuaciones más bajas se encuentran Japón y Estados Unidos. En el caso de Japón, el entorno macroeconómico no es muy favorable, ya que obtuvo una calificación de 3.7, ocupando el lugar 121 a nivel mundial. De acuerdo con el índice, Japón obtuvo puntuaciones bajas en la balanza del presupuesto público (-7.7) y la deuda del gobierno (246.4%).

4. Salud y educación básica:

En este rubro Singapur se posiciona en el segundo lugar a nivel internacional, al presentar altos niveles de educativos y calidad en los servicios de salud. En el extremo contrario se localizan Perú, que ocupa el lugar 100 a nivel internacional y Chile el lugar 74.

5. Educación superior y formación:

La educación es fundamental para la el desarrollo de la población porque permite una mayor especialización del trabajo, además de innovar en los procesos productivos.

En este rubro, Singapur, una vez más, se posiciona en el primer lugar a nivel internacional, principalmente por las puntuaciones obtenidas en los siguientes subíndices: Matricula de educación superior (6.9) calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias (6.4), calidad en la gestión de escuelas (5.9), acceso a internet en las escuelas (6.3), disponibilidad de servicios de capacitación especializada (5.7), actividades extracurriculares (5.4).

De los participantes del TPP, Vietnam y México son los países con menor competitividad en términos educativos. Vietnam se posicionó en el lugar 95 de 140 países con una evaluación de 3.8 principalmente por el bajo desempeño en los subíndices de disponibilidad de servicios de capacitación especializada (3.6); y calidad en la gestión de las escuelas (3.5).

Mientras que México ocupa el lugar 84 de 140 países con una evaluación de 4, debido a la calidad en el sistema educativo (2.8), calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias (2.8), acceso a internet en las escuelas (3.9), y actividades extracurriculares (3.9).

6. Eficiencia del mercado:

Singapur se posiciona como el primer lugar con una calificación de 5.7 al ubicar todos sus subíndices dentro de diez 10 primeros lugares a nivel internacional.

De los países del TPP, México ocupa el último lugar con puntuación de 4.2 debido al grado de dominio en el mercado (3.3), eficacia de la política anti-monopolio (3.8), efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir (3.1).

Desde el punto de vista de la IED, la eficiencia en un mercado es importante porque permite conocer el ambiente en el que se desarrollará una empresa. Los inversionistas depositaran sus inversiones en aquellos países donde el mercado funcione lo mejor posible, es decir, donde no existan monopolios que impidan fluir sus negocios, el nivel de competencia sea leal, el número de días para emprender un negocio sea corto, exista la menor cantidad de barreras no arancelarias, los procedimientos aduanales sean accesibles, entre otras cosas.

Aparentemente los países del TPP se encuentran en un rango entre 4.2 y 5.7. Esta situación podría representar problemas entre los participantes del TPP. De acuerdo con el WEF, un inversionista puede emprender un negocio en Singapur en 2.5 días con 3 procedimientos, mientras que en México se necesitan 6.3 días y 6 procedimientos. La diferencia en tiempo y procedimientos es casi el triple, al existir diferencias como estas, es claro que la inversión podría concentrarse en los países mejor posicionados en el índice.

7. Eficiencia en el mercado laboral

El mercado laboral desempeña un papel importante para una economía, porque permite conocer en qué términos se emplea a la población. Los países del TPP una vez más se encuentran ante grandes disparidades, excepto en la inclusión de mujeres al mercado laboral, donde todos tienen rezago.

En este pilar, nuevamente destaca Singapur se encuentra en segundo lugar a nivel internacional y el primero dentro del TPP con una evaluación de 5.7. En todos los subíndices se encuentra entre los seis primeros lugares, a excepción de la inclusión de las mujeres en el trabajo, donde tiene una evaluación de (0.8).

Una vez más, se encuentra México en el lugar 114 de 140 países y el último lugar de los países del TPP, con 3.8 de evaluación, debido a las prácticas de contratación y despido (3.5), costos de despido en semanas de salario (3.2), y en la inclusión de las mujeres en el mercado laboral obtuvo (0.58).

8. Desarrollo del mercado financiero

Nueva Zelandia ocupa el sexto lugar a nivel internacional y el primer lugar de los países del TPP con una calificación de 5.7, donde destaca en los pilares de asequibilidad de servicios financieros (5.6); financiamiento a través de mercados de valores locales (5.0), solidez en los bancos (6.6).

Vietnam ocupa el lugar 52 de 140 países y el último lugar del TPP con un desempeño de 4.4 en este pilar, debido al bajo desempeño de los siguientes

subíndices: servicios financieros (3.9), asequibilidad de servicios financieros (3.6) solidez en los bancos (3.7)

El mercado financiero es muy importante, ya que la inversión extranjera en su mayoría es de capitales. Esto permite que las transacciones comerciales sean más eficientes al tener costos más bajos y en menor tiempo, además dinamiza los sistemas de pago y favorece la captación de capitales.

9. Tecnología:

En este pilar, Singapur ocupa el segundo lugar a nivel internacional y el primero lugar entre los países del TPP, con una evaluación de 5.6, debido a la disponibilidad de tecnologías más recientes (6.2), IED y transferencia de tecnología (6).

Vietnam ocupa el lugar 92 a nivel internacional y el último entre los países del TPP, con una evaluación de 3.3 la principal razón es la disponibilidad de tecnologías más recientes (4) así como la absorción de tecnología a nivel empresarial (3.9).

La tecnología favorece los procesos productivos ya que son más rápidos y eficientes. Las diferencias entre los países del TPP son muy grandes, sin embargo dependerá de cada país que las políticas de inversión extranjera propicien el desarrollo y transferencia de tecnología ante los socios del acuerdo.

10. Tamaño del mercado:

El tamaño del mercado en un país permite conocer la capacidad que tiene para absorber inversiones y la capacidad para comprar y vender bienes y servicios.

A nivel internacional se encuentra mejor posicionado Estados Unidos ocupando el segundo lugar y el primero entre los países del TPP con una puntuación de (6.9) principalmente por su desempeño en los siguientes subíndices: tamaño del mercado doméstico (7), tamaño del mercado externo (6.6), PIB medido a través del PPA (lugar 2).

Sin embargo, en este pilar a nivel internacional China ocupa el primer lugar con una puntuación de 7. Principalmente por sus desempeños en: tamaño del mercado doméstico (7), tamaño del mercado externo (7), PIB medido a través del PPA (lugar 1).

Nueva Zelanda ocupa el lugar 66 a nivel internacional y el último entre los países del TPP con una puntuación de 3.9, el mercado interno y externo tienen una puntuación de (3.7) y (4.4) respectivamente. Es el mercado más pequeño de los integrantes del TPP.

11. Facilitación de negocios:

En términos de competitividad, la facilitación de negocios es trascendente porque permite elaborar más y mejores productos en menor tiempo si existe la oferta de insumos suficiente para abastecer las industrias, además el desarrollo de parques industriales y clusters permite hacer mayores encadenamientos productivos con lo cual, el proceso productivo es más eficiente.

En este pilar, se encuentra mejor posicionado Japón en el segundo lugar a nivel internacional y el primero entre los países del TPP con una puntuación de 5.8, debido a: cantidad de proveedor local (6.2), calidad del proveedor local (6.2), estado desarrollo de clústeres (5.3), naturaleza de ventaja competitiva (6.4) y control de la distribución internacional (5.5).

Vietnam se ubica en el lugar 100 de 140 y en el último entre los países del TPP con 3.6 de calificación, debido a la evaluación obtenida en: calidad del proveedor local (3.8), naturaleza de ventaja competitiva (2.9), proceso de producción (3.4), disposición para delegar autoridad (3.3).

12. Innovación:

Por último, Estados Unidos se posiciona en el mejor lugar en cuanto a innovación se refiere entre los países del TPP, aunque a nivel internacional se ubica en el cuarto lugar con 5.6 de calificación, esto como resultado de la evaluación a los siguientes

subíndices: capacidad de innovación (5.9) segundo lugar; calidad de las instituciones de investigación científica (6.1) cuarto lugar; gasto de las empresas en I+D (5.6) tercer lugar; colaboración de las universidades con la industria (5.8), disponibilidad de científicos e ingenieros (5.4) cuarto lugar respectivamente.

Perú se encuentra en el último lugar de los países del TPP y a nivel internacional ocupa el lugar 116, con 2.8 de calificación, principalmente por los resultados obtenidos en los subíndices, los cuales van del 2.7 al 3.6 como máximo.

Después de conocer los pilares de la competitividad, se concluye que existen diferencias significativas entre los distintos países. En el caso de Estados Unidos, Japón, Singapur, tienen desempeños sobresalientes en la mayoría de los pilares y países como Vietnam, Perú, Chile y México tienen desempeños bajos en casi todos los pilares. Sin duda, el TPP representa un reto principalmente institucional para estos países, ya que el fortalecimiento de las instituciones les permitirá fortalecer la calidad de los distintos aspectos a mejorar, los cuales se pueden ver a detalle en el cuadro 2.4:

Sin embargo es importante recordar que no son los países quienes negocian, intercambian o comercializan, esencialmente es a través de las empresas que los residentes de cada país logran intercambiar bienes y servicios, pero mucho dependerá del gobierno y sus instituciones que las empresas se enfrenten a la menor cantidad de obstáculos, principalmente las pequeñas y medianas empresas.

Otra perspectiva desde la que se puede analizar a los países del TPP es a través de las condiciones sociales; para esto se utilizará el índice de Desarrollo Humano.

Con el índice de competitividad se revisó la evaluación a las instituciones educativas, en este apartado se puede ver un poco más a detalle la población, a la que se presta especial interés justamente porque la actividad comercial siempre beneficiará o afectará a la población.

Cuadro 2.5 Índice de Desarrollo Humano, países del TPP 2014							
País	Población (Millones)	Índice de Desarrollo Humano	Esperanza de Vida	Años esperados de Escolaridad	Años de Escolaridad en Promedio	PIB per Capita (PPP, 2011)	Clasificación mundial de acuerdo a IDH
Australia	23.49	0.935	82.4	20.2	13.0	42,261	2
Brunei Darussalam	0.42	0.856	78.8	14.5	8.8	72,570	31
Canadá	35.54	0.913	82.0	15.9	13.0	42,155	9
Chile	17.76	0.832	81.7	15.2	9.8	21,290	42
Estados Unidos	318.86	0.915	79.1	16.5	12.9	52,947	8
Japón	127.13	0.891	83.5	15.3	11.5	36,927	20
Malasia	29.90	0.779	74.7	12.7	10.0	22,762	62
México	125.39	0.756	76.8	13.1	8.5	16,056	74
Nueva Zelanda	4.51	0.913	81.8	19.2	12.5	32,689	9
Perú	30.97	0.734	74.6	13.1	9.0	11,015	84
Singapur	5.47	0.912	83.0	15.4	10.6	76,628	11
Vietnam	90.73	0.666	75.8	11.9	7.5	5,092	116

Fuente: Elaboración propia con información del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD 2015

En ese sentido, se destaca que el bloque económico TPP es sumamente diverso, no solo en términos económicos, también en términos sociales. De las 12 economías participantes, cuatro países tienen más de 80 millones de habitantes. Es importante reconocer que en el bloque existen países que tienen un Índice de Desarrollo Humano de .93 y .66, que corresponden a los lugares 2 y 116 del IDH respectivamente.

Es decir, en el TPP participan países donde los habitantes tienen ingresos medios y altos, dado el dinamismo económico de los últimos años en los países asiáticos, esto puede generar mayores oportunidades para la población, con lo que se podrían consolidar oportunidades para resarcir la escolaridad en los países con mayor rezago educativo como en el caso de México y Vietnam, lugares donde los años de escolaridad en promedio son de 8.5 y 7.5 respectivamente, aumentar las

posibilidades del mercado laboral y con ello obtener un aumento sustancial en la calidad de vida en los países participantes.

Otro indicador que apoya el análisis es el PIB per cápita. El contraste que existe entre los integrantes es desafiante, por ejemplo en Brunéi el ingreso asciende a, 72,580 dólares mientras que en Vietnam es de 5,092 dólares, un aumento en el PIB per cápita puede traducirse en aumentos de actividades económicas como parte del crecimiento económico del país así como un incremento en la productividad de los habitantes.

En este capítulo se analizaron algunos indicadores macroeconómicos clave para conocer la estructura económica que conforma el TPP. Se encontró que la economía estadounidense predomina en términos de población, consumo final, Ingreso a través del PPA, exportaciones, importaciones.

Respecto al desempeño económico, las economías asiáticas destacan por el aumento sostenido en términos del crecimiento económico, mientras que las economías americanas han tenido un crecimiento débil y bajo.

En cuanto a competitividad, Singapur sobresale como el mejor posicionado en los distintos pilares, mientras que México y Perú destacan por ser los países menos preparados en términos de competitividad, al no existir las condiciones internas para desempeñar de manera óptima las actividades comerciales.

El Acuerdo de Asociación Transpacífico será un acuerdo que impactará al comercio internacional con nuevos estándares comerciales, que no necesariamente representan una mejora en el ámbito comercial, ya que de acuerdo a lo investigado serán estándares mucho más estrictos de los que ya existen en la OMC. La historia demuestra que los acuerdos comerciales no siempre benefician a los países menos desarrollados.

De acuerdo con las estadísticas presentadas en el apartado 2.5 se destaca el dominio de Estados Unidos sobre los demás participantes, en población, consumo, ingreso por habitante, exportaciones e importaciones.

En términos globales el poder económico de Estados Unidos no es cuestionable, pero si lo comparamos con el poder económico que desde el año 2000 ha adquirido la República Popular de China, entonces el escenario es diferente. Por ello se considera que a pesar de la importancia económica del TPP, para algunos países, como Estados Unidos, es mucho más importante reforzar las relaciones geopolíticas y geoeconómicas entre los países de Asia-Pacífico.

Sin duda, los acuerdos comerciales son utilizados por los países desarrollados para sostener su poder económico, mientras que los países en vías de desarrollo los utilizan para obtener y ganar un mayor posicionamiento económico, por ello en el siguiente capítulo se abordarán algunos aspectos, que detonaron la creación de acuerdos comerciales para la implementación de una futura plataforma para el libre comercio en la región Asia Pacífico.

Capítulo III

“El despertar del dragón”

“La gente suele decir que el siglo XXI será una era del Pacífico... Estoy convencido de que entonces aparecerá también una era de América Latina. Espero que surjan al mismo tiempo la era del Pacífico, la del Atlántico y la de América Latina”¹⁷¹

Deng Xiaoping

En este capítulo se expone al TPP como una estrategia que busca frenar la influencia creciente de la economía de la República Popular de China en la economía internacional. En este sentido, la economía china es considerada una amenaza para las economías más desarrolladas¹⁷² al desplazarlas de zonas geográficas en donde históricamente han ejercido poder e influencia, tal es el caso de algunos países africanos y latinoamericanos. El TPP es una estrategia de carácter geopolítico y geoeconómico de Estados Unidos, con la cual pretende “mantener” su hegemonía en ambos escenarios.

En la primera parte se aborda la inserción de China en el comercio internacional desde 1949, con la implementación de estrategias que la llevaron a convertirse en la segunda economía más grande del mundo durante la última década. Posteriormente, se aborda al TPP como estrategia de geopolítica y geoeconomía de Estados Unidos para frenar la influencia de la economía china y su propuesta de integración. Al final, se realiza un análisis comparativo con indicadores macroeconómicos de las propuestas integracionistas de recién negociación: el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), donde se excluye la participación de China y el Acuerdo de Asociación Económica Regional (RCEP) donde se excluye la participación de Estados Unidos.

¹⁷¹ Oropeza, A. (2009). *China – Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. y Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de la Ciudad de México.

¹⁷² Estados Unidos y países de Europa

3.1 Crecimiento y desarrollo económico de la República Popular de China.

El papel de la economía china¹⁷³ desde su ingreso a la OMC en 2002 ha sido motivo de múltiples discusiones en diferentes ámbitos: político, económico, social, militar, laboral, entre otros. Los conflictos internos mantuvieron al país alejado de la dinámica internacional durante muchos años. Y cuando nadie creía que podría adherirse a la dinámica internacional que se gestaba después de la Segunda Guerra Mundial, China logró integrarse de forma oportuna y “exitosa” en la economía internacional, al grado de considerarse “el despertar del dragón”. A continuación, se expone brevemente de qué manera las autoridades chinas transformaron al país.

En 1949, después de una devastadora guerra civil, se estableció la República Popular de China¹⁷⁴ liderada por Mao Tse Tung¹⁷⁵. En esa época, se vivieron momentos críticos de poder con la creación del Estado-Socialista, con el cual se establecieron las bases del modelo económico, social y político que regiría en el país. Inicialmente el gobierno chino utilizó una política autoritaria y de semi-autarquía, buscó componer y/o reconstruir instituciones y comenzó a implementar

¹⁷³ En adelante se hará referencia a la República Popular de China como China. En el entendido de que la República Popular de China es el territorio ocupado en china continental. Se entiende que la Republica de China emigró a la isla de Taiwán en 1949 y será referido como Taiwán.

¹⁷⁴ Entre 1946 y 1949 se llevó a cabo una guerra civil entre comunistas y nacionalistas. Como resultado de esta guerra civil será el gobierno de la República Popular de China liderado por Mao Tse Tung. En 1949 el gobierno de la República de China se traslada a Taiwán liderado por Chiang Kai-Shek. La RPCH considera al gobierno instalado en Taiwán como una provincia renegada, sin embargo la República de China fue expulsada de la ONU hasta 1971. En: Rodríguez y Rodríguez, M. T., (2007). *Agricultura, industria y desarrollo económico: el caso de China*. México: Instituto Matías Romero. pp. 99-108

¹⁷⁵ Máximo dirigente del Partido Comunista Chino y de la República Popular China. En particular, el comunismo de Mao otorgaba un papel central a la clase campesina como motor de la revolución, a diferencia del comunismo en la URSS que favorecía el desarrollo tecnológico y militar. La etapa de gobierno de Mao estuvo caracterizada por intensas campañas de reafirmación ideológica, que provocaron grandes conmociones sociales y políticas en China, como el Gran Salto Adelante y especialmente la Revolución Cultural, momento en el que su poder alcanzó las cuotas máximas al desarrollarse un intenso culto a la personalidad en torno a su figura. Biografías y vidas. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España. Disponible en: <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/m/mao.htm> Última consulta: 31/10/2016

Planes Quinquenales¹⁷⁶ con iniciativas económicas como el Gran Salto Adelante¹⁷⁷ y las comunas populares¹⁷⁸, que resultaron poco funcionales.

En 1964, Zhou Enlay¹⁷⁹ propuso modernizar a China a través de cuatro vertientes: Agricultura, Industria, Defensa, así como Ciencia y Tecnología. Para llevar a cabo las cuatro modernizaciones se necesitaban cambios en las relaciones de producción y en las fuerzas productivas, así como cambios en los métodos de dirección, acción y pensamiento, mismas que por cuestiones ideológicas, no pudieron realizarse en ese momento. Tras la muerte de Mao Tse Tung en 1976, se desató una lucha interna por el poder político¹⁸⁰.

Para 1978, Deng Xiaoping¹⁸¹ fue elegido presidente de China. Con la nueva administración, la orientación del modelo de desarrollo fue modificado para tener

¹⁷⁶ Forma parte de la planificación de la economía nacional de China. Implica programar las relaciones productivas entre los proyectos prioritarios nacionales, la distribución de fuerzas productivas y la economía nacional, así como definir el objetivo y orientación del desarrollo económico a largo plazo, cada plan tiene una duración de cinco años. Fuente: http://www.chinatoday.mx/soc/societ/content/2015-10/29/content_707330.htm 12/04/16

¹⁷⁷ El objetivo principal era obtener un crecimiento acelerado para tratar de igualar a Inglaterra en 15 años y disminuir la dependencia del exterior. Con una campaña de creación de pequeños altos hornos en el patio de las casas para la fundición del acero. La deficiente infraestructura hidráulica y sucesos climatológicos adversos propiciaron una aguda hambruna en el periodo de 1959 a 1961, se estima que propició la muerte de 60 millones de personas. En Gonzáles, J. (2003). *China: Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neo institucional*. México: Ed. Porrúa. pp.108-112

¹⁷⁸ Las comunas populares sustituyeron a las cooperativas. De acuerdo con Mao, mediante la comuna se asegurarían los insumos para la industria pesada y a su vez, se cubriría la demanda de alimentos de la población. En *Ibid.* 115-117. Las comunas dominaban la vida rural a través de su control sobre la producción colectiva de los alimentos y de otros productos agrícolas, incluida la injerencia en la toma de decisiones sobre inversión en activos fijos y sobre distribución de beneficios. Centro de control político rural por su ascendencia tenía la atribución de proporcionar servicios sociales a la población rural – seguridad, educación, salud y demás. Rodríguez y Rodríguez, M. T., *Op. cit.* (177) p. 266

¹⁷⁹ Miembro del Partido Comunista Chino y Primer Ministro de China desde el establecimiento de la RPCH en 1949 hasta su muerte en 1976. En *Biografías y vidas*. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España. Disponible en http://www.biografiasyvidas.com/biografia/z/zhou_enlai.htm última consulta: 31/10/16

¹⁸⁰ La lucha por el poder político tenía dos vertientes: por un lado, lideraba Deng Xiaoping, y por el otro Jian Qing, esposa de Mao Tse tung, quien formó parte de la Banda de los Cuatro. Los miembros de la banda fueron expulsados del Partido Comunista Chino y acusados de tramitar un golpe de Estado.

¹⁸¹ Jefe de las fuerzas armadas y Secretario General del Partido Comunista Chino. *Biografías y vidas*. Enciclopedia biográfica en línea (2004), [base de datos] Madrid, España. Disponible en <http://www.biografiasyvidas.com/biografia/d/deng.htm> Última consulta: 31/10/16

una mayor apertura al exterior, tomando como referencia las cuatro modernizaciones propuestas por Zhou Enlay.

La nueva estrategia de desarrollo tuvo como objetivos principales la descentralización de la economía, utilizar el mecanismo de mercado y la apertura externa¹⁸². El primer paso hacia la nueva modernización fue transformar la estructura institucional para permitir la planificación con el mercado e implementar un nuevo marco institucional económico. El modelo es conocido actualmente como Socialismo de Mercado¹⁸³, un proyecto que buscaba conquistar al mundo.

De esta manera, los Planes Quinquenales adquirieron un enfoque diferente, justo para implementar una liberalización económica progresiva, fomentando el comercio exterior e impulsando la entrada de capital extranjero, pero siempre manteniendo la planificación y control por parte del Estado. De esta forma ha funcionado la economía de China desde 1979.

Para lograr los objetivos de comercio exterior era trascendente la participación de la Inversión Extranjera Directa y para ello era necesaria la creación de un marco institucional. Si lo que se buscaba era desarrollar completamente la apertura comercial, se debía dar paso al mercado externo por lo que se adoptó una política de puertas abiertas que pretendía aprender de las experiencias de otros países y al mismo tiempo expandir los cambios económicos y tecnológicos.

¹⁸² Para reformar el sistema tradicional de comercio exterior y con ello estimular el crecimiento de las exportaciones se llevó a cabo una descentralización administrativa, retención de divisas, sistema de responsabilidad contractual, adopción de tipo de cambio realista. González, J. *Op. cit.* (177) p. 177

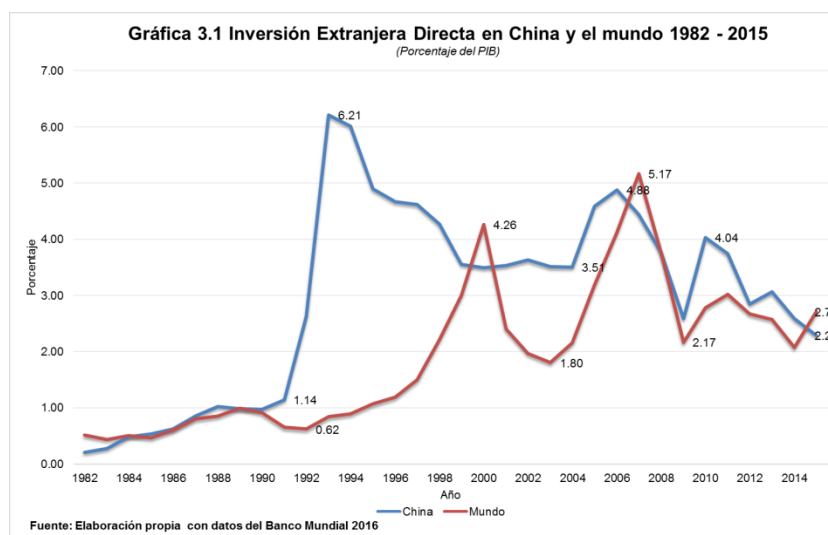
¹⁸³ Surge como un proyecto diseñado por Oscar Ryszard Lange, como una opción distinta de operar para las economías socialistas entre 1936-1937. El proyecto consistía en reformar el socialismo con apoyo en las garantías institucionales para tener un control democrático en la toma de decisiones. Sus principales características son:

- La separación entre política y manejo de la economía y el otorgamiento de poderes limitados al Consejo de Planificación Central (CPC).
- El predominio de criterios económicos imparciales por encima de otras consideraciones.
- Dar prioridad a las preferencias de los consumidores como fundamento para la inversión.
- Un poder central que reaccione a los cambios en los mercados de bienes y servicios, los de factores y desde luego, en los inventarios que se presenten como resultado de modificaciones en el grado de escasez relativa de dichos bienes, servicios y factores de la economía.

Consultado en: Rodríguez y Rodríguez, M. T., *Op. cit.* (174) p. 65, 66

En la gráfica 3.1 se observa el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en China comparada con el mundo. La IED tuvo un papel fundamental en la transición del socialismo al “socialismo de mercado”, a pesar de que en los primeros años no aumentó considerablemente, quizá por la incertidumbre y el cambio abrupto de economía de semi-autarquía a una economía abierta.

Es notable que a partir de 1990 la relación IED/PIB se separa considerablemente, derivado de tres aspectos fundamentales: ablandamiento del centralismo¹⁸⁴, reducción de la planeación¹⁸⁵ e incentivos a la exportación¹⁸⁶. Para 1993 la IED aumentó hasta 6.2% del PIB, derivado de la constitución del sistema jurídico de comercio exterior, la unificación de impuesto sobre la renta de las empresas extranjeras así como la supresión de la obligación que tenían las empresas extranjeras de entregar divisas al estado.¹⁸⁷



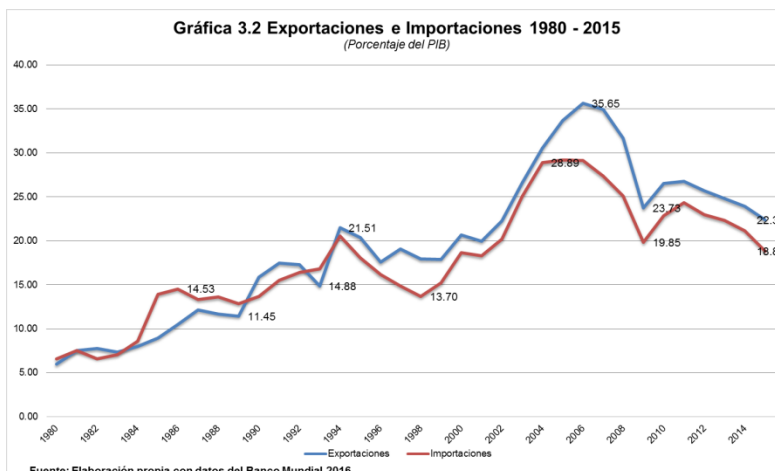
Como efecto de la apertura comercial de China y la creciente llegada de IED, las exportaciones e importaciones aumentaron extraordinariamente.

¹⁸⁴ En 1979 se promulgo la ley de regulaciones relacionadas a la IED, misma que concedía autorización a las empresas de comercio exterior para que fueran fundadas para importar materias primas y bienes de capital para su producción. González, J. *Op. cit.* (177) p. 178

¹⁸⁵ Entre 1985 y 1989 continuó la reforma dirigida a la reducción de controles administrativos y eliminar gradualmente el control del Estado al comercio exterior. *Ibid.* p.179

¹⁸⁶ Incentivos a la exportación: fiscales, financieros, facilidad de impuestos. *Ibid.* p. 181

¹⁸⁷ *Ibid.* p. 180-181



En 2001 China ingresó formalmente en la dinámica del comercio internacional, al ser aceptada como “parte contratante” de la ahora OMC. Se destaca el aumento de exportaciones e importaciones de China al mundo a partir de su entrada a la OMC. En 2001 las exportaciones al mundo representaron el 19.97% de su PIB, llegando a 35.65% en 2006, mientras que las importaciones el 18.28% elevándose hasta 29.11% en 2006. En el periodo que va de 2001 a 2015, las exportaciones se han multiplicado seis veces el monto de 2001 y las importaciones cinco veces.

Los factores que permitieron este “boom comercial” derivaron del cambio en el modelo económico de China en las reformas estructurales al campo¹⁸⁸ y la apertura externa. Principalmente fueron las políticas aplicadas a la inversión extranjera y el manejo de la misma, ya que estaba implícito el hecho de transferir tecnología. Esto permitió que con el tiempo mejorara la tecnología y el desarrollo de nuevas industrias que pudieran crear productos con mayor valor agregado, llegando a considerarse al país asiático “la fábrica del mundo”.

¹⁸⁸ Las reformas al campo tenían como objetivo cumplir con las tareas de acumulación para poder satisfacer la distribución igualitaria de ingresos y oportunidades (característica del sistema político socialista). Después de implementar el sistema de responsabilidad familiar para la producción, el impacto fue tan grande que poco a poco se transformó la estructura de las actividades rurales con el acelerado crecimiento de la industria urbana y a la apertura al exterior. Rodríguez y Rodríguez, M. T., *Op. cit.* (174) p. 265

Al observar la composición del PIB de China se muestra el cambio de la base productiva. Por ejemplo, en 1980 el sector primario tenía una participación del 30.2%, para el año 2014 el sector primario únicamente representa el 9.2%. En el caso del sector secundario, en 1980 representaba el 48.2%, mientras que en 2014 representó 42.7%. A pesar de no variar significativamente en 34 años, la composición interna del sector secundario ha tenido variaciones: en 1980 la industria representaba el 43.9% y la construcción 4.3%, en 2014 representan 35.9% y 7% respectivamente; es decir, el sector construcción tuvo un aumento de 2.7%. El sector terciario ha tenido un cambio significativo: en 1980 representaba el 21.6%, para 2014 representó el 48.1%. Estos cambios en la base productiva han favorecido la creación de mejores productos con mayor valor agregado.

Cuadro 3.1 Composición del PIB de China						
Año	Sectores					PIB
	Primario	Secundario			Terciario	
		Industria	Construcción	Total		
1980	30.2	43.9	4.3	48.2	21.6	100.0
1985	28.4	38.3	4.6	42.9	28.7	100.0
1990	27.1	36.7	4.6	41.3	31.5	100.0
1995	20.0	41.0	6.1	47.2	32.9	100.0
2000	15.1	40.4	5.6	45.9	39.0	100.0
2005	12.1	41.8	5.6	47.4	40.5	100.0
2010	10.1	40.0	6.6	46.7	43.2	100.0
2014	9.2	35.9	7.0	42.7	48.1	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de China Statistical Year Book 2015

Con el ingreso a la OMC, China ha logrado diversificar poco a poco su comercio y ha establecido mayores vínculos diplomáticos, políticos y económicos, principalmente con las economías de la región Asia-Pacífico y recientemente con América Latina y África. De ser una economía cerrada en 1949, en 2016 tiene acuerdos comerciales con 25 países y se encuentra en negociación con dos países más y un acuerdo regional. En el siguiente cuadro se muestra la relación de acuerdos comerciales firmados por China.

Cuadro 3.2 Acuerdos comerciales de China	
Año	Acuerdo/País
2002	Acuerdo Comercial Asia-Pacífico: Bangladesh, Corea del Sur, India, Republica Democrática Popular Laos, Sri Lanka
2003	Hong Kong, Macao
2007	ASEAN: Brunei Darussalam; Myanmar; Camboya; Indonesia; Republica Democrática Popular Lao; Malasia, Filipinas, Singapur, Vietnam; Tailandia
2008	Nueva Zelanda
2009	Singapur, Pakistan
2010	Chile, Perú, Taiwan
2011	Costa Rica
2014	Suiza, Islandia
2016	En negociación: Australia, Noruega y Asociación Económica Integral Regional -RCEP: Australia, Cambodia, Taiwán, India, Indonesia, Japon, Corea del Sur, República Democrática Popular de Lao, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Filipinas, Rusia, Singapur, Tailandia y Vietnam.
Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC 2016	

La influencia de China ha aumentado considerablemente en América Latina principalmente por las importaciones de materias primas, ya que las economías latinoamericanas han reprimarizado sus exportaciones. A finales de la década de los noventa, las exportaciones latinoamericanas de materias primas¹⁸⁹ fueron de 27% del total de exportaciones; durante 2008-2009, llegaron a representar casi el 40% del total de exportaciones¹⁹⁰. China se ha convertido en el principal socio comercial de las economías sudamericanas.

En 1970 era impensable imaginar a China como uno de los principales “jugadores” del comercio internacional. Durante 1980 comenzaron a visualizarse algunos efectos derivados del proceso de reformas implementados por Deng Xiaoping a partir de 1979. En 1990, el papel de China en el comercio internacional fue esclareciéndose; mientras que para el año 2000, su posición a nivel internacional fue escandalosamente evidente.

¹⁸⁹ La distribución de importaciones chinas totales en materias primas desde América Latina fue la siguiente: Hierro y concentrados (20.2%), soja (15.8%), cátodos (9.9%), minerales de cobre (7.9), circuitos integrados (4.5%) aceite de soja (3.7%), derivados del petróleo (2.7%), pulpa de madera (1.9%), harina polvo y pellets de pescado (1.6%), aglomerados de níquel (1%), minerales de plomo (0.9%), ferromniquel y cobre sin refinar (0.7%) minerales de zinc y concentrados (0.6%), tabaco (0.6%), productos semi terminados de hierro (0.6%), Ferroniobio (0.6%). Kuwayama, M., & Rosales O. (2012). *China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica*. CEPAL. pp. 101-102

¹⁹⁰ *Ibíd.* p.96

Ya para 2014 el comercio exterior de China representó el 12.33% de las exportaciones mundiales y el 10.26% de las importaciones. En el siguiente cuadro se observan sus principales exportaciones e importaciones así como sus principales socios comerciales:

Cuadro 3.3 Comercio de mercancías de China 2014			
Exportaciones (millones)	2 342 306	Importaciones (millones)	1 959 356
Participación en exportaciones del mundo	12.33	Participación en importaciones del mundo	10.26
Desglose de exportaciones		Desglose de importaciones	
Productos Agrícolas	3.2	Productos Agrícolas	8.7
Combustibles y productos de minería	2.7	Combustibles y productos de minería	26.9
Manufacturas	94.0	Manufacturas	60.1
Principales países de destino		Principales países de origen	
1. Estados Unidos	17.0	1. Unión Europea (28)	12.4
2. Unión Europea (28)	15.9	2. República de Corea	9.7
3. Hong Kong, China	15.5	3. Japón	8.3
4. Japón	6.4	4. Estados Unidos	8.2
5. República de Corea	4.3	5. Taipei, China	7.8
Fuente: Informe sobre comercio mundial 2015, OMC			

En 2016, el potencial para producir y exportar mercancías chinas depende de su capacidad para adquirir materias primas foráneas. Este nuevo escenario demanda más y mejores relaciones comerciales para poder satisfacer la demanda interna y externa. En la actualidad, China es el segundo país consumidor de petróleo a nivel mundial.¹⁹¹

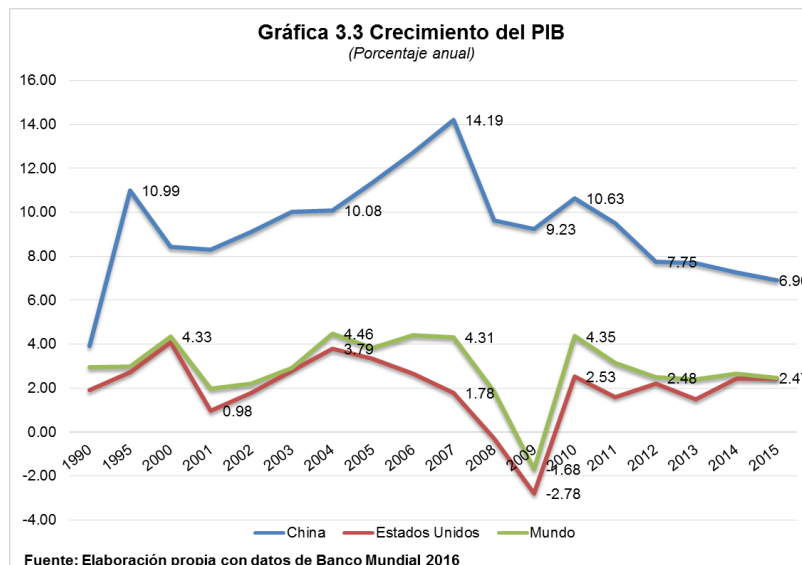
La apertura económica de China ha sido gradual y ordenada. Los cambios en la política comercial hacen que el entorno geográfico regional cambie y a su vez los países vecinos también sean beneficiados. China ha mantenido una diplomacia multilateral, al estar rodeada de 20 países¹⁹², con los cuales ha mantenido una relación estrecha y ha desarrollado el “nuevo regionalismo”.

¹⁹¹ El país más consumidor de petróleo es Estados Unidos con el 22% del total mundial, mientras que China consume el 11% del total. En Chatam House. (2013) More more and more. [En línea] London: The Royal Institute of International Affairs. Disponible en: <http://resourcesfutures.org/#!/more-more-and-more> Última consulta: 07/11/16

¹⁹² Corea del Sur, Corea del Norte, Japón, Rusia, Mongolia, Kazakstán, Kirguistán, Tayikistán, Afganistán, India, Nepal, Bután, Myanmar, Laos, Vietnam, Filipinas Región Administrativa de Macao, Hong Kong y Taiwán.

Pocos imaginaron el crecimiento y desarrollo de China; el aumento en sus capacidades productivas y comerciales ha sorprendido al mundo. Es difícil describir detalladamente cómo los cambios implementados han propiciado este nuevo escenario de China, que a su vez ha generado y/o agravado problemas el escenario mundial sobre todo en cuestiones ambientales.¹⁹³

El resultado de estas reformas hace que en 2016 China se posicione como la segunda economía más grande del mundo¹⁹⁴. La gráfica 3.3 presenta el crecimiento económico de China comparado con Estados Unidos y el resto del mundo, destaca el crecimiento chino, al tener tasas históricas por arriba del 10%, hasta llegar en 2007 al 14.19%, siendo la tasa de crecimiento más alta.



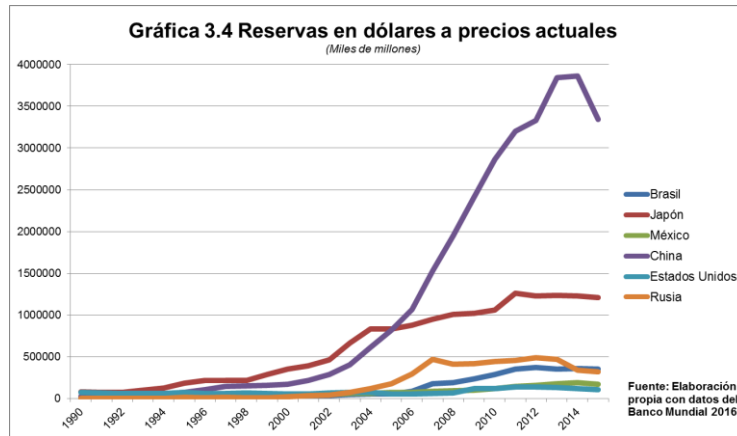
A pesar de la crisis económica de 2007-2009 el crecimiento de China en promedio fue de 9%. La creación de grandes zonas industriales, negocios y mercados exorbitantes de consumidores, conlleva a un mayor desarrollo económico en todos los eslabones de las cadenas de valor comercializables, de la mano de una demanda en materias primas y la creciente acumulación de reservas de divisas, son

¹⁹³ Por la naturaleza del tema, se necesitaría otra investigación.

¹⁹⁴ http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/pci/mapa_pci/mapa.html# Consulta realizada: 07/05/2016

fenómenos que ocurren en el siglo XXI y demuestran la nueva cara de Asia ante el resto del mundo.

Resulta asombrosa la cantidad de reservas acumuladas por China en la última década, la gráfica 3.4 lo ilustra.



Esta situación induce un desplazamiento de los centros de poder hacia la región asiática. Desde los primeros años del siglo, Estados Unidos perdió gran parte de la influencia que ejercía en el mundo, condición que se agravó con la crisis de 2007. Lo anterior desencadenó la implementación de una serie de medidas estratégicas a nivel internacional, con las que se busca reestablecer la influencia de Estados Unidos en el mundo. La creación de “Pivot to the Pacific”¹⁹⁵ es un ejemplo del intento por parte de Estados Unidos por retomar su poder e influencia. Esta iniciativa se aborda en el siguiente apartado.

3.2 Pivot to the Pacific

El posicionamiento económico de China y el crecimiento económico de países de la región Asia Pacífico, observado en la gráfica 3.3, ha provocado que países como

¹⁹⁵ Manyin, M. E., Daggett, S., Dolven, B., Lawrence, S. V., Martin, M. F., O'Rourke, R., & Vaughn, B. (2012). *Pivot to the Pacific? The Obama Administration's Rebalancing Toward Asia*. Washington, USA: Library of Congress Washington DC.

Estados Unidos implementen estrategias de diverso carácter para contrarrestar esta situación.

Sin duda, Estados Unidos obtuvo un mayor poder político y económico después de la Segunda Guerra Mundial, al mantener una posición estratégica apoyando a Europa con el Plan Marshall, un hecho que es frecuentemente reconocido. De acuerdo con Robert Pastor:

“[Los Estados Unidos]...buscaron moldear al mundo de acuerdo a sus valores y visión revolucionaria. Con raíces profundas en su herencia particular, la idea estadounidense de un nuevo sistema internacional tomó forma. Sus componentes eran la seguridad colectiva, la autodeterminación y el estado de derecho; el libre comercio y el fin del imperialismo”... “la política exterior estadounidense oscilaba entre las intervenciones unilaterales para defender la seguridad estadounidense y los esfuerzos multilaterales para asegurar la paz y derecho internacionales”¹⁹⁶

Estados Unidos fue considerado durante el siglo XX el motor indiscutible de la economía internacional. Sin embargo, el declive económico que vive Estados Unidos en el siglo XXI, es consecuencia de las estrategias geopolíticas y geoeconómicas aplicadas durante la mayor parte del siglo XX, debido al enfoque de la política comercial; Robert Pastor indica que Estados Unidos:

“guió al mundo en la eliminación de los bloques de comercio imperiales, construcción y expansión de un sistema de comercio mundial único. Estados Unidos se negó a participar en un esquema regional por miedo a socavar el sistema comercial mundial. Esta es la razón por la cual Estados Unidos eligió un sistema de preferencia

¹⁹⁶ Pastor, R. (2012). *La idea de América del Norte. Una visión de un futuro como continente*. México: Ed. Miguel Ángel Porrúa. p. 70

*arancelaria generalizado único para todos los países en desarrollo en lugar de uno particular para México o América Latina”.*¹⁹⁷

Sin embargo, Estados Unidos por razones geoestratégicas y geoeconómicas decidió firmar en la década de los noventa el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, con Canadá y México, mismo que permanece estancado al momento de escribir esta tesis.¹⁹⁸ Poco a poco Estados Unidos ha firmado acuerdos comerciales con diferentes naciones, los cuales se caracterizan por ser partidarios del libre comercio¹⁹⁹ y no considerar asimetrías al momento de negociar.

Aunado a esto, durante la administración de George W. Bush se dio preferencia a las estrategias de geopolítica, ya que la política exterior estadounidense tuvo como eje rector el “combate contra el terrorismo”. Al finalizar su administración el 01 de enero de 2009, la inserción de China en la economía internacional ya iba muy avanzada.

Desde inicios del siglo XXI el mayor dinamismo económico por parte de China hace que la hegemonía de Estados Unidos se ponga en duda, sobre todo después de la crisis económica 2007-2009, cuando se cuestionó acerca de la teoría del desacoplamiento²⁰⁰. Esta teoría hace referencia a divergencias en el dinamismo

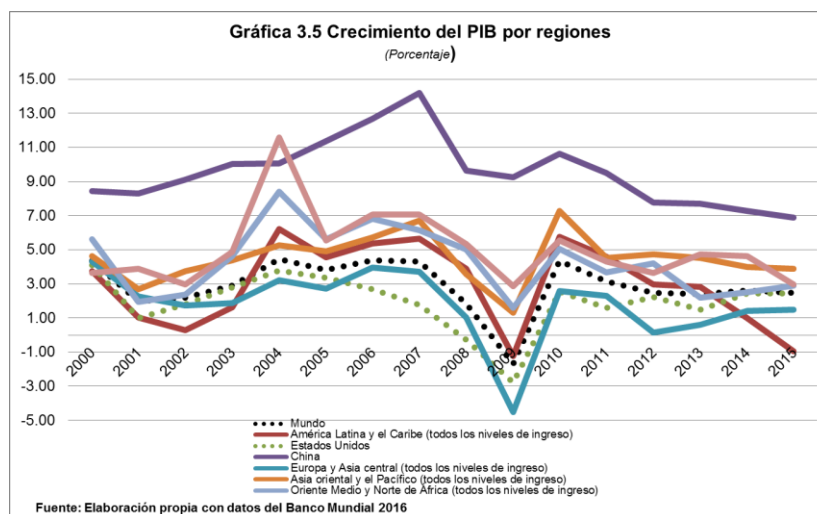
¹⁹⁷ *Ibíd.* p. 80

¹⁹⁸ Hasta 2016, no se han realizado modificaciones al tratado que permitan lograr una mayor integración en América del Norte.

¹⁹⁹ Los economistas consideran a menudo que las políticas comerciales, en la práctica están dominadas por intereses políticos especiales más que por una comparación de costes y beneficios nacionales. A veces, los economistas pueden demostrar que, en teoría, una determinada selección de aranceles y subsidios a la exportación puede aumentar el bienestar nacional, pero en realidad cualquier organismo estatal que intente conseguir un sofisticado programa de intervención comercial caería presa de grupos de interés y se vería convertido en un aparato para redistribuir la renta a favor de sectores con influencia política. Si este argumento es correcto, puede ser mejor defender el libre comercio sin excepciones, incluso a pesar de que en el terreno puramente económico el libre comercio puede no ser siempre la mejor política concebible. En: Krugman, P. *Op. cit.* (98).pp. 224

²⁰⁰ En: Martínez, L. (2014). *América Latina y el Caribe ante el nuevo contexto de la economía mundial: Los cambios en la interrelación económica con Estados Unidos y China*. En Servín, A., Martínez, L. & Ramanzini, H. (coords.). *¿Atlántico vs. Pacífico?: América Latina y el Caribe, los cambios regionales y desafíos globales*. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe, No. 10, (pp. 73-79). Buenos Aires, Argentina: CRIES – Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.

económico entre las regiones del mundo, específicamente entre regiones desarrolladas y emergentes, mismas que se pueden observar en la gráfica 3.5.



La gráfica 3.5 muestra que, en general, las regiones se encuentran fuertemente relacionadas entre sí, pero también existen años, países y regiones que salen del ciclo económico del mundo, tal es el caso de China y regiones como Oriente Medio y Norte de África, Asia y el Pacífico. Después de la crisis, en 2010 se observa una aparente recuperación de las regiones con economías emergentes.

Respecto de las divergencias entre regiones desarrolladas y emergentes, uno de los supuestos base más relevantes de la hipótesis del desacoplamiento, se asocia a la percepción de que el ciclo económico de Estados Unidos se encuentra cada vez menos sincronizado a las economías emergentes, en especial América Latina.

La hipótesis adquirió fuerza a partir de 2009, ya que la caída en la actividad económica de Estados Unidos generada por la crisis que se vivía en aquel momento, no implicó una reducción inmediata del crecimiento entre los países emergentes de la región de América Latina; momento en el cual, la sincronía entre ambos grupos de países pareció desvanecerse.

La teoría del desacoplamiento ha sido estudiada por muchos investigadores y ha tenido diversas interpretaciones, justamente por su objeto de estudio, el alcance y

sobre todo la temporalidad. Algunos investigadores, como Shelthon-Colby sugieren que “la reciente crisis económica internacional puede haber desvinculado –delinked- ambas regiones”, mientras que otros investigadores refutan la idea de la existencia de un desacoplamiento: es un mito académico, basado en la idea de que los países emergentes no han hecho progresos suficientes como para disminuir los vínculos económicos con países desarrollados.²⁰¹

Ambas posturas son interesantes, y el hecho de estudiar este fenómeno pone en consideración la idea de la declinación actual y futura de la hegemonía de Estados Unidos. Con la actividad comercial, los países mantienen mayor concentración en algunos mercados, sobre todo con aquellos países que tienen acuerdos comerciales y por esta razón pueden generarse vínculos importantes que finalmente impacten en la actividad económica en general.

El mayor crecimiento económico de China y otros países de la región, demanda un aumento en materias primas, tanto energéticas como alimentarias, productos que han sido encontrados en las economías latinoamericanas, las cuales han desviado su comercialización a la región asiática.

El aparente desacoplamiento de las economías emergentes de América Latina de Estados Unidos y la creciente importancia económica de la región Asia-Pacífico, China en particular, pone en riesgo el futuro económico de Estados Unidos.

En el cuadro 3.4 y 3.5 se muestra el porcentaje de comercio que han mantenido China y Estados Unidos desde y hacia los países de América Latina. Al observar las exportaciones e importaciones de Estados Unidos y China hacia y desde América Latina se encuentra que la tendencia del comercio es crecer, sobre todo en países como México, Brasil y Chile.

²⁰¹ *Ibíd.* p. 81

Cuadro 3.4 Exportaciones de China y Estados Unidos hacia América Latina, Asia y Oceanía							
(Porcentaje)							
CONTINENTE	PAÍS		2000	2005	2010	2014	Gráfico
AMÉRICA	ARGENTINA	CHINA	0.24	0.17	0.39	0.33	
		ESTADOS UNIDOS	0.60	0.45	0.58	0.67	
	BRASIL	CHINA	0.49	0.63	1.55	1.49	
		ESTADOS UNIDOS	1.97	1.70	2.77	2.62	
	CANADÁ	CHINA	1.27	1.53	1.41	1.28	
		ESTADOS UNIDOS	22.56	23.38	19.50	19.29	
	CHILE	CHINA	0.31	0.28	0.51	0.56	
		ESTADOS UNIDOS	0.44	0.57	0.85	1.02	
	COLOMBIA	CHINA	0.06	0.12	0.24	0.34	
		ESTADOS UNIDOS	0.47	0.60	0.94	1.24	
	ESTADOS UNIDOS	CHINA	20.93	21.43	17.99	16.96	
		ESTADOS UNIDOS	NA	NA	NA	NA	
	MÉXICO	CHINA	0.54	0.73	1.13	1.38	
		ESTADOS UNIDOS	14.36	13.27	12.81	14.84	
	PERÚ	CHINA	0.06	0.08	0.22	0.35	
		ESTADOS UNIDOS	0.21	0.25	0.53	0.62	
SUBTOTAL	CHINA	23.91	24.98	23.44	22.68		
	ESTADOS UNIDOS	40.61	40.23	37.98	40.29		
ASIA Y OCEANIA	AUSTRALIA	CHINA	1.38	1.45	1.73	1.67	
		ESTADOS UNIDOS	1.60	1.74	1.71	1.64	
	CHINA	CHINA	NA	NA	NA	NA	
		ESTADOS UNIDOS	2.08	4.63	7.19	7.64	
	COREA DEL SUR	CHINA	4.53	4.61	4.36	4.29	
		ESTADOS UNIDOS	3.58	3.06	3.04	2.75	
	FILIPINAS	CHINA	0.59	0.62	0.73	1.00	
		ESTADOS UNIDOS	1.13	0.76	0.58	0.52	
	HONG KONG	CHINA	17.86	16.35	13.84	15.51	
		ESTADOS UNIDOS	1.87	1.80	2.08	2.52	
	INDIA	CHINA	0.63	1.17	2.59	2.32	
		ESTADOS UNIDOS	0.47	0.88	1.51	1.33	
	INDONESIA	CHINA	1.23	1.10	1.39	1.67	
		ESTADOS UNIDOS	0.33	0.34	0.54	0.51	
	JAPÓN	CHINA	16.72	11.03	7.67	6.38	
		ESTADOS UNIDOS	8.36	6.13	4.73	4.13	
	MALASIA	CHINA	1.03	1.39	1.51	1.98	
		ESTADOS UNIDOS	1.41	1.16	1.10	0.81	
	NUEVA ZELANDIA	CHINA	0.17	0.18	0.18	0.20	
		ESTADOS UNIDOS	0.25	0.29	0.22	0.26	
	RUSIA	CHINA	0.90	1.74	1.88	2.29	
		ESTADOS UNIDOS	0.30	0.44	0.47	0.66	
	SINGAPUR	CHINA	2.31	2.18	2.05	2.09	
		ESTADOS UNIDOS	2.28	2.28	2.27	1.87	
	TAILANDIA	CHINA	0.90	1.03	1.25	1.46	
		ESTADOS UNIDOS	0.85	0.80	0.70	0.73	
	VIETNAM	CHINA	0.62	0.74	1.46	2.72	
		ESTADOS UNIDOS	0.05	0.13	0.29	0.35	
SUBTOTAL	CHINA	48.85	43.59	40.64	43.58		
	ESTADOS UNIDOS	24.56	24.44	26.42	25.72		
RESTO DEL MUNDO	CHINA	27.24	31.43	35.92	33.74		
	ESTADOS UNIDOS	34.83	35.33	35.59	33.99		

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE 2016

Cuadro 3.5 Importaciones de China y Estados Unidos desde América Latina, Asia y Oceanía							
<i>(Porcentaje)</i>							
CONTINENTE	PAÍS		2000	2005	2010	2014	Gráfico
AMÉRICA	ARGENTINA	CHINA	0.43	0.58	0.49	0.31	
		ESTADOS UNIDOS	0.26	0.29	0.20	0.18	
	BRASIL	CHINA	0.74	1.52	2.73	2.64	
		ESTADOS UNIDOS	1.16	1.51	1.27	1.31	
	CANADÁ	CHINA	1.72	1.14	1.07	1.29	
		ESTADOS UNIDOS	18.49	16.86	14.25	14.69	
	CHILE	CHINA	0.61	0.76	1.28	1.07	
		ESTADOS UNIDOS	0.29	0.43	0.39	0.43	
	COLOMBIA	CHINA	0.01	0.03	0.15	0.39	
		ESTADOS UNIDOS	0.58	0.54	0.82	0.78	
	ESTADOS UNIDOS	CHINA	10.27	7.39	7.36	8.16	
		ESTADOS UNIDOS	NA	NA	NA	NA	
	MÉXICO	CHINA	0.22	0.34	0.49	0.57	
		ESTADOS UNIDOS	10.92	9.93	11.80	12.31	
	PERÚ	CHINA	0.26	0.35	0.46	0.42	
		ESTADOS UNIDOS	0.17	0.31	0.28	0.27	
	SUBTOTAL	CHINA	14.27	12.09	14.02	14.85	
		ESTADOS UNIDOS	22.64	23.45	22.03	21.40	
ASIA Y OCEANIA	AUSTRALIA	CHINA	2.31	2.46	4.38	4.99	
		ESTADOS UNIDOS	0.54	0.44	0.45	0.45	
	CHINA	CHINA	NA	NA	NA	NA	
		ESTADOS UNIDOS	8.55	15.01	19.46	20.17	
	COREA DEL SUR	CHINA	10.65	11.65	9.91	8.32	
		ESTADOS UNIDOS	3.31	2.63	2.57	2.98	
	FILIPINAS	CHINA	0.77	1.95	1.16	1.07	
		ESTADOS UNIDOS	1.15	0.56	0.42	0.44	
	HONG KONG	CHINA	4.33	1.85	0.88	0.65	
		ESTADOS UNIDOS	0.95	0.54	0.23	0.25	
	INDIA	CHINA	0.62	1.48	1.49	0.84	
		ESTADOS UNIDOS	0.90	1.15	1.56	1.95	
	INDONESIA	CHINA	2.02	1.28	1.49	1.25	
		ESTADOS UNIDOS	0.89	0.75	0.88	0.84	
	JAPÓN	CHINA	19.05	15.22	12.65	9.71	
		ESTADOS UNIDOS	11.97	8.20	6.29	5.70	
	MALASIA	CHINA	2.51	3.05	3.61	2.84	
		ESTADOS UNIDOS	2.10	2.00	1.35	1.29	
	NUEVA ZELANDIA	CHINA	0.29	0.20	0.27	0.49	
		ESTADOS UNIDOS	0.18	0.19	0.15	0.17	
	SINGAPUR	CHINA	2.32	2.50	1.77	1.57	
		ESTADOS UNIDOS	1.55	0.89	0.90	0.69	
	RUSIA	CHINA	2.65	2.41	1.86	2.13	
		ESTADOS UNIDOS	0.64	0.93	1.35	1.01	
	TAILANDIA	CHINA	2.01	2.12	2.38	1.96	
		ESTADOS UNIDOS	1.38	1.21	1.20	1.16	
	VIETNAM	CHINA	0.43	0.39	0.50	1.02	
		ESTADOS UNIDOS	0.07	0.42	0.81	1.33	
SUBTOTAL	CHINA	49.95	46.56	42.34	36.82		
	ESTADOS UNIDOS	48.85	43.59	40.64	43.58		
RESTO DEL MUNDO	CHINA	37.50	42.49	44.71	49.61		
	ESTADOS UNIDOS	28.51	32.95	37.33	35.01		

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE 2016

Entre los países y productos de exportación destacan:

Brasil:

China exporta: equipos eléctricos y electrónicos, en 2000 apenas representaba el 0.49%, en 2014 representó el destino de 1.49% del total de exportaciones.

Estados Unidos exporta: combustibles minerales, aceites productos destilados, reactores nucleares, calderas, maquinas entre otros. En 2000 representaban el destino de 1.97% de las exportaciones estadounidenses, y para 2014, aumentó a 2.62%.

México:

China exporta: equipos eléctricos, electrónicos, reactores nucleares, calderas máquinas, así como aparatos fotográficos. En el año 2000 representaba el destino de 0.54% del total de exportaciones, para 2014, la cifra casi se ha triplicado con 1.38%.

Estados Unidos exporta reactores nucleares, equipos eléctricos y electrónicos así como vehículos tranvía y sus partes. En el año 2000 se exportaba el 14.36%, y hasta 2014 se ha mantenido, con tan solo 14.84% del total de exportaciones.

Filipinas:

China exporta artículos electrónicos y eléctricos, partes de vehículos, hierro y acero así como juguetes. Desde el año 2000 y hasta 2014 el destino de las exportaciones casi se han duplicado pasando de 0.59 a 1.00%.

Estados Unidos exporta aparatos eléctricos y electrónicos, y algunos cereales. Sus exportaciones desde el año 2000 han disminuido, pasando de 1.13 a 0.52% del total.

Vietnam

China exporta aparatos eléctricos y electrónicos, y acero. Las exportaciones han aumentado desde el año 2000, pasando de 0.62 a 2.72% en 2014.

Estados Unidos exporta aeronaves, vehículos espaciales y sus partes, aparatos electrónicos y eléctricos así como algodón. Sus exportaciones han aumentado, pasando de 0.05 en el año 2000 a 0.35 en 2014.

Desde América, países como Perú, Chile y Colombia, han tenido un proceso similar al de México y Brasil. En Asia ocurre algo similar en países como Indonesia, Malasia, y Tailandia, donde las exportaciones han aumentado. Como se observa en el cuadro, las exportaciones de China al mundo han aumentado, y en 2014, representan un porcentaje de 33.74% de las exportaciones del mundo, mientras que Estados Unidos exporta el 33.99% al mundo. Prácticamente las exportaciones son maquinaria y productos manufacturados.

Entre los productos importados destacan:

Brasil:

Estados Unidos importa en 2014 el 1.31% de total, principalmente son combustibles, minerales, aceites, productos de destilación así como hierro y acero.

China importa aceites de semillas, frutos oleaginosos, granos, semillas, frutas y minerales. En 2000 únicamente se importaba 0.74%, para 2014 la cifra llegó a 2.64%

México:

China importa desde México, equipos eléctricos y electrónicos, vehículos y partes del mismo en (tranvías), así como minerales. La tendencia indica que han aumentado: desde 2000 solo se importaba el 0.22% del total de sus importaciones, en 2014 el porcentaje es de 0.57%.

Estados Unidos, importa productos similares o terminados a los de su exportación, principalmente por las cadenas de valor que se han establecido con México desde el TLCAN. En el año 2000 se importó el 10.92%, en 2014 aumentó a 12.31%.

Filipinas:

China importa aparatos electrónicos y eléctricos, reactores nucleares, minerales y algunas frutas como melones y duraznos. Las importaciones han aumentado, pasando de 0.77% en el año 2000 a 1.07% del total de sus importaciones en 2014.

Estados Unidos importa aparatos electrónicos y eléctricos, artículos de vestimenta. Al igual que las exportaciones, las importaciones totales provenientes de este país también han disminuido pasando de 1.15% en el año 2000 a solo 0.44% en el año 2014.

Vietnam:

China importa aparatos electrónicos y eléctricos, algodón y minerales, aumentando de 0.43% en el año 2000 a 1.02% de las importaciones totales en el año 2014.

Estados Unidos importa aparatos eléctricos y electrónicos, artículos de vestimenta y calzado, aumentando de 0.07% en el año 2000 a 1.33% del total de importaciones en el año 2014.

En América, Chile, Colombia y Perú han aumentado sus importaciones desde China y Estados Unidos, aunque en mayor medida desde el gigante asiático. En Oceanía, Australia y Nueva Zelandia han aumentado las importaciones desde China mientras que desde Estados Unidos, se han mantenido. En Asia, Malasia y Tailandia han disminuido sus importaciones de ambas potencias aunque en mayor medida de Estados Unidos.

El nuevo rol de China en la economía mundial marca un cambio geopolítico y geoeconómico en el mundo. Como se ha podido ver, China ha desplazado paulatinamente a Estados Unidos de los mercados de las economías emergentes. Hecho que refuerza la hipótesis de este trabajo, la cual afirma que el TPP es una

herramienta de geoeconomía que busca posicionar a Estados Unidos en los mercados emergentes al tiempo que disminuye la influencia china en los mismos. Lo anterior se confirma con la creación de la estrategia *“Pivot to the Pacific”* impulsada por el presidente Barack Obama.

Pivot to the Pacific tiene como objetivo principal redireccionar la política exterior, económica y militar de Estados Unidos hacia la región de Asia Pacífico. De acuerdo con el Asesor de Seguridad Nacional estadounidense Tom Donilon, el objetivo principal de esta iniciativa es:

*“promover los intereses de Estados Unidos en la región Asia Pacífico, ayudando a fortalecer las normas y reglas de la región, para asegurar que “se respeten las leyes y normas internacionales”, que el libre comercio y la libertad de navegación no sean obstaculizados, que las potencias emergentes de la región transmitan confianza a sus vecinos, y que los desacuerdos se resuelvan pacíficamente sin amenazas o coacción.”*²⁰²

Se trata de una iniciativa que tiene como fundamento la geoeconomía, ya que incluye diversas estrategias encaminadas a fortalecer las normas y estándares internacionales al “estilo estadounidense”. Las estrategias de “Pivot to the Pacific” se implementaron desde 2011. Entre las acciones implementadas destacan:

- Nuevos despliegues de tropas estadounidenses en Australia, Singapur y nuevas áreas de cooperación militar con Filipinas.²⁰³ A pesar de las reducciones en los gastos de defensa de Estados Unidos, la presencia militar de Estados Unidos en Asia Oriental se fortalecerá y se hará de forma “más distribuida, flexible y políticamente sostenible”.²⁰⁴

²⁰² Fergusson, I. F., McMinimy, M. A., & Williams, *Op. cit.* (13) p.4

²⁰³ Manyin, M. E., Daggett, S., Dolven, B., Lawrence, S. V., Martin, M. F., O'Rourke, R., & Vaughn, B. (195). p.1

²⁰⁴ *Ibíd.* p. 1

- Adhesión a la Cumbre de Asia Oriental (EAS) una de las organizaciones multinacionales de primer nivel en la región.
- Progreso garantizado en las negociaciones del Tratado de Asociación Transpacífico con nueve países en la región TPP.²⁰⁵

En el documento “Pivot to the Pacific” se indica que las estrategias a implementar solo son con la finalidad de reacomodar prioridades -en un lugar donde el 70% de los hidrocarburos y 50% del tráfico comercial marítimo ocurre-. La administración de Obama también asegura que todos sus movimientos no son realizados por un país en específico ¿Será cierto? China es el primer socio comercial de la mayoría de sus vecinos.

País	Importaciones		Exportaciones	
	EU	China	EU	China
Australia	2	1	6	1
Corea del Sur	3	1	2	1
Filipinas	2	1	2	3
India	5	1	1	3
Indonesia	7	1	4	2
Japón	2	1	1	2
Malasia	4	1	4	2
Nueva Zelandia	3	1	3	1
Papua Nueva Guinea	6	4	12	4
Rusia	3	1	15	3
Singapur	3	1	4	2
Tailandia	4	2	1	1
Vietnam	7	1	1	3

Fuente: Elaboración propia con datos de COMTRADE 2016

Este tipo de movimientos reflejan cómo las diversas estrategias de la iniciativa Pivot to the Pacific, (incluyendo el TPP) buscan dividir a la región más que unirla, acto que se enmarca en la geopolítica y geoeconomía del siglo XXI.

²⁰⁵ *Ibíd.* p.1

La mayor injerencia de Estados Unidos en la región asiática ha generado molestias entre los países asiáticos. Como ejemplo se encuentran las declaraciones del Ministro de Relaciones Exteriores de Indonesia, Marty Natalegawa:

*“ASEAN no llegará a ser un área de competencia para los países que se consideran grandes potencias, sea quien sea”.*²⁰⁶

Con esta declaración, se evidencia la incomodidad de los países asiáticos ante la lucha de poderes entre China y Estados Unidos.

El presidente Barack Obama ha reconocido públicamente que Estados Unidos debe conservar la hegemonía que lo caracteriza, en un comunicado que dio el pasado 05 de octubre de 2015, declaró:

*“Cuando más del 95 por ciento de nuestros clientes potenciales viven fuera de nuestras fronteras, no podemos permitir que países como China escriban las reglas de la economía global. Debemos escribir esas reglas, la apertura de nuevos mercados a los productos estadounidenses, el establecimiento de altos estándares para la protección de los trabajadores y la preservación de nuestro ambiente”.*²⁰⁷

Esta declaración permite considerar al TPP como “la pieza central del reequilibrio económico”, un acto esencialmente de geopolítica y geoeconomía. Además, se vislumbra que el actuar estadounidense en el Pacífico sí es por un país en específico: China. Y justamente, el TPP es una forma de establecer los estándares de comercio que buscarán predominar en el mundo, pero principalmente en Asia Pacífico y específicamente China. Así, el TPP funge como una estrategia para la contención de China en el comercio internacional. Para algunos especialistas, en el mundo se está formando una especie de Guerra Fría entre Estados Unidos y China,

²⁰⁶ *Ibíd.* p.9

²⁰⁷ Traducción propia a partir de: <http://blogs.wsj.com/washwire/2015/10/05/text-of-obamas-statement-on-trans-pacific-partnership/> 06/10/15

a pesar de la cordialidad de su relación, las estrategias de cada uno marcarán el futuro en Asia.

3.3 Asiatización

Gran parte de los movimientos estratégicos de Estados Unidos tienen como fundamento el extraordinario auge económico del continente asiático. Sin embargo esta situación no es propia del nuevo siglo.

A pesar de ser percibida como un conjunto de subregiones agregadas con diferencias étnicas, religiosas, ideológicas y económicas, la crisis económica de 1997-1998 y su contagio entre los países asiáticos, hizo percibir a cada uno de los países de la región asiática los peligros del proceso globalizador.

Con la crisis, los países asiáticos entendieron que formaban parte de un espacio en común y hasta qué punto llegaban los límites de cooperación exterior. La crisis económica les hizo reflexionar y considerar instrumentos supranacionales de coordinación y cooperación. Los países asiáticos prestaron mayor interés en posicionar sus plataformas (ASEAN y APEC) como formas de proyección exterior y articulación de acción conjunta para, al mismo tiempo, crear una identidad regional²⁰⁸.

El ascenso de Asia demanda la creación o adaptación de un sistema de gobernabilidad global en el que los intereses y necesidades de la región sean consideradas. Es un acontecimiento con dimensiones históricas, se presenta en un momento crucial donde los países asiáticos comienzan a participar sobre bases iguales con europeos y norteamericanos en la formulación de las reglas globales, en aspectos económicos, comerciales y financieros. Como ejemplo, se tiene la creación del Banco de Desarrollo de los BRICS presentado en julio de 2014, donde tres de los cinco participantes son asiáticos. La nueva entidad busca convertirse en

²⁰⁸ Bustelo, P. (2007). El auge económico de China e India y sus implicaciones para España. *Boletín Elcano*, (94), p. 33.

una alternativa a las instituciones multilaterales como el Banco Mundial o el FMI. El Objetivo del banco es:

*“Movilizar recursos para proyectos de infraestructuras y de desarrollo sostenible en los BRICS y en otras economías emergentes y países en desarrollo”, con el fin de “Convertirse en una fuente de financiación para las economías emergentes y en desarrollo, cuyas necesidades no se están viendo satisfechas a través de las instituciones financieras existentes”.*²⁰⁹

Es relevante cómo las economías emergentes desafían al sistema económico internacional y con ello se demuestra que las economías asiáticas buscan alternativas ante la coyuntura internacional. La integración económica ha progresado de manera positiva en Asia Pacífico, al grado de conceptualizarse como el “nuevo regionalismo económico”, liderado en gran medida por China.

Gracias a la apertura de fronteras y acuerdos comerciales como ASEAN²¹⁰, se considera que se ha desarrollado una poderosa integración regional en Asia Pacífico; así, la geografía ha tomado una concepción distinta.

El TPP parece una oportunidad extraordinaria para la creación de la Futura Zona de Libre Comercio de Asia Pacífico y hasta 2016, uno de los debates más controversiales del TPP gira en torno a la participación de China en el acuerdo. ¿Qué pasaría si China se integra al TPP? De ser así se estaría conformando una verdadera zona de libre comercio en Asia Pacífico, principalmente porque China es un socio comercial estratégico para muchos (sino es que todos) los países participantes del TPP.

Sin embargo, para que China ingrese al Tratado primero debe asumir grandes desafíos internos, por ejemplo en la creación de reformas económicas en cuanto a

²⁰⁹https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/the_brics_development_bank_execsummary_s.p.pdf Consulta realizada: 01/04/2016

²¹⁰ Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

la regulación de las empresas estatales, cuestiones ambientales, el marco bancario y financiero, las instituciones, el marco legal, el sistema monetario, entre otras.

Ante la necesidad de tantos cambios institucionales, pareciera que el proyecto del TPP definitivamente no es afín a China, pero este acuerdo podría brindar el impulso que se necesita para vencer a la resistencia interna que impide esos cambios. Al menos en el corto y mediano plazo es imposible que China ingrese al TPP justamente por las exigencias que el acuerdo demanda.

No se descarta la posibilidad de que China ingrese al TPP en el largo plazo. Es interesante lo que ocurrirá en los próximos años, ya que se podría desarrollar una situación similar a la de 2002, cuando China ingresó a la OMC, es decir experimentar un arduo proceso de cambios para después convertirse en la primer exportadora e importadora del mundo.

Si se trata de un acuerdo incluyente en la región Asia Pacífico en el camino a la construcción de la zona de libre comercio ¿Por qué excluir a China? con este hecho pareciera que se busca un cierto grado de contención de la economía china, incluso da la impresión de querer tomar cierta ventaja económica sobre China. La cual al no integrarse al TPP ya ha tomado una postura muy clara en este escenario con la creación de una iniciativa liderada por sí misma: RCEP

3.4 La propuesta de China: Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)

Ante la creación del TPP, los líderes chinos no podían quedarse atrás, de manera que han creado el Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral- (RCEP²¹¹), donde participa el bloque conformado por ASEAN+6, es decir, 16 países de la región Asia Pacífico: Indonesia, Malasia, Filipinas Singapur, Tailandia, Brunéi Darussalam,

²¹¹ Por sus siglas en inglés *Regional Comprehensive Economic Partnership*

Vietnam, Laos, Myanmar, Camboya, China, Japón, Corea del Sur, India, Australia y Nueva Zelanda. El objetivo principal del RCEP es:

*“lograr un moderno y completo acuerdo de calidad y asociación económica que sea mutuamente beneficioso entre los Estados miembros de ASEAN y sus socios aliados con TLC. El RCEP cubrirá el comercio de bienes, servicios, inversión, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, competencia, solución de controversias entre otros...”*²¹²

Es importante que desde los objetivos se anuncie el beneficio mutuo que se busca con la implementación de este acuerdo; es decir, tratan de hacer la diferencia desde el origen del acuerdo. El enfoque que los líderes del RCEP buscan con el acuerdo, radica en que los países que conforman tienen algo en común: la heterogeneidad. Todos los países de este acuerdo tienen características muy diversas entre sí, en términos culturales, económicos, jurídicos, institucionales, recursos naturales, especialización, regulación económica, entre otros.

El RCEP continua en negociación; sin embargo, es preciso conocer ¿cómo se pretende lograr que exista un beneficio mutuo? y sobre todo ¿cómo se aplicarán las políticas para lograr el desarrollo económico equitativo? En ese sentido, uno de los puntos más fuertes y atractivos a favor del acuerdo RCEP es:

*“Las negociaciones para el RCEP reconocerán a ASEAN como la centralidad de la arquitectura emergente económica regional y los intereses de los socios de los TLC de ASEAN para apoyar y contribuir a la integración económica, el desarrollo económico equitativo y el fortalecimiento de la cooperación económica entre los países participantes”*²¹³

²¹² Guiding Principles and objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership. (20/11/2012) [En línea] Melbourne, Australia: Department of Foreign Affairs and Trade (10/11/16) Disponible en: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/Pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx>

²¹³ Traducción propia a partir de Ibíd. p.1 15/04/16

El acuerdo RCEP se negocia entre ASEAN y seis socios estratégicos más. En 2010 ASEAN se convirtió en una zona de libre comercio con una disminución del 99% de los aranceles a la importación. Es importante aclarar que cuando ASEAN negocia acuerdos, no actúa como una entidad legal que adquiere compromisos, sino que son sus estados miembros, como sujetos individuales, los que asumen los derechos y obligaciones que surgen de cada acuerdo en particular.

Esta forma de negociar puede contribuir a cumplir el objetivo principal de RCEP. Aunque algunos autores como Alonso P. Ferrando, consideran que este tipo de integración tuvo y tiene lagunas importantes en áreas de política, así como en la profundidad de compromisos. Respecto a los temas que se abordan en el RCEP, estos son muy similares a los abordados por el TPP:

Esquema 3.1 Temas del Acuerdo RCEP



Fuente: Elaboración propia con información de: Guiding Principles and objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership. (20/11/2012) [En línea] Melbourne, Australia: Department of Foreign Affairs and Trade

El RCEP pretende respetar las asimetrías económicas, y establecer medidas de acuerdo al nivel de desarrollo de los participantes para atender las necesidades específicas de cada país.

Existen algunos riesgos que las economías de ASEAN tendrán que asumir:

- Los países que lideran ambos proyectos pueden demeritar el rol de ASEAN en la región.

- Existe el riesgo de que el RCEP solo pueda lograr un comercio y liberalización de inversiones limitados al ser tan diversos en términos de desarrollo económico, con lo cual buscaran proteger los sectores productivos más sensibles.
- El RCEP tendrá que mejorar la cobertura de temas que se abordan.
- Las pequeñas y medianas empresas subutilicen las normas del acuerdo RCEP debido a una limitada comprensión de disposiciones legales.
- Muchos países de ASEAN tendrán dificultades para costear la infraestructura en transporte²¹⁴

De acuerdo con Sergio Caballero Santos²¹⁵

*“Desde Pekín con base al típico discurso oficial diplomático y no confrontativo, se apuesta a que el TPP no es una amenaza, sino que podría funcionar de forma complementaria al RCEP. Sin embargo es digno de destacar que este proyecto del RCEP, que aglutina a la práctica totalidad de Asia y Oceanía, se ha presentado como una iniciativa flexible”.*²¹⁶

Pareciera un ejercicio de seducción en donde las economías asiáticas tienen que elegir entre el TPP y el RCEP (sobre todo en Japón). Por su parte la iniciativa china parece menos rígida, más condescendiente y benéfica al ser países tan cercanos en términos geográficos. En contra parte, la iniciativa estadounidense es caracterizada por ser extremadamente rígida en los estándares comerciales y de inversión, con participantes de distintos niveles de desarrollo y diferentes regiones geográficas y económicas.

²¹⁴ Ferrando, A. (2013). *Asia Oriental y Sudeste Asiático: de la ASEAN al RCEP*. Argentina: Instituto de Estrategia Internacional de la Cámara de Exportadores de la República p. 8

²¹⁵ Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad Autónoma de Madrid.

²¹⁶ Caballero Santos, S. (2014). El Acuerdo Transpacífico y su efecto en América Latina. *Meridiano 47-Boletim de Análise de Conjuntura em Relações Internacionais*, (141) p. 56

3.5 Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) vs Acuerdo de Asociación Económica Regional Integral (RCEP)

Ambos acuerdos tienen países en común sin embargo los temas que se tratan a cada uno son variados. En ese sentido, se realiza la siguiente comparación:

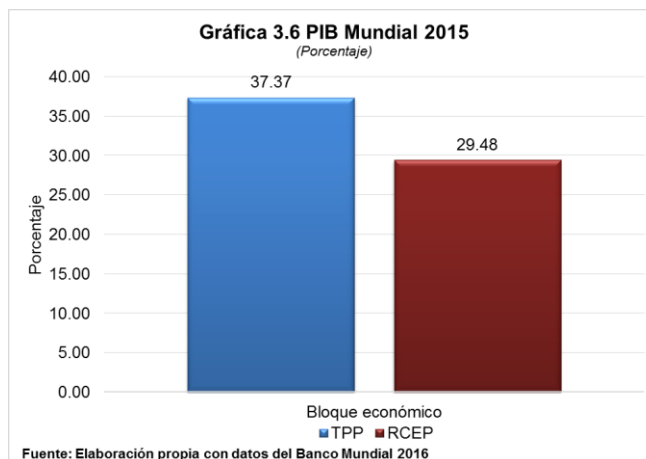
Cuadro 3.7 Temas que aborda TPP y RCEP			
	Tema	TPP	RCEP
Tradicional	Comercio de bienes y servicios	•	•
	Inversión	•	•
	Propiedad intelectual	•	•
	Obstáculos al comercio	•	•
	Compras del sector público	•	•
	Mercado laboral	•	•
	Medio ambiente	•	•
	Administración aduanera	•	•
	Telecomunicaciones	•	•
	Reglas de origen	•	•
Nueva Generación	Comercio electrónico	•	
	Empresas Propiedad del Estado - EPEs	•	
	Competitividad y facilitación de negocios	•	
	Desarrollo	•	
	Pequeñas y Medianas empresas	•	
	Desarrollo de Capacidades (integración de zonas marginadas/rurales)	•	
	Coherencia regulatoria	•	
Transparencia y anticorrupción	•		

Fuente: Elaboración propia 2016 con base en: New Zealand Foreign Affairs & Trade (2016) Text of the Trans-Pacific Partnership Agreement. En New Zealand Foreign Affairs & Trade [En línea] y Guiding Principles and objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership. (2012) [En línea] Melbourne, Australia: Department of Foreign Affairs and Trade.

En el cuadro 3.7 se observa que los temas que aborda el acuerdo RCEP son considerados tradicionales, esto puede generar cierta desventaja al acuerdo que lidera China, pues no incluye temas de nueva generación, y ante esta diferencia algunos países pueden sentirse más atraídos por el TPP.

Por otra parte, debido a la competencia entre el TPP y el RCEP, es necesario realizar un comparativo estadístico de algunos indicadores macroeconómicos, para visualizar el impacto económico que generará e la economía internacional los proyectos TPP y RCEP.

En la gráfica 3.4 se hace un comparativo del impacto económico mundial de los distintos bloques que, al menos hasta 2016, se encuentran en proceso de implementación y proceso negociador:



Es claro que el bloque que predomina en términos de Producto Interno Bruto es el TPP, al integrar a economías como Estados Unidos y Japón.

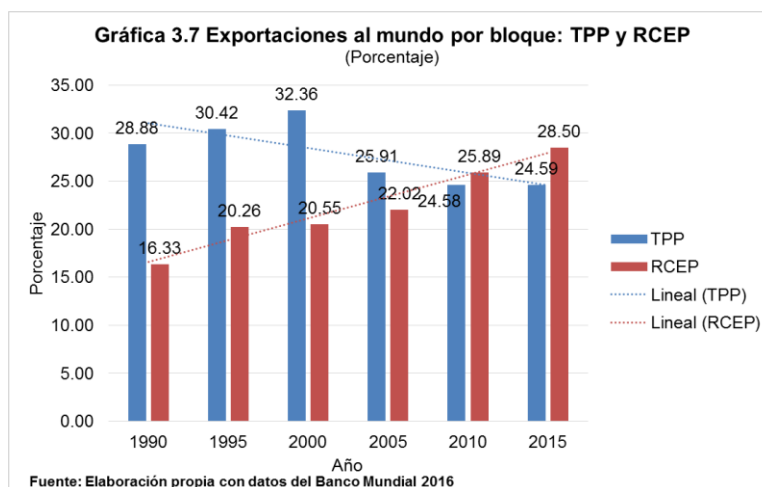
En términos productivos, se observa el comportamiento del PIB en el cuadro 3.8: desde el año 2000, los países del bloque RCEP han aumentado su participación en el producto mundial. Teniendo una participación en el PIB mundial en el año 2000 con 20.33% a 29.48% en 2015. Mientras que los países del TPP, desde el año 1900 hasta el 2000 aportaron el 43% al PIB Mundial y para 2015 únicamente el 37.37%. Lo cual es reflejo de la dinámica internacional de los últimos 30 años, donde las economías en desarrollo crecen mucho más que las economías desarrolladas.

También se observa que en 2015 Estados Unidos representó el 22.3%, del bloque TPP, por lo que los 11 países restantes únicamente representaron el 13.7%. Mientras que en el bloque RCEP, China predomina con el 13.3% del PIB mundial. Con esto se comprueba que cada bloque tiene un país que domina desde el aspecto económico y mucho dependerá de los países dominantes el resultado de las negociaciones.

Cuadro 3.8 Participación en el Producto Interno Bruto del mundo						
<i>(Porcentaje)</i>						
País	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Australia*	1.62	1.64	1.70	1.72	1.74	1.74
Brunei D.*	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Canadá	2.69	2.63	2.71	2.64	2.46	2.40
Chile	0.21	0.29	0.30	0.32	0.33	0.35
Estados Unidos	24.05	24.57	25.62	24.97	22.79	22.15
Japón*	12.08	11.65	10.26	9.37	8.38	7.59
Malasia*	0.22	0.31	0.33	0.36	0.39	0.44
México	1.64	1.64	1.77	1.66	1.60	1.62
Nueva Zelanda*	0.22	0.24	0.23	0.24	0.22	0.22
Perú	0.16	0.18	0.17	0.18	0.23	0.25
Singapur*	0.18	0.24	0.27	0.30	0.36	0.38
Viet Nam*	0.08	0.10	0.12	0.15	0.18	0.21
TPP	43.18	43.52	43.51	41.91	38.69	37.37
Australia	1.62	1.64	1.70	1.72	1.74	1.74
Brunei D.	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Camboya	NA	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02
China	2.19	3.51	4.48	6.14	9.20	11.78
Corea del Sur	1.00	1.31	1.43	1.55	1.67	1.70
Filipinas	0.25	0.25	0.25	0.27	0.30	0.36
India	1.29	1.49	1.69	2.01	2.60	3.17
Indonesia	0.80	1.04	0.91	0.99	1.15	1.32
Japón	12.08	11.65	10.26	9.37	8.38	7.59
Malasia	0.22	0.31	0.33	0.36	0.39	0.44
Myanmar	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Nueva Zelanda	0.22	0.24	0.23	0.24	0.22	0.22
Laos	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Singapur	0.18	0.24	0.27	0.30	0.36	0.38
Tailandia	0.38	0.50	0.44	0.49	0.52	0.53
Viet Nam	0.08	0.10	0.12	0.15	0.18	0.21
RCEP	20.33	22.33	22.16	23.62	26.75	29.48

(*) Países que forman parte de ambos bloques: TPP y RCEP.
 (ND) No se encontraron datos disponibles
 Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2016

En cuanto a los flujos comerciales, la capacidad exportadora de cada bloque es determinante para el desarrollo económico de los países participantes y el flujo comercial. La gráfica 3.7 muestra las exportaciones de ambos bloques.



La tendencia del bloque TPP indica que ha decrecido su capacidad exportadora pasando de 28.88% a 24.59% de exportaciones totales al mundo, es decir, ha perdido 4.29% de exportaciones frente al mundo. Por el contrario, la tendencia del bloque RCEP indica que este ha elevado su capacidad productiva y casi la ha duplicado. En 1990 los países que integran el RCEP exportaban 16.33%, para 2015 proporcionaron el 28.50%, es decir, aumentó 12.17% de exportaciones al mundo.

La disminución de las exportaciones del TPP, corresponde con el aumento de exportaciones asiáticas al mundo y es una prueba más de la pérdida de poder económico y político de Estados Unidos.

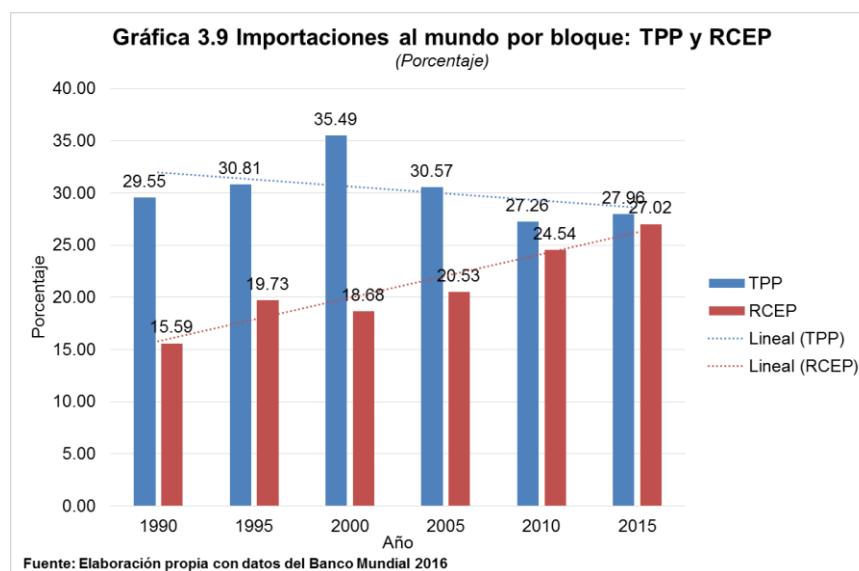
El flujo exportador de los países desarrollados como Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia ha disminuido desde la década de 1990, tal y como se aprecia en el cuadro 3.9.

En cuanto a importaciones se refiere, la gráfica 3.6 muestra que la tendencia en el bloque TPP ha disminuido muy poco desde 1990. Las importaciones de este grupo de países pasó de 29.55% en 1990 a 27.02% del total de importaciones del mundo en 2015. En el caso del bloque RCEP la tendencia de las importaciones al mundo indica que ha crecido, pasando de 15.59% a 27.02%; es decir, un aumento del 9%.

El año 2010 fue importante para las economías asiáticas ya que en términos de exportaciones e importaciones al mundo superaron al bloque conformado por las economías del TPP. Considerando también que en el año 2010 Estados Unidos pasaba por un periodo de crisis económica, lo cual se reflejó en un mayor déficit de balanza comercial.

Cuadro 3.9 Exportaciones al mundo por bloques: TPP y RCEP (Porcentaje)						
País/Año	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Australia*	1.09	1.02	1.02	0.97	1.17	1.25
Brunei D.*	0.05	0.04	0.05	0.05	0.05	0.06
Canadá	3.46	3.38	4.14	3.34	2.48	2.30
Chile	0.25	0.32	0.29	0.37	0.44	0.34
Estados Unidos	12.81	12.58	13.84	10.15	9.79	10.59
Japón*	7.41	7.47	6.49	5.07	4.43	3.47
Malasia*	0.76	1.29	1.42	1.26	1.17	0.99
México	1.13	1.34	2.27	1.78	1.66	1.90
Nueva Zelanda*	0.28	0.29	0.24	0.25	0.23	0.26
Perú	0.10	0.10	0.11	0.15	0.21	0.19
Singapur*	1.49	2.47	2.29	2.23	2.49	2.43
Viet Nam*	0.05	0.11	0.21	0.28	0.44	0.82
TPP	28.88	30.42	32.36	25.91	24.58	24.59
Australia	1.09	1.02	1.02	0.97	1.17	1.25
Brunei D.	0.05	0.04	0.05	0.05	0.05	0.06
Camboya	ND	0.02	0.02	0.03	0.03	0.06
China	1.32	2.31	3.14	5.93	8.47	11.43
Corea, República	1.71	2.31	2.48	2.56	2.86	2.97
Filipinas	0.28	0.42	0.53	0.37	0.37	0.38
India	0.53	0.60	0.77	1.25	1.98	2.20
Indonesia	0.67	0.82	0.85	0.76	0.97	0.85
Japón	7.41	7.47	6.49	5.07	4.43	3.47
Malasia	0.76	1.29	1.42	1.26	1.17	0.99
Myanmar	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Nueva Zelanda	0.28	0.29	0.24	0.25	0.23	0.26
Lao	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02
Singapur	1.49	2.47	2.29	2.23	2.49	2.43
Tailandia	0.68	1.09	1.03	1.00	1.19	1.32
Viet Nam	0.05	0.11	0.21	0.28	0.44	0.82
RCEP	16.33	20.26	20.55	22.02	25.89	28.50

Notas: Para Brunéi, Nueva Zelanda, India, Tailandia no se encontraron datos disponibles de 2015, motivo por el cual se utilizaron datos de 2014
 (*) Países que son participantes de ambos bloques: TPP y RCEP
 (ND) No se encontraron datos disponibles
 Fuente: Elaboración propia a con datos del Banco Mundial 2016



En el cuadro 3.10, se observa a detalle el comportamiento de las importaciones en los distintos países integrantes de RCEP y TPP desde el año 1990 hasta 2015.

Cuadro 3.10 Importaciones al mundo por bloques: TPP y RCEP						
<i>(Porcentaje)</i>						
Pais/Año	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Australia	1.22	1.16	1.12	1.13	1.27	1.38
Brunei D.	0.03	0.04	0.03	0.02	0.02	0.03
Canadá	3.37	3.15	3.62	3.02	2.71	2.54
Chile	0.22	0.31	0.29	0.31	0.37	0.35
Estados Unidos	14.37	14.28	18.59	15.90	12.83	13.47
Japón	6.64	6.50	5.63	4.62	4.17	3.77
Malasia	0.73	1.38	1.19	1.02	0.98	0.91
México	1.18	1.14	2.32	1.90	1.77	2.08
Nueva Zelanda	0.27	0.28	0.22	0.27	0.22	0.26
Perú	0.08	0.15	0.12	0.12	0.19	0.22
Singapur	1.38	2.29	2.14	1.96	2.22	2.12
Viet Nam	0.07	0.14	0.23	0.30	0.50	0.83
TPP	29.55	30.81	35.49	30.57	27.26	27.96
Australia	1.22	1.16	1.12	1.13	1.27	1.38
Brunei D.	0.03	0.04	0.03	0.02	0.02	0.03
Camboya	ND	0.03	0.03	0.04	0.04	0.06
China	1.12	2.09	2.84	5.19	7.49	9.91
Corea del Sur	1.75	2.45	2.34	2.42	2.75	2.60
Filipinas	0.34	0.52	0.55	0.42	0.40	0.46
India	0.62	0.69	0.82	1.44	2.44	2.56
Indonesia	0.62	0.88	0.63	0.67	0.92	0.87
Japón	6.64	6.50	5.63	4.62	4.17	3.77
Malasia	0.73	1.38	1.19	1.02	0.98	0.91
Myanmar	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Nueva Zelanda	0.27	0.28	0.22	0.27	0.22	0.26
Lao	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.03
Singapur	1.38	2.29	2.14	1.96	2.22	2.12
Tailandia	0.81	1.29	0.90	1.03	1.12	1.23
Viet Nam	0.07	0.14	0.23	0.30	0.50	0.83
RCEP	15.59	19.73	18.68	20.53	24.54	27.02

Notas: Para Brunéi, Nueva Zelanda, India, Tailandia no se encontraron datos disponibles de 2015, motivo por el cual se utilizaron datos de 2014
 (*) Países que son partícipes de ambos bloques: TPP y RCEP
 (ND) No se encontraron datos disponibles
 Fuente: Elaboración propia a con datos del Banco Mundial 2016

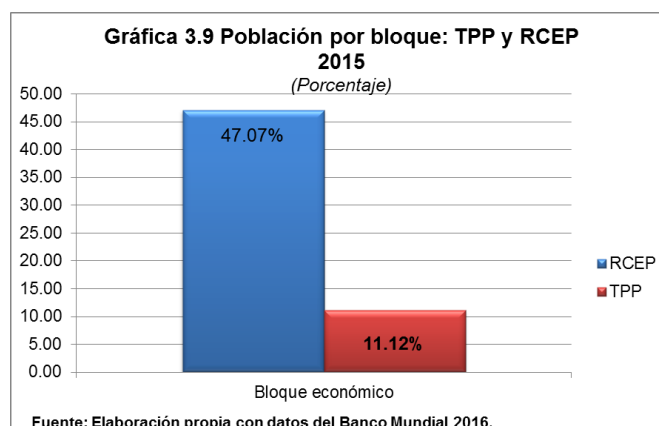
En el cuadro 3.11 se muestran los flujos intrarregionales e interregionales durante 2014. Se destaca que el 32% de las exportaciones de mercancías al mundo es realizado por Asia, solo después de Europa que exporta al mundo 36.8%. Del 100% de mercancías “exportadas al mundo” desde Asia, el 56% es intrarregional, con lo cual se puede deducir que el nivel de integración comercial es elevado. En el caso de Europa el comercio es intrarregional representando el 68.7% y se justifica por la política comercial que existe entre los miembros de la Unión Europea.

Sin duda, el mercado más grande se integra en el bloque RCEP, primordialmente por número de personas que podrán adquirir bienes y servicios, y a su vez la cantidad de millones de manos que pueden ser empleadas en los sectores más productivos. La población de RCEP es 4.2 veces más grande que la del TPP.

Cuadro. 3.11 Comercio intrarregional e interregional de mercancías, 2014
(miles de millones de dólares y porcentajes)

Origen	América del Norte	América del Sur y Central	Europa	África	Oriente Medio	Asia	Mundo
Valor							
Mundo	3195.25	743.99	6791.82	638.51	780.02	5485.30	18493.72
América del Norte	1251.43	214.07	379.10	43.36	79.17	503.91	2492.76
América del Sur y Central	172.64	179.39	114.04	17.67	16.80	170.36	694.88
Europa	539.88	119.16	4665.31	221.47	228.95	738.44	6810.50
África	39.12	28.58	201.29	98.08	18.18	151.69	555.43
Oriente Medio	99.20	10.88	147.50	35.70	112.97	693.91	1287.81
Asia	1064.63	184.95	899.70	206.65	301.52	3093.10	5917.25
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones totales de mercancías de cada región							
Mundo	17.28	4.02	36.72	3.45	4.22	29.66	100.00
América del Norte	50.20	8.59	15.21	1.74	3.18	20.22	100.00
América del Sur y Central	24.84	25.82	16.41	2.54	2.42	24.52	100.00
Europa	7.93	1.75	68.50	3.25	3.36	10.84	100.00
África	7.04	5.15	36.24	17.66	3.27	27.31	100.00
Oriente Medio	7.70	0.84	11.45	2.77	8.77	53.88	100.00
Asia	17.99	3.13	15.20	3.49	5.10	52.27	100.00
Participación de las exportaciones de cada región en las exportaciones mundiales de mercancías a la región							
Mundo	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
América del Norte	39.17	28.77	5.58	6.79	10.15	9.19	13.48
América del Sur y Central	5.40	24.11	1.68	2.77	2.15	3.11	3.76
Europa	16.90	16.02	68.69	34.69	29.35	13.46	36.83
África	1.22	3.84	2.96	15.36	2.33	2.77	3.00
Oriente Medio	3.10	1.46	2.17	5.59	14.48	12.65	6.96
Asia	33.32	24.86	13.25	32.36	38.66	56.39	32.00
Parte de las corrientes comerciales regionales en las exportaciones mundiales de mercancías							
Mundo	17.28	4.02	36.72	3.45	4.22	29.66	100.00
América del Norte	6.77	1.16	2.05	0.23	0.43	2.72	13.48
América del Sur y Central	0.93	0.97	0.62	0.10	0.09	0.92	3.76
Europa	2.92	0.64	25.23	1.20	1.24	3.99	36.83
África	0.21	0.15	1.09	0.53	0.10	0.82	3.00
Oriente Medio	0.54	0.06	0.80	0.19	0.61	3.75	6.96
Asia	5.76	1.00	4.86	1.12	1.63	16.73	32.00

Fuente: Informe sobre comercio mundial 2015



La población será un factor determinante en el PIB no solo por la cantidad de personas de las que se dispone para laborar en las actividades productivas, también por el mercado potencial de consumidores que ha representado Asia frente al mundo. En el caso del TPP, solo tres países de los doce participantes tienen una población superior a los 100 millones de habitantes.

Además, la población tiende a crecer lentamente en los países desarrollados, donde por lo regular la especialización del trabajo genera mayores costos laborales, por lo

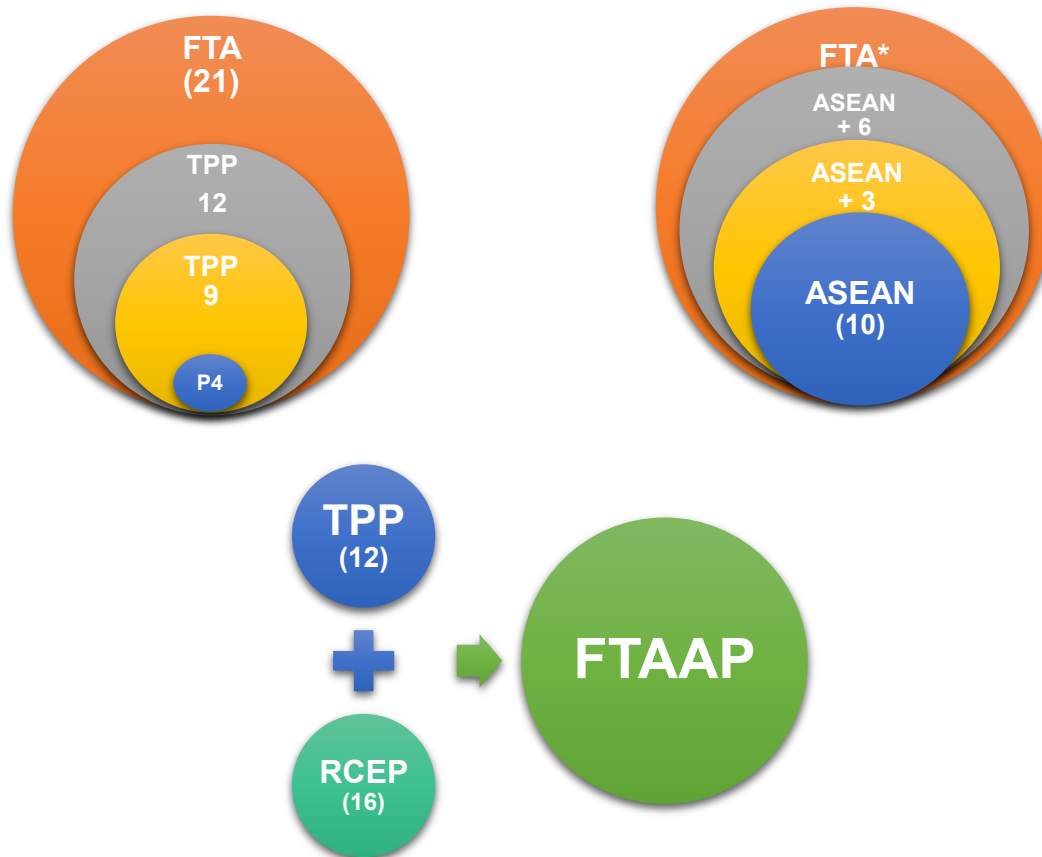
cual las empresas tienden a relocalizar plantas productivas en países donde el costo laboral es más bajo.

Debido a las consideraciones sobre la creación de un área de libre comercio en la región del Pacífico, tanto TPP como RCEP son propuestas que impactarán en el comercio internacional en las próximas décadas. En términos de integración, se presenta el esquema 3

Esquema 3.2 TPP + RCEP = Free Trade Agreement Asia Pacific

TPP

RCEP



Fuente: Elaboración propia 2016 a partir de Petri, P., Plummer, M., & Zhai F. (2012). *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment*. Washington, DC – USA: Peterson Institute for International Economics. p.28

El esquema 3 muestra los posibles escenarios que las distintas plataformas podrían seguir para llegar a la creación de una Zona de Libre Comercio en la región.

En el caso del TPP, la negociación inició con 4 países en el acuerdo Pacific Four, que detonó el interés de ocho países más, -propuesta que fue aprovechada por Estados Unidos- transformando el P4 en TPP y negociando así el acuerdo entre doce países. El TPP ha quedado abierto para la integración de cualquier miembro de APEC que esté dispuesto a cumplir con los estándares del acuerdo, logrando de esta manera la integración de los 21 países miembros de APEC.

En el caso de RCEP, la negociación se planteó inicialmente entre los países de ASEAN +3, es decir, los diez países de ASEAN más China, Japón y Corea del Sur. En el siguiente escenario se integra por ASEAN + 6, es decir ASEAN + 3 se adhieren Australia, Nueva Zelandia e India. En 2016 el acuerdo se negocia entre ASEAN + 6 y para la creación de la Zona de Libre Comercio se espera la integración de otras economías de la región Asia Pacífico; sin embargo, se desconoce si podrán integrarse países del continente americano.

Ambas propuestas de integración refuerzan el interés de los países por la creación de la zona de libre comercio. Establecer una futura área de libre comercio en la región ayudaría a deshacer el “spaguetti bowl” que ya existe. Además siete de las doce economías del TPP son parte de las negociaciones del bloque que lidera China.

Considerando que ambas propuestas son complementarias en términos de competitividad, mercado y aspectos culturales, es solo un poco “más fácil” visualizar una futura área de libre comercio en la región de Asia Pacífico. Pero las estrategias geoeconómicas que se implementarán en cada acuerdo vuelven complicada la futura integración, debido a que Estados Unidos y China como líderes de cada propuesta actúan de manera diferente en la escena internacional.

No se descarta la posibilidad de un conflicto entre el TPP y RCEP principalmente por la rivalidad entre Estados Unidos y China, ya que los efectos recaerán en las economías de ASEAN y aquellas que son miembros de ambas propuestas integracionistas, generando un desequilibrio en la integración que ya existe en la región.

Por ejemplo, el TPP por sí mismo, exige que en el mercado interno de cada país existan normatividades que permitan actuar al libre mercado. Países como Vietnam y México desde hace algunos años han implementado reformas estructurales en sus sectores productivos para que al entrar en vigor el acuerdo puedan participar y competir plenamente en el mercado del TPP.

Precisamente, esta situación ha sido un impedimento para que China se integre porque hay muchas reformas estructurales que implementar si se desea ser parte del tan demandado “acuerdo innovador del siglo XXI”, donde se vela porque se cumplan las normatividades y estándares de comercio internacional.

Por esta razón se considera que China ha creado su propio acuerdo, pero si lo que China desea es convertirse en la economía más importante del mundo debe tener la capacidad de poder reformar su mercado interno y claro que lo hará, pero a su ritmo y bajo sus condiciones.

De alguna manera, la participación de China en el TPP aceleraría este proceso de reformas estructurales. Sin embargo, China no participa y quizá ocurra un situación similar a su integración en la OMC; mientras se consideraba su participación, China implementaba políticas para crecer cada vez más.

A pesar de esta competencia en la región Asia Pacífico, Estados Unidos está dispuesto a mantener su poder económico al establecer nuevas reglas en materia de comercio e inversión, no solo en el oriente con el Tratado de Asociación Transpacífico, (TPP) también en el occidente, con el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión con la Unión Europea mejor conocido como TTIP. Con ambos tratados buscará tener bajo su control el comercio internacional.

Está claro que China se ha convertido en un actor dinámico en la economía mundial y que durante los próximos años esta situación no cambiará. La influencia que China ejerce alrededor del mundo seguirá creciendo en la medida que siga entablando relaciones estrechas con el resto del mundo, y por ahora, no se vislumbra un competidor con el impacto suficiente para disminuir el dinamismo chino.

A lo largo de este capítulo, se ha expuesto el surgimiento y desarrollo de China como potencia económica y comercial en el mundo. Se desarrollaron los argumentos que sostienen la hipótesis de este trabajo, la cual muestra como Estados Unidos busca a través del TPP, mermar la influencia ejercida por China alrededor del mundo.

En ese sentido el TPP resulta una estrategia de “Poder Inteligente” que pretende contener a China, por medio del establecimiento de altos estándares en temas tradicionales y de nueva generación en el comercio internacional.

Del lado occidental, Estados Unidos busca recuperar su hegemonía a través del Tratado de Asociación Transpacífico (TPP); mientras que del lado oriental China lo intentará con la Asociación Económica Integral Regional (RCEP). En el ámbito internacional estas iniciativas contribuirán a la plataforma de libre comercio en la región del Pacífico. Desde el punto de vista nacional es importante considerar cómo afecta esto a México ¿Cuál es la relevancia del TPP para el país? En el siguiente capítulo se abordan estos temas.

Capítulo IV

**México en el Tratado de Asociación
Transpacífico**

“Lo que debe quedar claro es que ningún proceso de integración es absolutamente benéfico. En economía, 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 por pagarlo; pero, sobre todo, si vale la pena pagarlo”.²¹⁷

Antonio Gazol

En el capítulo anterior se escribió acerca de la geopolítica y geoeconomía en torno al TPP. También se presentó la propuesta de integración económica de China – RCE- así como algunos indicadores macroeconómicos que explican el impacto de los bloques económicos en el mundo. En este capítulo se aborda la economía de México inserta en el marco del TPP.

En la primera parte se escribe brevemente acerca de la inserción de México en el comercio internacional desde 1994 con el TLCAN, sus 11 TLC, así como los resultados, con la finalidad de contextualizar el escenario de su ingreso al TPP. Posteriormente, se aborda la justificación económica de México para ingresar al TPP desde una visión institucional, como una forma de renegociación del TLCAN, la importancia económica y un breve análisis de las condiciones a las que se enfrentará México en el TPP.

Las preguntas al respecto son demasiadas, pero principalmente se intenta responder ¿Por qué México decidió integrarse al TPP? ¿En realidad con el TPP la economía mexicana obtendrá grandes beneficios? ¿Será que la apuesta del gobierno mexicano por el libre comercio por fin dará resultados? Ahora sí, ¿México se encaminará a la senda del desarrollo? ¿Con el TPP se romperá la brecha del desarrollo entre el norte y sur del país? En términos productivos y competitivos ¿México está preparado para insertarse en la dinámica del TPP?

²¹⁷ Gazol, A. *Op. cit.* (3) p. 96

4.1 El comercio internacional de México

En el Capítulo I se mostró cómo históricamente los países han emprendido procesos de integración, teniendo como base la complementariedad a través del comercio internacional. En el caso de México, después de haber tenido una política de sustitución de importaciones y una larga crisis de la deuda, el 17 de diciembre de 1992, adoptó una postura a favor de la apertura comercial, firmando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte²¹⁸.

Desde una visión regional, las expectativas del tratado eran muy positivas ya que se consolidaría el mercado más grande del mundo con 384 901 570 millones de personas, el equivalente a 5.24% de la población mundial²¹⁹. En aquel entonces, se decía que cada país aprovecharía sus ventajas comparativas²²⁰ o su dotación particular de recursos, vendrían abundantes flujos de IED, con los cuales generarían grandes encadenamientos productivos, que a su vez incrementarían la productividad y competitividad. Idealmente, aumentarían los empleos, la generación de bienes y servicios para consumo final en la región, y con ello un aumento sustancial en la calidad de vida de la población.

Aunque se decía que los tres países obtendrían grandes beneficios, cada socio tenía sus propias expectativas:

“Los mexicanos deseaban que su país se volviera de primer mundo; los canadienses querían que el acuerdo detuviera la imposición de aranceles estadounidenses a las maderas y obligara a los Estados Unidos a respetar las decisiones del mecanismo de solución de controversias; y los Estados Unidos deseaban que el TLCAN pusiera fin a la migración indocumentada desde México”²²¹

²¹⁸ El TLCAN entró en vigor el 01 de enero de 1994. Información obtenida en: http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp 26/09/2016

²¹⁹ Datos del Banco Mundial 2016

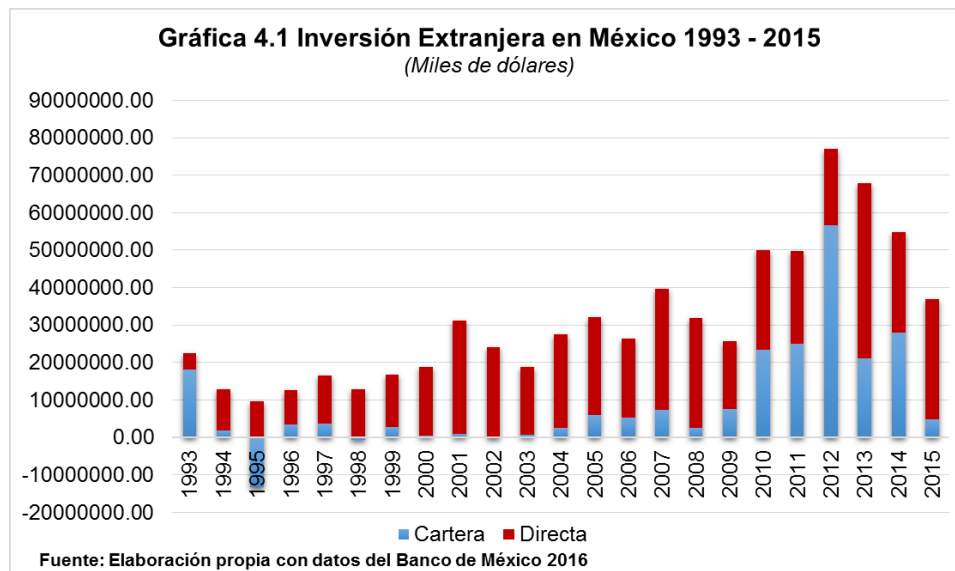
²²⁰ Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de la producción de ese bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en otros países. Tomado de: Krugman. P. *Op. cit.*(98) p 29

²²¹ Pastor, R. *Op. cit.*(196) p. 22

La región norteamericana vivió dos etapas desde que el TLCAN entró en vigor: la primera de 1994 a 2000 fue de crecimiento e integración acelerada; la segunda de 2001 a 2010 representó un declive²²². A pesar de ser una propuesta de integración “atractiva” en términos comerciales y de inversión, a 22 años de su implementación, es sumamente criticada por los resultados obtenidos. De acuerdo con Robert A. Pastor:

“...Si se juzga al TLCAN por sus metas específicas, fue exitoso. El TLCAN buscaba acabar con las barreras al comercio y la inversión y lo logró. Como resultado el comercio se triplicó y la inversión extranjera directa creció seis veces en América del Norte desde 1994”... economistas del Banco Mundial estimaron que para 2002 el PIB per cápita de México era 4 a 5 por ciento mayor, sus exportaciones 50% y su inversión 40% mayor de lo que hubieran sido sin el TLCAN”²²³.

En ese sentido, el comportamiento de la Inversión Extranjera en México fue la siguiente:

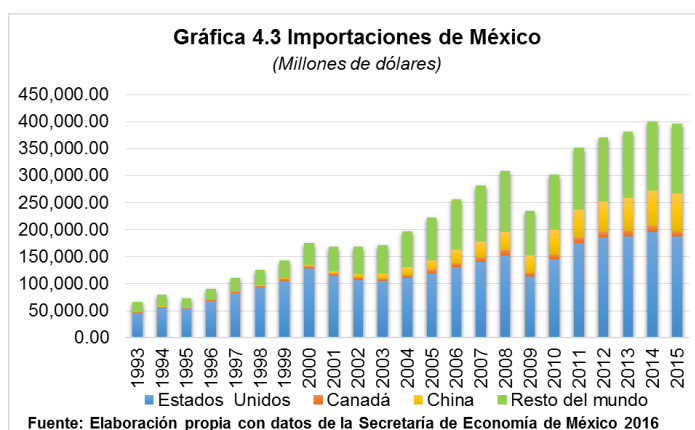
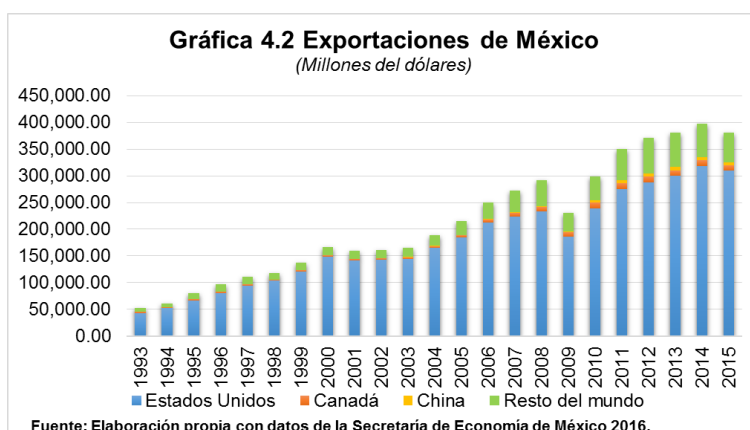


²²² *Ibíd.* p. 25

²²³ *Ibíd.* p. 23

Efectivamente la Inversión Extranjera aumentó, aunque no considerablemente. Resulta destacable que el volumen de Inversión Extranjera Directa en promedio sea de 23, 678, 265 mdd, a diferencia de la Inversión Extranjera de Cartera que desde el año 2010 aumentó drásticamente. Esto es preocupante porque la Inversión Extranjera de Cartera no genera beneficios en la base productiva del país de manera directa. Sin embargo, indirectamente permite una mayor disponibilidad de financiamiento para los diversos procesos productivos.

En lo que a comercio se refiere, los resultados fueron los siguientes:



Destaca la concentración en el mercado norteamericano, por un lado el mayor flujo es proviene de Estados Unidos, en cambio con Canadá pareciera que no hay un acuerdo de libre comercio, ya que el flujo comercial ha sido estático.

También, es trascendente el comportamiento de las exportaciones e importaciones ya que ambas aumentaron considerablemente. Sin embargo, México ha carecido de una sólida base productiva que le permita aumentar la competitividad a lo largo de la cadena; ante este escenario las diversas industrias –principalmente las manufactureras- han optado por abastecer la demanda interna de productos importados.

Mucho se afirma sobre el crecimiento de las exportaciones mexicanas, pero resulta abrumador si comparamos el comercio de México en el mundo. En ese sentido el

cuadro 4.1 muestra el comercio internacional de México comparado con China, economía que para 1993 transitaba de la semi-autarquía a la apertura comercial y con Brasil por ser una economía de características similares a México.

Cuadro 4.1 Exportaciones e importaciones mundiales de México, China y Brasil				
Año	1993		2015	
País/ X,M	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones
México	1.25	1.45	1.90	2.08
China	1.34	1.56	11.43	9.91
Brasil	0.94	0.83	1.09	1.23

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2016

En 1993 México y China aportaban un porcentaje similar al comercio internacional; para 2015 existe una brecha de 8.5% aproximadamente entre ambos países en su participación en el comercio internacional. Al comparar la economía mexicana con la brasileña, se encuentra una diferencia de 0.8%, lo cual resulta menos abrumador. De lo anterior, resulta importante destacar que en poco menos de veinte años la economía de China despuntó en el comercio internacional, mientras que la mexicana permaneció prácticamente estancada.

Por otra parte, desde el punto de vista social, las expectativas del TLCAN tienen mucho que decir. Una de las ventajas comparativas de México en el TLCAN, era el mercado laboral. Debido a la existencia de abundante mano de obra y costos laborales bajos, idealmente las empresas norteamericanas trasladarían o establecerían algunas de sus plantas productoras en México, justamente para aprovechar dicho mercado laboral.

En México se idealizó que el número de empleos formales aumentarían y de esta forma disminuiría la migración de mexicanos hacia Estados Unidos. Sin embargo, el número de plantas productoras que llegaron no fueron suficientes para absorber la ventaja comparativa del mercado laboral en México, principalmente porque decidieron establecerse en otro lugar: China.

En el cuadro 4.2 se observa la dinámica laboral en México. Al observar la población ocupada, destaca el hecho de que desde 1994 solo se han creado poco más de 19

millones de empleos²²⁴, para una población que asciende a poco más de 125 millones.

Cuadro 4.2 Crecimiento de la población en México 1994 - 2014					
	1994	2000	2005	2010	2014
Población Total	92 663 664	102 808 590	109 747 906	118 617 542	125 385 833
Población Económicamente Activa	34 920 892	40 255 073	44 349 073	50 752 609	55 561 477
Población Ocupada	33 454 215	39 208 441	42 796 855	48 113 473	52 838 964
Desempleo	1 466 677	1 046 632	1 552 217	2 639 135	2 722 512
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2016					

En 2016, aún es cuestionable el éxito del TLCAN en México, las opiniones sobre su funcionamiento son compartidas. De acuerdo con José Luis de la Cruz²²⁵, el TLCAN ha tenido poca funcionalidad en México debido a que los objetivos de crecimiento económico vinculados a él, no se han cumplido:

*“A excepción de algunos sectores, no existe una integración productiva que genere mayor valor agregado; tampoco se aprovecharon las ventajas comparativas de cada país en la producción compartida; no se ha incrementado la competitividad, ni la captación inversión extranjera directa; y todavía más preocupante, no se alcanzó a crear un mayor número de empleos formales y de calidad para elevar el nivel de vida de la población”.*²²⁶

Las opiniones sobre el TLCAN son positivas y negativas. Al observar las estadísticas, se infiere que el tratado cumplió su cometido. El comercio aumentó sustancialmente y la inversión extranjera también. Sin embargo, al realizar un análisis de la economía mexicana se encuentran diversos problemas que hasta 2016 no han tenido solución.

²²⁴ Además la metodología, cambio en 1994, la edad en que se consideraba a la población en edad de trabajar era a los 12, durante el sexenio de Vicente Fox se consideró a los mayores de 14 años. Para el sexenio de Enrique Peña Nieto se considera a los mayores de 15 años. Elaboración propia con base en el proceso de investigación.

²²⁵ Dr. En economía Director del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico AC, Presidente de la Comisión de Estudios Económicos de CONCAMIN.

²²⁶ Conferencia: De la Cruz G. J. *TPP y TLCAN* IDIC -Instituto de Investigaciones Jurídicas 9/11/2015

El problema para México fue que adoptó al TLCAN con esperanzas de pertenecer al “primer mundo”. Este tratado se visualizó como un objetivo y no una herramienta para generar el crecimiento y desarrollo económico que se necesitaba. Es cierto que el comercio y la inversión aumentaron sustancialmente desde la entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, existen algunos elementos que frenaron el desarrollo óptimo de la economía mexicana:

- La falta de políticas de desarrollo industrial, sectorial y regional adecuado.
- El tener una planta productiva poco preparada para la apertura comercial, con instrumentos de financiamiento dirigidos a la especulación y no a la producción.
- La existencia de una infraestructura inapropiada para la logística comercial global²²⁷.

Sin haber desarrollado una sólida base industrial para ingresar al TLCAN, la planta productiva del país se debilitó, y con las siguientes administraciones se siguieron firmando tratados de libre comercio. De acuerdo con la Secretaría de Economía, México cuenta con 11 Tratados de Libre Comercio con 46 países; 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones APPRIs con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado, Acuerdos de Complementación Económica y Alcance Parcial como parte de la Asociación Latinoamericana de integración ALADI²²⁸.

En el cuadro 4.3, se desglosa el comportamiento de las exportaciones e importaciones desde 1993, antes de que entrara en vigor el TLCAN y hasta 2015. Se destaca el comportamiento de las exportaciones mexicanas a la Unión Europea, ya que el flujo comercial ha cambiado muy poco desde 1993, con la apertura comercial, en 2001 se firma el TLCUEM y en 2016 a casi 15 años de haber entrado en vigor el flujo parece estático. Ante el mundo México se coloca como uno de los

²²⁷ Oropeza, A. coord. (2014). *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* Primera Edición. México: Instituto de investigaciones Jurídicas. p.30

²²⁸ <http://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-externo-paisesna-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico> Consulta realizada: 05/01/2016 hr: 21:10

principales países con mayor índice de apertura comercial²²⁹, al tener una apertura del 72.30% en diciembre de 2015.

Países	1993		1995		2000		2005		2010		2015	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TLCAN	85.72	71.09	85.82	76.29	90.74	75.41	87.66	56.22	83.55	50.95	83.86	49.78
ALADI	3.45	3.32	4.08	1.96	1.74	2.30	2.83	4.78	5.06	3.19	3.96	2.43
Colombia	0.46	0.13	0.57	0.13	0.28	0.16	0.72	0.30	1.26	0.26	0.96	0.23
Chile	0.39	0.20	0.62	0.21	0.26	0.51	0.31	0.79	0.62	0.65	0.49	0.37
Perú	0.18	0.26	0.22	0.14	0.13	0.10	0.16	0.20	0.33	0.11	0.43	0.17
Uruguay	0.35	0.07	0.10	0.02	0.07	0.05	0.03	0.12	0.07	0.08	0.06	0.09
Centroamérica	0.97	0.18	0.91	0.12	0.85	0.19	1.12	0.65	1.26	0.96	1.32	0.54
Unión Europea	5.21	12.12	4.25	9.44	3.46	8.67	4.30	11.67	4.85	10.80	4.84	11.06
As. Europea de LC	0.29	0.81	0.80	0.57	0.35	0.49	0.07	0.57	0.30	0.58	0.48	0.48
Japón	1.36	6.01	1.23	5.45	0.56	3.71	0.69	5.90	0.65	4.98	0.79	4.39
Panamá	0.31	0.09	0.28	0.01	0.17	0.07	0.22	0.04	0.30	0.01	0.27	0.03
China	0.09	0.59	0.05	0.72	0.12	1.65	0.53	7.98	1.40	15.13	1.28	17.71
Israel	0.20	0.07	0.01	0.06	0.03	0.17	0.04	0.17	0.03	0.17	0.04	0.18
Resto del mundo	1.87	2.34	1.55	2.41	1.54	3.38	2.10	5.99	1.80	6.53	1.99	7.62

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de México 2016

Se observa que desde el año 2000 las exportaciones hacia los socios del TLCAN han disminuido 3% en promedio, coincide con un aumento de 1.5% en promedio de las exportaciones mexicanas hacia los socios de la Unión Europea y otro 1.5% hacia China. Se dice que China es el socio “no invitado del TLCAN”, y se observa que desde 2005 las importaciones desde China han aumentado y para 2015 representan el 17.71% de las importaciones mexicanas. Éstas, han destacado por proveer insumos intermedios para la industria manufacturera mexicana, con ello el valor agregado mexicano de las exportaciones ha crecido menos.

América del Norte tiene potencial para hacer frente a los retos que este siglo plantea. Sin embargo, hace falta una visión en conjunto y prueba de ello es que cada uno de los países se integró al TPP en momentos diferentes. De manera que,

²²⁹ El índice refleja la participación porcentual del comercio exterior en el producto nacional. Fuente: <https://www.sistemas.hacienda.gob.mx/ptpsed/transform.do;jsessionid=561b5558255c7d3a32247a26f38b781de290a44ed942dad048086a96897ffbd4.e3aTaxaTbheKe34MbhiMaxeMc350?kIndicador=107908> Consulta realizada: 25/01/2016

en lugar de velar por una mayor integración en la región, se buscan soluciones de manera interregional en lugar de hacerlo intrarregional.

Es claro que los resultados del TLCAN no son los que se esperaban, ahora, ante un nuevo Tratado de Libre Comercio se renuevan las expectativas en cuanto a los beneficios que puede traer el comercio. A continuación se abordan estos temas.

4.2 Justificación económica y beneficios del TPP para México

Es poco lo que se escribe y se habla en distintos medios de comunicación acerca de los beneficios globales del TPP. En México, desde la visión institucional de la Secretaría de Economía, la importancia de las negociaciones del TPP en 2013 fue:

a) Negociar con la región de mayor dinamismo económico: Asia Pacífico.

De los 11 socios, 8 son nuevos para México: Australia, Malasia, Singapur y Vietnam se encuentran fuertemente vinculados a los ciclos económicos de China e India.

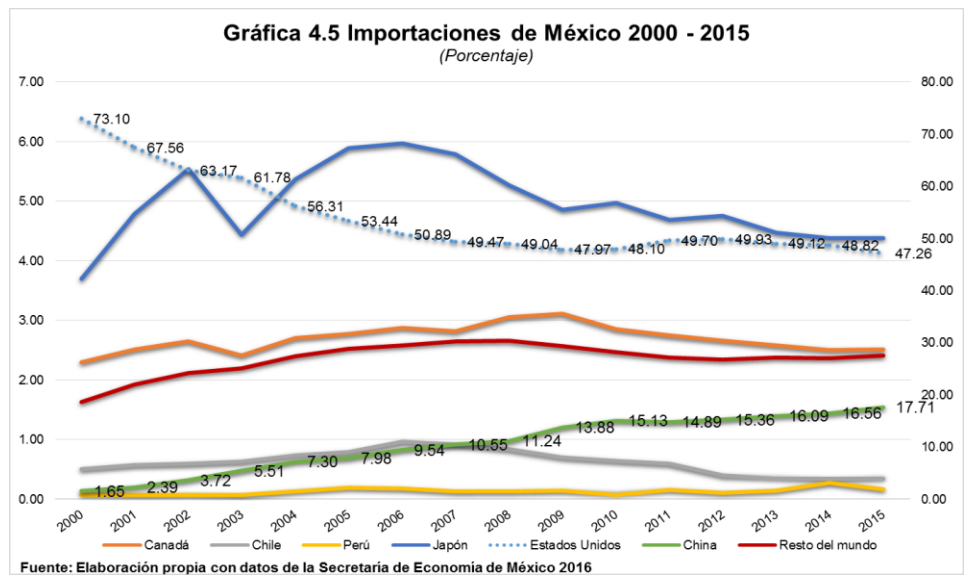
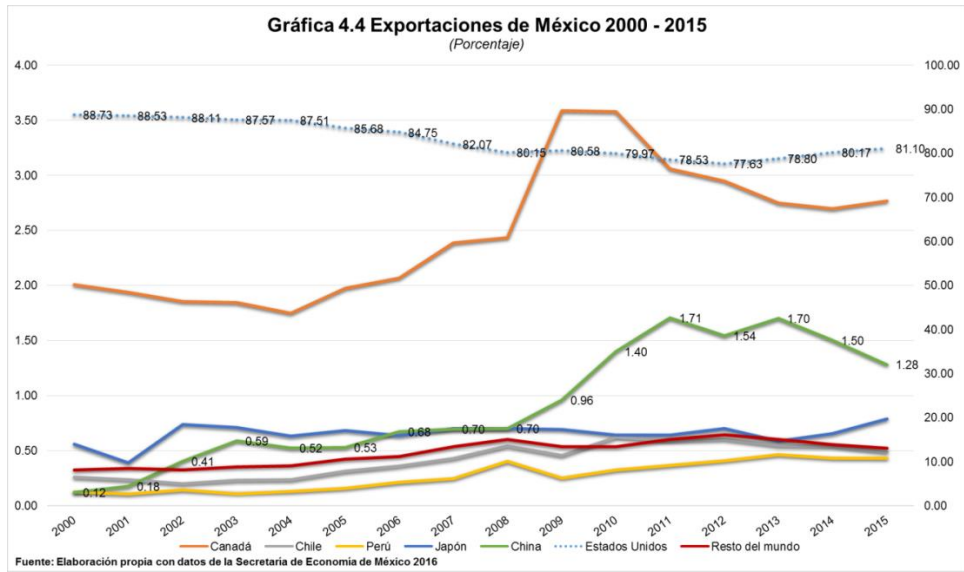
Al comercializar con economías de Asia Pacífico, México espera obtener un mayor dinamismo económico, ya que en su mayoría estas economías se encuentran fuertemente ligadas al ciclo económico de China e India debido a la integración comercial en la región.

En promedio la economía china crece entre 7% y 8% anualmente, tal como se aprecia en la gráfica 2.6. De ello, no solo la economía mexicana, sino todos los socios del TPP pueden beneficiarse al entrar a un mercado de tal envergadura.

b) Mantener preferencias comerciales de los acuerdos establecidos previamente con los socios: Estados Unidos, Canadá, Perú y Chile.

Al carecer de un proyecto sólido nacional que permita aprovechar potencialmente los acuerdos comerciales, se temió perder las preferencias arancelarias,

principalmente con Estados Unidos, Canadá, Chile, Japón y Perú. A continuación se muestran las exportaciones e importaciones de México a estos socios.



Es claro que el principal mercado en el que se perderían preferencias arancelarias sería el de Estados Unidos. El comercio con el resto de los socios en conjunto no representa ni siquiera 5% de las exportaciones.

Al momento de la presentación del acuerdo ante la sociedad civil, todavía no se integraba Japón al TPP, sin embargo para México, la diferencia no es significativa, pero si lo es para el bloque TPP. En realidad el comercio con la región no es

altamente significativo, predominan los países desarrollados, incluso existen economías como Brunéi que no representan ni 0.5%.

- c) **Si hubiese aumentos proteccionistas, México asegurará el acceso preferencial a los mercados del TPP.** Técnicamente, con los nuevos estándares no debería de existir un aumento proteccionista si lo que se busca es eliminar el proteccionismo
- d) **El principal socio comercial de México encabeza la iniciativa comercial con los más altos estándares comerciales.** Como socio principal, México no tiene un proyecto nacional sólido que permita aprovechar los acuerdos comerciales y sigue el camino de Estados Unidos.

Continuando con la visión institucional, el TPP puede traer grandes beneficios a la economía mexicana:

- a) **Acceso preferencial a 11 de las economías más importantes del mundo.**
¿De verdad las 11 economías son de las más importantes del mundo? El PIB se desglosa de la siguiente manera:

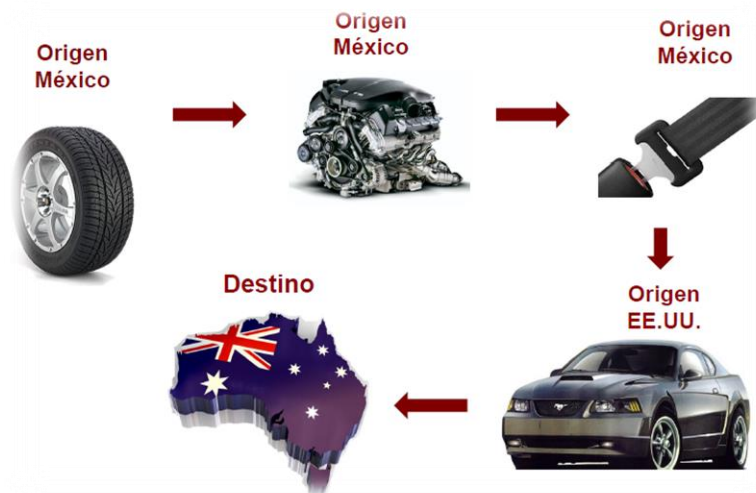
Cuadro 4.4 Porcentaje del PIB mundial				
Porcentaje del PIB mundial				
País/Año	2000	2005	2010	2015
Australia	1.70	1.72	1.74	1.74
Brunei D.	0.02	0.02	0.02	0.02
Canadá	2.71	2.64	2.46	2.40
Chile	0.30	0.32	0.33	0.35
Estados Unidos	25.62	24.97	22.79	22.15
Japón	10.26	9.37	8.38	7.59
Malasia	0.33	0.36	0.39	0.44
Nueva Zelanda	0.23	0.24	0.22	0.22
Perú	0.17	0.18	0.23	0.25
Singapur	0.27	0.30	0.36	0.38
Vietnam	0.12	0.15	0.18	0.21
Unión Europea	29.71	28.08	25.81	23.78
China	4.48	6.14	9.20	11.78
Resto del Mundo	22.30	23.86	26.29	27.07

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial 2016

Como se expresa en el cuadro, en conjunto, los socios representaron en 2014 el 41%, del Producto Interno Bruto del mundo. Si se elimina el 25.4% de Estados Unidos, y el 8.2% de Japón “sorpresivamente” el 7.43% está conformado por las

otras 9 economías partícipes de este acuerdo. Con ello se corrobora que no todos los países son economías representativas en el PIB mundial. ¿Por qué negociar acuerdos comerciales con países que lejos de atraer beneficios, podrían perjudicar el mercado nacional? o bien, podrían desplazar a las exportaciones mexicanas del mercado estadounidense, tal como ocurrió con China.

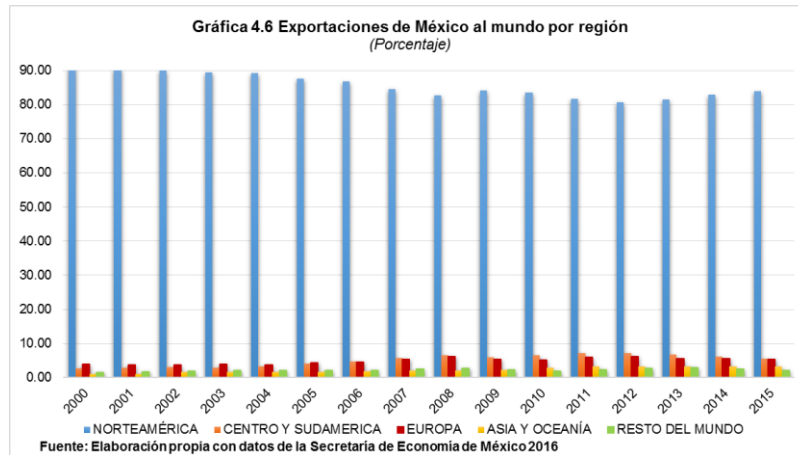
- b) **Al aplicar la regla de acumulación de origen, se obtendrá reciprocidad con los socios del tratado.** De no participar México en el TPP, Estados Unidos no podría obtener grandes beneficios en términos comerciales, al menos en la industria automotriz, al no poder utilizar los productos elaborados o ensamblados en México.



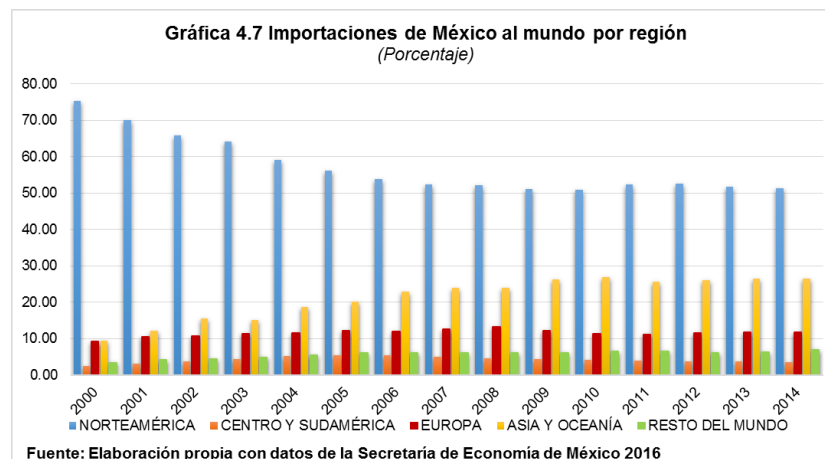
Fuente: Secretaría de Economía de México 2013

- c) **Diversificación de mercados para las exportaciones del país y una mayor proveeduría de insumos.** Uno de los argumentos más utilizados sobre la integración al TPP es que las exportaciones mexicanas al continente asiático en los últimos años han aumentado considerablemente:

Las exportaciones mexicanas están concentradas en un 80% en América del Norte; si la justificación es que las exportaciones al continente asiático han aumentado en los últimos años, en realidad no es tan grande, y se puede observar en la siguiente gráfica:



En contraparte, el comportamiento de las importaciones a México sí que es sorprendente, ya que las importaciones asiáticas han aumentado sustancialmente, esto representa un problema debido a que el mercado mexicano se ha inundado de productos importados y en su mayoría provenientes de China.



Como ejemplo, en 2014, del 30% de importaciones provenientes de Asia, el 16.5% de China y solo el 4.3% de Japón. Es importante recordar que se tiene un TLC con Japón, y con China solo un Acuerdo Preferencial de Comercio. Además, en el TPP no está incluido China, entonces ¿Cuál es el beneficio para México? Si la principal fuente de importaciones asiáticas en este caso, las chinas están ausentes de la futura integración económica. Desde esta perspectiva, ¿no sería más benéfico un TLC con China? Existen dos razones principalmente por las que sería más benéfico un TLC con China:

1. Es el primer socio comercial de Estados Unidos;
2. México tiene saldo negativo en la Balanza Comercial con China.

En la gráfica 4.8 se aprecia que en este periodo las importaciones asiáticas efectivamente han aumentado, sin embargo, la mayoría sigue proviniendo de América del Norte. Aunque es destacable el hecho de que las importaciones asiáticas hayan aumentado de un 10.71% en 2000 a 29.9% en 2015. En 15 años casi se triplicó, esto es muestra de la dinámica asiática frente al mundo y frente a México. Las importaciones asiáticas principalmente provienen de China con 16.5%, Japón 4.3%, Corea del Sur 3.4 y Taiwán con 1.5%.

d) El país será más atractivo a la inversión. Este punto pareciera ser un aspecto a favor del TPP. Sin embargo, si México quiere obtener verdaderos beneficios necesitará una política de IED similar a la aplicada por China al inicio de su apertura comercial.

Para promover la IED en China se crearon incentivos y medidas como la apertura de algunas zonas y regiones costeras a los inversionistas extranjeros proveyendo una serie de políticas preferenciales y medidas sobre impuestos²³⁰, que hasta 2016 son conocidas como Zonas Económicas Especiales.

e) Una oferta exportable de más de \$150, 000 millones de dólares²³¹.

Sector automotriz: 103 000 mdd

Sector eléctrico y electrónico: 15 000 mdd

Sector agroindustrial: 3 000 mdd

Sector químico: 2 000 mdd

²³⁰ González, J. *Op. cit.* (177) p. 178-180

²³¹ Secretaría de Economía, México. (2013) *Acuerdo de Asociación Transpacífico TPP. Reunión con la Sociedad Civil*. Subsecretaría de Comercio Exterior. p. 22

Sector acerero: 5 000 mdd

En perfumería y cosmetología: 5 000 mdd²³²

La oferta exportable del TPP es 6.5 veces la IED que en promedio ha tenido México desde 1995, lo que representa un mercado exportable amplio de oportunidades para las empresas nacionales.

4.3 ¿En qué condiciones llega México al TPP?

En primer lugar, resulta pertinente conocer cuáles son los productos que México importa y exporta de y hacia los países integrantes del TPP.

En cuanto a los productos de exportación se encuentran: Cerveza de malta, autopartes de vehículos, vehículos automóviles, monitores y televisiones de pantalla plana, carne porcina, pescados y crustáceos.

En lo que a productos importados se refiere, encontramos: Combustibles minerales, prendas y complementos de vestir de algodón, semillas de nabo, cobre y sus manufacturas, gasolina, gas natural, maíz amarillo, aparatos para reproducción de imagen y sonido, leche y productos lácteos, café, hierba mate y especias, pescados y crustáceos, hierro y acero.

De lo anterior, encontramos que los principales productos de exportación son manufactura, piezas de ensamblaje y algunos alimentos. Mientras que, entre los productos de importación destacan derivados de hidrocarburos y alimentos. Para mayor referencia en el Anexo D se encuentra la balanza comercial de México con cada uno de los países que integran el TPP.

Por otra parte, si México ya tiene acuerdos bilaterales con cinco de los doce participantes y además dos de ellos representan la parte económica más importante

²³² *Ibíd.* p. 10

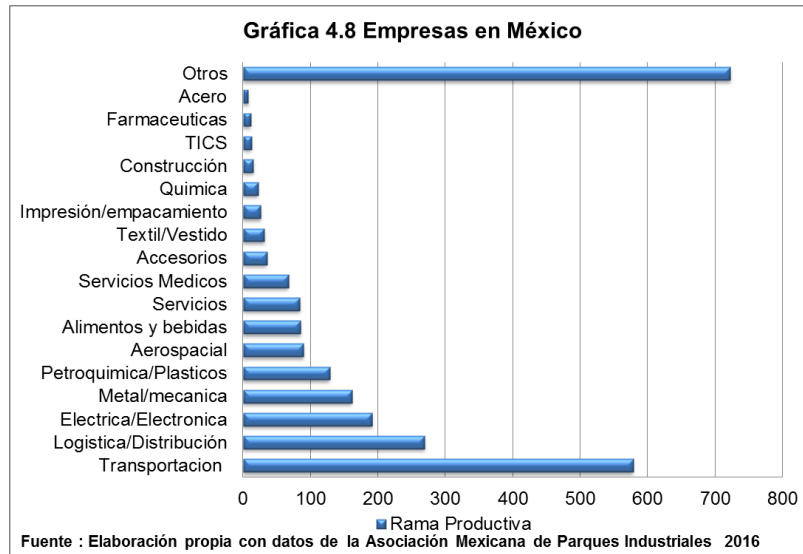
del acuerdo, -Estados Unidos y Japón- y además, es integrante de la Alianza del Pacífico que incluye a dos de los doce participantes del TPP ¿Por qué ingresó al TPP? Los países restantes: Australia, Brunéi, Chile, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y Vietnam, no representan volumen sustancial de comercio.

¿Qué pasaría si México no hubiera firmado el TPP? El escenario para el comercio internacional de México se complicaría mucho más, pues se perderían las preferencias comerciales con los principales socios, -Estados Unidos, Chile, Japón y Perú-.

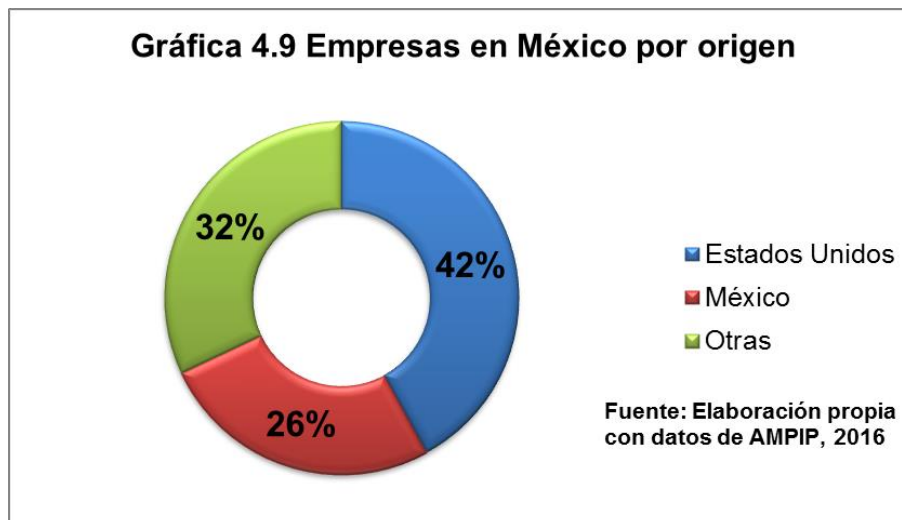
La justificación del ingreso de México al TPP durante las negociaciones radica en que era mejor negociar los parámetros, calendarios de desgravación y reglas de origen, que ingresar al TPP una vez concluido y tener que adoptar y ajustar a las medidas estándar negociadas.

Así, se considera que la política comercial de México busca obtener un mejor posicionamiento geopolítico y geoeconómico, sin duda el comercio internacional es relevante, porque genera crecimiento siempre que exista una estrategia económica integral.²³³ Sin embargo, aunque el tratado haya sido negociado en las mejores condiciones, México no cuenta con una base productiva sólida que le permita competir en la región.

²³³ De la Cruz, J. *Op. cit.* (226)



De acuerdo con la Asociación Mexicana de Parques Industriales, (AMPIP) en México existen al menos 250 parques industriales ubicados en todo el país, donde residen 2500 empresas nacionales y extranjeras. La base productiva en México está determinada de la siguiente manera:



Sólo el 26% son empresas nacionales, con el TPP ¿Cuántas empresas nacionales se crearán, de qué tamaño, en que sectores y en que regiones?

Si ya se ha identificado la oferta exportable, es en esos sectores donde se debe prestar mayor atención para poder impulsar a las empresas mexicanas. Idealmente, el TPP debe contribuir al incremento de empresas en los diversos sectores de la

economía, aunque, desde luego, no puede anticiparse el número exacto y ahondar en ello sería caer en el mundo de los supuestos.

Respecto a la infraestructura, México cuenta con:

- 76 aeropuertos abiertos (12 nacionales y 64 internacionales)
- 117 Puertos marítimos (de los cuales 49 son de cabotaje y 68 son de altura y cabotaje)
- 27 mil kilómetros de vías férreas
- Más de 370 mil kilómetros de carreteras.

Con el TLCAN la brecha entre el norte y el sur del país se acentuó más, pues a falta de una política industrial en todo el país, las industrias manufactureras se concentraron en el territorio más cercano a Estados Unidos. Con el TPP, se esperan resultados similares si no se planifica, desarrolla e implementa oportunamente una política industrial competitiva, ya que el volumen de comercio e inversión podrá aumentar al eliminar procedimientos en la frontera norte del país dejando atrás, nuevamente al sur del país.

Para que esta situación no ocurra, se considera que es necesario vincular la estrategia recientemente publicada por el Presidente Enrique Peña Nieto, acerca de la implementación de las Zonas Económicas Especiales en la región del sur con el Tratado de Asociación Transpacífico.

El ejemplo más reconocido de Zonas Económicas Especiales (ZEE) es el de China. En 1979 implementó ZEE como estrategia regional diseñada para impulsar el crecimiento y desarrollo económico en regiones y ciudades portuarias con la finalidad de aprovechar la posición geográfica del lugar, permitiéndole, así, producir y comercializar materias primas y mercancías dentro y fuera de sus fronteras. La creación de las ZEE en China representó la expansión física de espacios urbanos

ya existentes así como la creación de nuevos. En 1978 existían 193 ciudades, en 2008 se contabilizaron 662²³⁴.

La estrategia consistió en beneficiar las zonas con estímulos fiscales, financieros e impuestos y otras preferencias ofrecidas en el ámbito local como el nacional, principalmente para atraer Inversión Extranjera Directa.²³⁵

En 2016 se distinguen seis ZEE, mismas que han propiciado un aumento considerable en las ciudades. Para generar un mayor desarrollo económico y una mayor especialización, posteriormente en China se implementaron las Zonas Especiales de Desarrollo (ZED) que tienen como objetivo la investigación y el desarrollo tecnológico, la fabricación y manufactura de mercancías, desarrollo turístico entre otros.

Para el desarrollo óptimo de las ZEE y ZED fue indispensable la construcción de fábricas, viviendas, equipamiento urbano, infraestructura en carreteras, puertos aéreos y marítimos así como el control de la movilización de la fuerza laboral.²³⁶

En el caso de México, el objetivo principal de las ZEE en México es “democratizar la productividad, a nivel regional, para que los habitantes del sur tengan las mismas posibilidades de desarrollo y bienestar que los del resto del país”²³⁷

Lo que se busca es cerrar la brecha regional entre el norte y el sur, mediante la creación de zonas industriales que atraigan inversiones, generen empleos, cadenas

²³⁴ Arriaga J., Cenovio M. & Martínez S.E. (2010). *China: estrategias regionales, nacionales y globales*. Revista Ciudades. Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana. Regiones y proyectos globales. (87) julio-septiembre

²³⁵ González, J. Op. cit. (177). p. 191

²³⁶ Para evitar migraciones masivas, en 1950 se creó el *hokou* con el objetivo de evitar desequilibrios sociales al interior de las urbes, al evitar que la población rural y urbana migrara a voluntad propia a las distintas zonas urbanas dentro del país. Sin duda es un instrumento altamente criticado, debido a que propicia la discriminación e intolerancia de los grupos más vulnerables, donde muchos de ellos, no tienen acceso a los servicios básicos como la salud y la educación. Recuperado del curso impartido por el profesor Sergio E. Martínez: Factores históricos del crecimiento económico: China en el mapa mundial. Semestre 2014/2

²³⁷ En <http://www.presidencia.gob.mx/zonaseconomicasespeciales/> última consulta: 30/01/16

de valor, se detone una mayor demanda de servicios básicos y con ello el bienestar de la población.

Estas zonas ofrecen un entorno de negocios excepcional para atraer inversiones y generar empleos de calidad, considerando:

- Beneficios fiscales y laborales,
- Régimen aduanero especial
- Marco regulatorio ágil
- Infraestructura de primer nivel
- Programas de apoyo (Capital humano, financiamiento, innovación)

Se pretende establecer las ZEE en: Puerto Chiapas, Puerto Lázaro Cárdenas y el corredor Transístmico²³⁸.

México necesita de una política industrial que articule los sectores más productivos para que los cambios económicos y jurídicos valgan la pena.

*“Una nueva etapa de industrialización abre la posibilidad de propiciar equilibrios regionales: no sólo beneficia a las empresas ya establecidas, también es la posibilidad de llevar nuevas unidades productivas a estados y municipios en donde no se cuenta con un número adecuado o en donde las personas se ven obligadas a migrar, vivir en pobreza o dedicarse a actividades Informales de bajo valor agregado”.*²³⁹

Con frecuencia, el comercio exterior de México es criticado por la gran cantidad de países con los que se tiene TLC firmados, y la poca funcionalidad de ellos. A pesar de sus múltiples acuerdos de libre comercio, el comportamiento de las

²³⁸ <http://www.presidencia.gob.mx/zonaseconomicasespeciales/> última consulta.: 30/01/2016

²³⁹ De la Cruz, J. *Op. cit.* (226)

exportaciones mexicanas se concentra en el mercado norteamericano, y en 2014 más del 80% de las exportaciones siguen llegando a los socios norteamericanos.

En realidad, el problema no es que se firmen acuerdos comerciales, el problema radica en la visión que se tiene de los TLC, continuamente se firman nuevos acuerdos, pero se cometen los mismos errores que con el TLCAN: carencia de programas, proyectos y estrategias complementarias a nivel productivo que permitan aprovechar las ventajas negociadas²⁴⁰. Pareciera ser que la firma de tratados comerciales se utiliza más como un instrumento de geopolítica y geoconomía para obtener prestigio internacional que para el desarrollo del país.

De acuerdo con el Instituto para el Desarrollo Industrial:

“La capacitación, innovación tecnológica, el encadenamiento productivo de las empresas, el acceso a insumos intermedios y el aumento del contenido nacional de las exportaciones son elementos necesarios para la elevar la productividad”²⁴¹

Todos ellos dependen de que se tenga la capacidad de incrementar la inversión, fundamentalmente la que llega a todos los sectores productivos de la economía: la privada. Si se merma la inversión, difícilmente se podrá incrementar la productividad²⁴².

Los beneficios de los acuerdos comerciales son para quienes se preparan. La base empresarial de México no es óptima ni está preparada para un acuerdo comercial como el TPP, acuerdo que supone una infinidad de cambios institucionales, pero ¿valdrá la pena? Sin duda en este proceso de apertura no hay bases productivas competitivas ¿Por qué esperar que nos vaya mejor?

La firma del TPP ha sido propuesta siguiendo los principios liberales que tienen como fin solucionar problemas que han surgido por la carencia de una estrategia

²⁴⁰ Oropeza, A. coord. *Op. cit.* (227). p 31

²⁴¹ De la Cruz, J. *Op. cit.* (226)

²⁴² *Ibíd.*

regional. Con el TPP se busca resolver un problema que puede ser solucionado de manera regional, América del Norte debe actuar como un bloque.

En suma, la participación de México en el TPP representa una oportunidad más para diversificar los mercados. Sin embargo, para aprovechar esta nueva oportunidad es necesario avanzar en temas prioritarios para el comercio: infraestructura industrial para ampliar y fortalecer las cadenas productivas, actualizar reglamentaciones que permitan trabajar adecuadamente los temas de nueva generación, mejorar la infraestructura de transportes, aprovechar los recursos naturales y la mano de obra entre otros.

Como se ve, la tarea no es poca ni fácil; solo el tiempo dará la razón a los partidarios o confirmará los temores de los detractores.

Conclusiones

La complementariedad es algo que por naturaleza existe entre los seres humanos desde tiempos remotos. De manera que, una de las principales formas en que se relaciona la sociedad es a través del intercambio comercial, y así como lo hace la sociedad, los países también lo hacen.

En este trabajo se ha expuesto como los países utilizan el comercio no solo como un medio de complementariedad; sino también, como una herramienta de geopolítica y geoeconomía para influir y dominar territorialmente.

Hasta mediados del siglo XX, la estrategia predominante en la sociedad era la geopolítica, que tiene como fundamento, organizar el espacio productivo para mantener o extender sus poderes. Después de la Segunda Guerra Mundial, los países comenzaron a utilizar la geopolítica y geoeconomía en conjunto, y a su vez la estrategia principal para intercambiar ha sido a través de la integración económica.

Los acuerdos bilaterales y las negociaciones comerciales con países geográficamente vecinos, son cosa del pasado. En el siglo XXI, los países buscan el intercambio de forma mega regional, es decir entre conjuntos de países, que no necesariamente comparten fronteras.

En este contexto surge el Tratado de Asociación Transpacífico. Acuerdo comercial que busca crear una zona de libre comercio en la región de Asia Pacífico. En 2016, el TPP es el acuerdo comercial, en vías de ratificación, más importante del mundo, debido al tamaño de las economías que lo integran, al representar el 37.37% de Producto Interno Bruto del mundo, exportar el 24.27% y e importar el 27.96% del comercio internacional.

La envergadura del TPP lo convierte en el contrapeso de bloques comerciales como la Unión Europea y países con fuertes dinámicas económicas y comerciales, como China. Precisamente en esto, radica la importancia geopolítica y geoeconómica del TPP.

Desde la década de 1980, China implementó políticas económicas encaminadas a fortalecer su base productiva, atraer inversiones extranjeras y aperturar sus

mercados al mundo. Esas políticas tuvieron los efectos esperados y catapultaron a China al éxito del comercio internacional.

Al iniciar el siglo XXI, la lucha por la hegemonía económica y comercial presentó dos escenarios. En un lado se tenía a Estados Unidos preocupado por combatir el terrorismo en medio oriente, cambiando la dirección y objetivos de su política exterior y concentrando esfuerzos y recursos en la obtención de sus nuevos objetivos mundiales. Por otro lado, China reforzaba sus lazos con los países emergentes, llenó los vacíos dejados por Estados Unidos, encontrando en los países emergentes un vasto mercado para adquirir las materias primas necesarias para potenciar su infraestructura productiva y al mismo tiempo, los mercados para colocar su producción.

Aunado a lo anterior, la crisis económica y financiera que azotó al mundo en 2007 terminó por debilitar a la economía norteamericana y desplazarla de sus antiguos centros de poder e influencia. Dejando en claro que China estaba destinado a ser el nuevo motor de la economía mundial.

Para cuando Estados Unidos se dio cuenta de ello, China llevaba varios años creciendo a tasas superiores al 7%, exportaba a América Latina arriba del 20% del total de sus exportaciones y a Asia y Oceanía más del 30%, el valor total de sus exportaciones superaba los 3,500 millones de dólares. China había logrado colocarse como el principal socio comercial de países como Australia, Corea del Sur y Nueva Zelandia, y mejorando su posición como socio de México y Brasil.

En este contexto, el TPP representa la punta de lanza de la estrategia "*Pivot to de Pacific*" la cual busca recuperar para Estados Unidos, la hegemonía en la región Asia Pacífico y al mismo tiempo contener la dinámica económica de China.

Lo expuesto anteriormente confirma la hipótesis planteada en este trabajo, la cual afirma que el TPP es una estrategia geopolítica y geoeconómica impulsada por Estados Unidos para recuperar su hegemonía en la región Asia Pacífico y contener la dinámica económica de China.

Ante el surgimiento del TPP, China busca mantener su posicionamiento en la región compitiendo a través del Acuerdo de Asociación Económica Integral (RCEP).

Desde la perspectiva nacional, en México los tratados comerciales se han visualizado más como un objetivo en sí mismo, que como un medio para llegar a un objetivo, que finalmente es el crecimiento y desarrollo económico del país.

Sin tener claro, los instrumentos que se necesitan para generar un mayor crecimiento y desarrollo económico, se continúa firmando tratados comerciales, siendo el TPP el más reciente.

La justificación económica de ingresar a este acuerdo, no tendrá resultados si no se construye un proyecto nacional que articule las actividades productivas con las necesidades sociales.

En realidad, para México los 11 participantes del TPP no son altamente significativos como se ha justificado desde la Secretaría de Economía.

En términos de integración económica, tampoco son visibles las ventajas si no se tiene claro hacia dónde se dirigen los objetivos nacionales.

En ese sentido, la economía mexicana ha intentado adherirse a diversos esquemas integracionistas, sin embargo, ha mantenido una relación sumamente estrecha con sus vecinos del norte y ha dejado de lado aspectos que internamente son necesarios para el bienestar social.

La falta de una política económica nacional integrada a los objetivos y las necesidades del México, implica que cada vez que Estados Unidos emprende un proyecto, México sigue sus pasos, sin tener claros los objetivos.

Finalmente, 2016 ha sido un año de grandes sorpresas a nivel internacional, ejemplo de ello se encuentra en el pasado 08 de noviembre de 2016 en Estados Unidos, donde los resultados de las elecciones presidenciales dieron como ganador al candidato republicano Donald Trump.

Las consecuencias de esta decisión para el TPP siguen siendo inciertas, en varias ocasiones Trump se ha declarado en contra de los acuerdos comerciales como el

TLCAN y el TPP, afirmando que bajo su administración Estados Unidos dejará de lado ambos acuerdos. Por este motivo la ratificación y posterior entrada en vigor del Acuerdo se mantienen en un periodo de gran incertidumbre.

Si se revisa el historial del TPP, se encuentra que el ingreso de Estados Unidos al TPP originalmente fue con el presidente George Bush quien pertenece al partido republicano. Motivo por el cual, si se mantiene la misma línea de trabajo, el TPP aún podría tener esperanzas.

Aparentemente la política exterior estadounidense tendrá grandes cambios y sin la presencia de Estados Unidos el TPP es imposible. De acuerdo a lo negociado, para que entre en vigor, se necesita que seis países hayan ratificado el acuerdo y en conjunto representen el 85% del PIB, Estados Unidos representa el 59.27% del PIB.

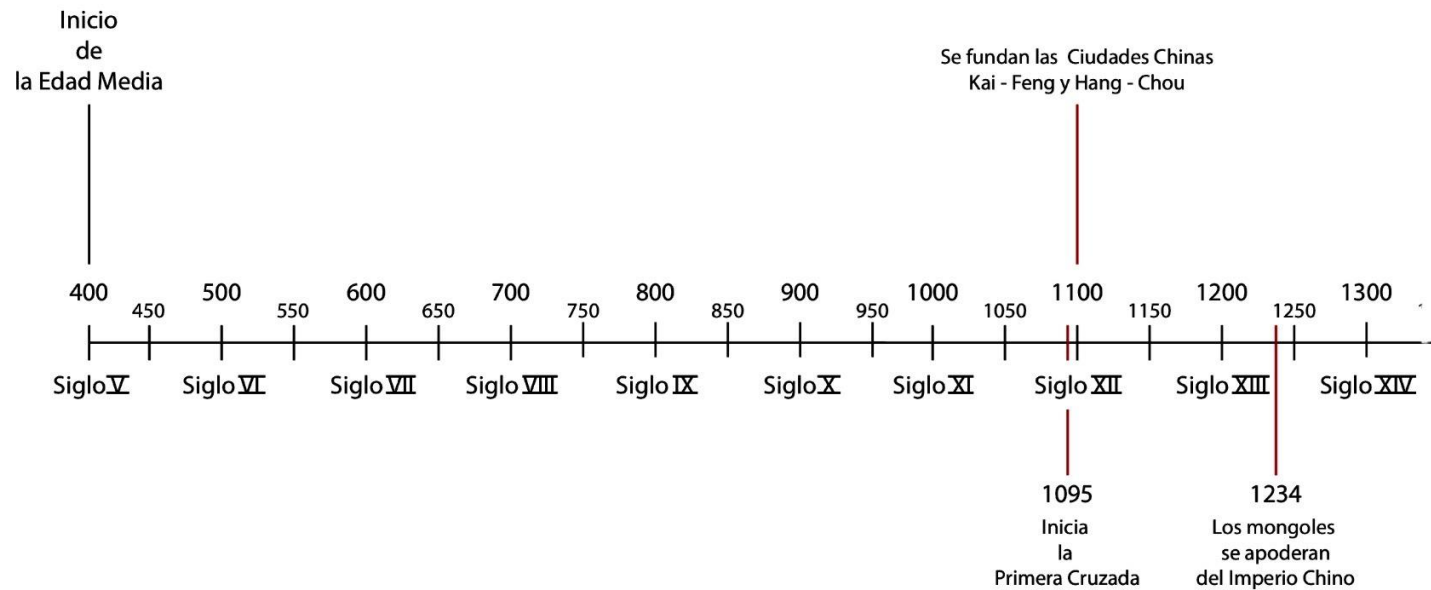
Independientemente de las restricciones que propio Tratado impone, vale la pena preguntarse si es conveniente que México participe en el TPP sin la presencia de Estados Unidos. Lo anterior implica que los productos estadounidenses cuya producción lleva valor agregado mexicano, quedaran fuera de los términos negociados, con lo cual nuestro país pierde grandes oportunidades de reforzar las cadenas productivas que ya existen, y no se diga de crear nuevas.

Por el contrario, el panorama de México dentro del TPP se presenta contrario al abrir sus mercados a productos altamente competitivos como los malayos o los vietnamitas, corriendo el riesgo no solo de desplazar a los productos mexicanos en otros países, sino de desaparecer a las propias industrias nacionales.

En definitiva, el futuro del TPP y su impacto comercial y geopolítico en la región Asia Pacífico es incierto por no decir débil o desolador. Ante la incertidumbre lo único que resta es esperar a que los acontecimientos sucedan. Lo único cierto es que si no es mediante el TPP, lo será por otros medios de poder duro, blando o inteligente, pero Estados Unidos deberá seguir buscando posicionarse en el Pacífico y mermar la dinámica económica de China, si desea recuperar su estatus de primera potencia.

Anexo A

**Algunos sucesos de geopolítica y
geoeconomía en la historia mundial
siglos V-XXI**



FUENTE: Elaboración propia con datos de:

Comín, F. (2010). *Historia Económica Mundial Siglos X-XX*. (Primera Edición). Madrid, España: Ed. Crítica.

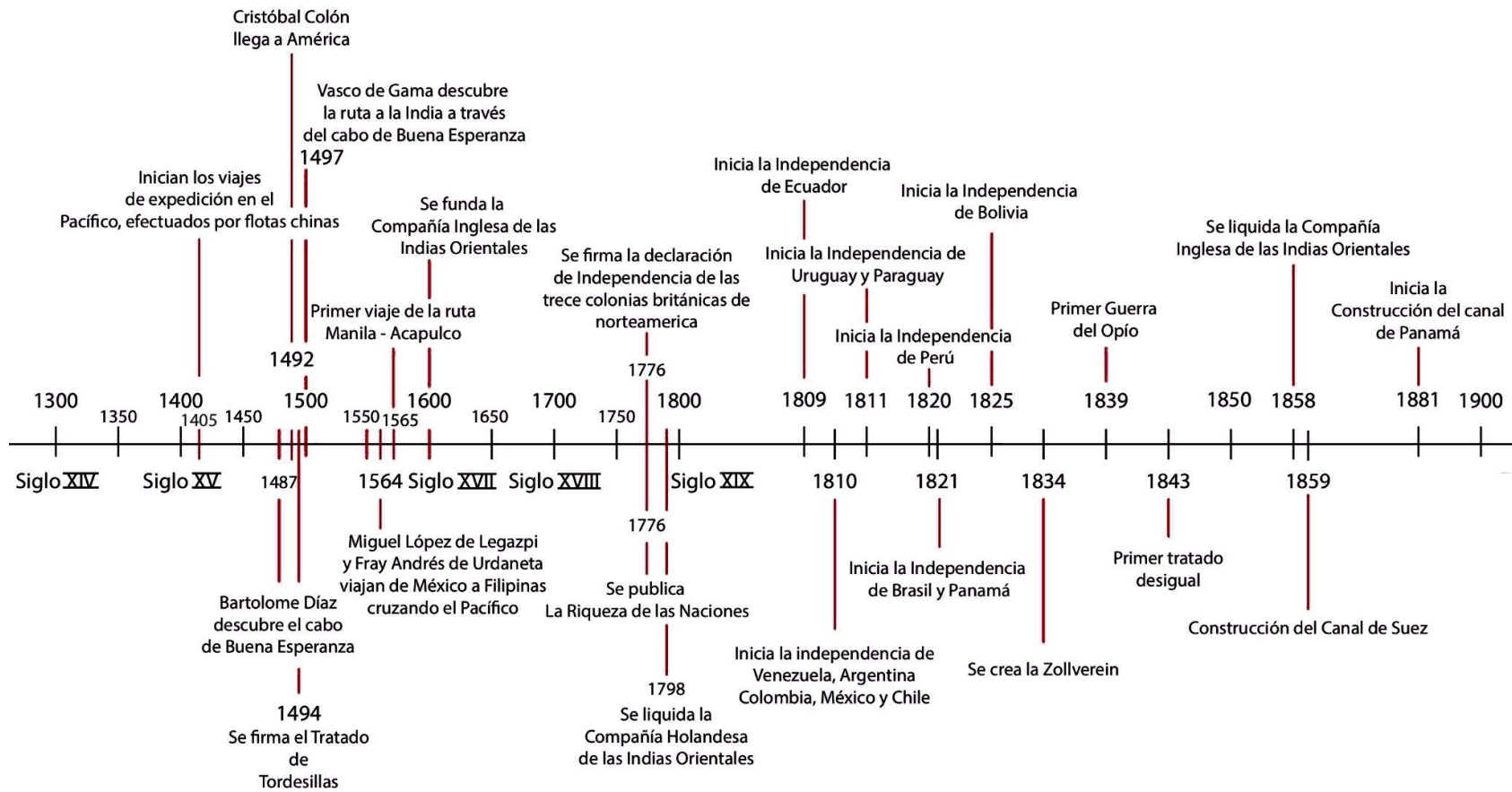
Ekelund, R. B. & Hébert, R. F. (2005). *Historia de la teoría económica y de su método*. (Tercera ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill Editores.

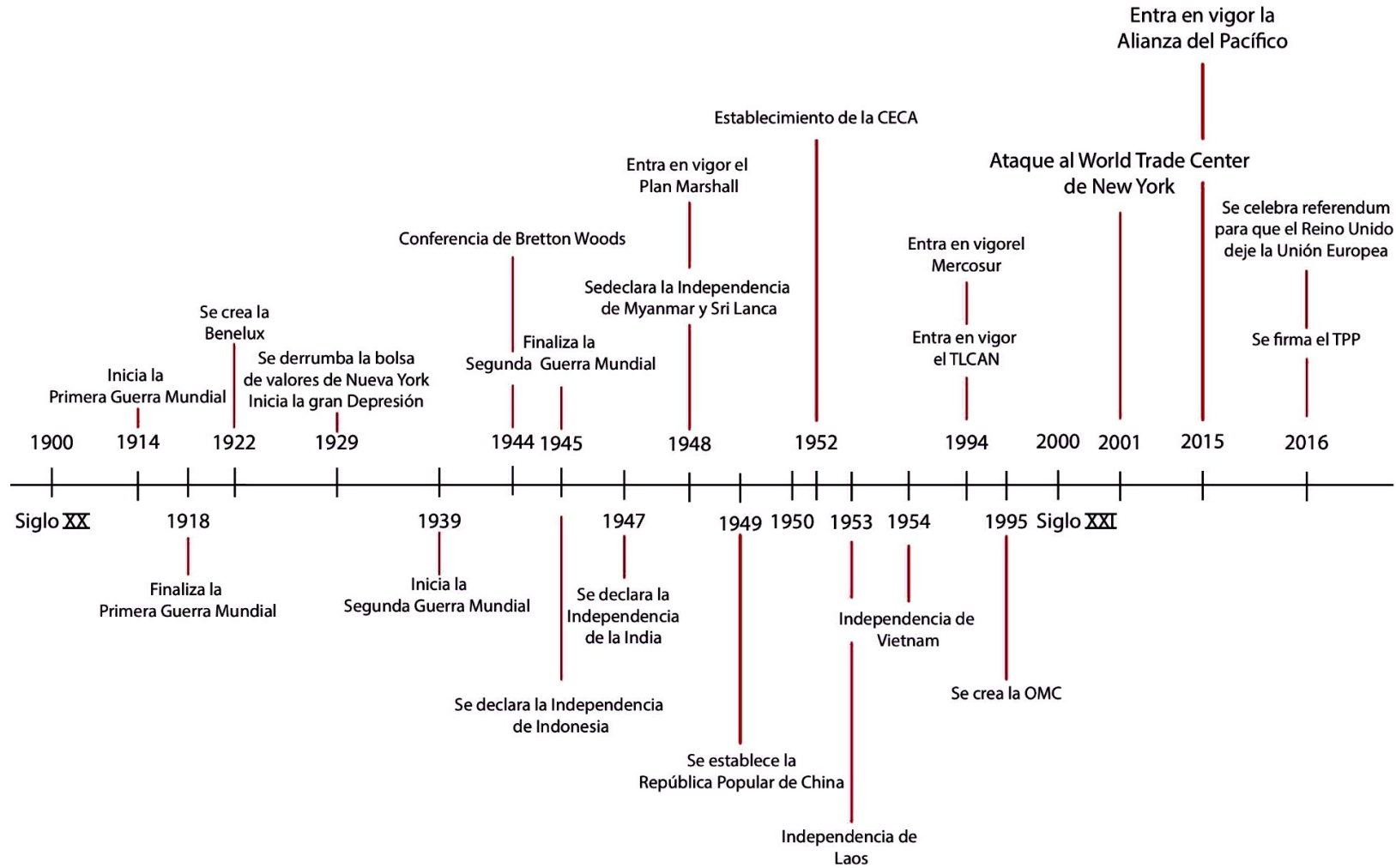
Fieldhouse, D. (1991). *Historia Universal Siglo XXI*. vol. 29. Los imperios coloniales desde el siglo XVIII. Ciudad de México: Editorial Siglo XXI.

Franke, H. & Trauzettel, R. (1968). *Historia Universal siglo XXI*. vol. 19. El imperio Chino. Madrid, España: Editorial siglo XXI.

Huberman, L. (1979). *Los bienes terrenales del hombre* (Novena Edición). Ciudad de México: Ed. Nuestro Tiempo.

Vaizey, J. (1976). *Revoluciones de nuestro tiempo. El capitalismo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.





Anexo B

Proceso negociador del TPP

Año	Ronda	Fecha	Lugar	Observaciones
2010	1	15 - 19 de marzo	Melbourne, Australia.	Países participantes: Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam
	2	14 - 18 de junio	San Francisco, E.U..	Países participantes: Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam
	*	20 - 21 de agosto	Lima, Perú.	Mini ronda de negociación
	3	04 - 10 de octubre	Bandar Seri Begawan, Brunéi Darussalam.	Países participantes: Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam
	4	06 - 10 de diciembre	Auckland, Nueva Zelandia.	Países participantes: Australia, Brunéi, Chile, Estados Unidos, Malasia, Nueva Zelandia, Perú, Singapur y Vietnam
2011	5	14 - 18 de febrero	Santiago, Chile.	
	6	27 de marzo - 01 de abril	Singapur	
	7	21 de junio	Ho Chi Minh, Vietnam.	
	8	09 - 15 de septiembre	Chicago, E.U.	
	9	20 - 28 de octubre	Lima, Perú	
	*	12 de noviembre	Honolulu, Australia.	Cumbre APEC Canadá, Japón y México manifestaron interés en participar en el TPP
	10	12 de diciembre	Kuala Lumpur, Malasia.	
2012	*	Febrero	Washington, E.U.	Ministra de Comercio de Costa Rica se reúne con autoridades estadounidenses para solicitar su adhesión al TPP
	11	03 - 09 de marzo	Melbourne, Australia.	
	12	10 - 16 de mayo	Dallas, E.U.	
	*	18 de junio		Reunión Ministerial APEC: Se extiende invitación formal a Canadá y México para formar parte del acuerdo TPP.
	13	02 - 10 de julio	San Diego, E.U.	
	14	06 - 15 de septiembre	Virginia, E.U.	
	*	12 - 15 de noviembre	Los Cabos, México	Ronda Intersesional se integra México y Canadá
	15	03 - 12 de diciembre	Auckland, Nueva Zelandia	

Fuente: Elaboración propicon datos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior - SICE

2013	16	04 - 13 de marzo	Singapur	
	17	15 - 24 de mayo	Lima, Perú.	
	18	15 - 25 de julio	Kota Kinabalu, Malasia.	Se integra Japón a las negociaciones del TPP
	19	22 - 30 de agosto	Bandar Seri Begawan, Brunéi Darussalam.	
	*	03 - 04 de octubre	Bali, Indonesia	Ministros de Comercio
	*	07 - 10 de diciembre	Singapur	Reunión Ministerial. Declaración de los Ministros y jefes de Delegación
2014	*	17 - 25 de febrero	Singapur	Reunión de ministros de Comercio Exterior y Jefes negociadores del TPP
	*	10 - 20 de mayo	Singapur	Reunión de Ministros de Comercio Exterior del TPP
	*	20 de mayo	Singapur	Reunión Ministerial
	*	01 - 10 de septiembre	Hanoi, Vietnam	Reunión de los grupos Técnicos del TPP
	*	25 - 27 de octubre	Sidney, Australia.	Reunión de Ministros de Comercio de los países del TPP
	*	08 de noviembre	Beijing, China.	Reunión de Ministros de comercio de los países del TPP
	*	07 - 12 de diciembre	Washington, E.U.	Reunión de los jefes negociadores de los países del TPP
2015	*	26 de enero - 01 de febrero	Nueva York, E.U.	Reunión de los jefes negociadores del TPP
	*	09 - 15 de marzo	Hawái, E.U.	Reunión de los jefes negociadores del TPP
	*	28 - 31 de julio		Reunión de los jefes negociadores del TPP
	*	04 de octubre	Virginia, E.U.	Reunión y conclusión de las negociaciones del TPP
	*	18 de noviembre		Declaración conjunta de líderes de los países del TPP
2016	*	04 de febrero	Auckland, Nueva Zelandia	Declaración conjunta de ministros los países del TPP

Fuente: Elaboración propicon datos de Sistema de Información sobre Comercio Exterior - SICE

Anexo C

Competitividad

ASPECTOS QUE SE CONSIDERAN EN CADA RUBRO DEL ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD

1. Instituciones: Derechos y protección de la Propiedad Intelectual, desvío de fondos públicos, confianza pública en los políticos, pagos y sobornos, irregularidades, independencia judicial, favoritismo en las decisiones de los funcionarios del gobierno, despilfarro del gasto público, nivel la regulación gubernamental, eficiencia en el marco legal en la resolución de litigios, transparencia en las políticas del gobierno, costos comerciales de terrorismo, costos del negocio de la delincuencia y violencia, crimen organizado, confianza de los servicios de policía, comportamiento ético de las empresas, fortaleza de las normas de auditoria e información, eficacia de los consejos de administración, protección de los intereses de los accionistas minoritarios, y la fuerza de protección del inversor.

2. Infraestructura: Calidad en la infraestructura de: carretera, ferroviaria, portuaria y de transporte aéreo, asientos disponibles por avión km/semana, calidad en el suministro eléctrico, suscripciones de telefonía móvil y líneas telefónicas fijas.

3. Entorno macroeconómico: Saldo presupuestario, ahorro nacional bruto, inflación, deuda, nivel de crédito.

4. Salud y educación básica: Casos de malaria por cada 100, 000 habitantes, impacto de la malaria, casos de tuberculosis por cada 100, 000 habitantes, impacto de la tuberculosis, prevalencia del VIH, impacto del VIH, mortalidad de bebés, esperanza de vida, calidad de la enseñanza primaria, matrícula en la educación primaria.

5. Educación superior y formación: matrícula de educación secundaria y terciaria, calidad del sistema educativo, calidad de la enseñanza de matemáticas y ciencias, calidad en la

gestión de escuelas, acceso a internet en las escuelas, disponibilidad de servicios de capacitación especializada, actividades extracurriculares.

6. Eficiencia del mercado: nivel de competencia local, grado de dominio en el mercado, eficacia de la política anti-monopolio, efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir, tasa total de impuestos, número de procedimientos para iniciar un negocio, número de días para iniciar un negocio, costos de la política agrícola, prevalencia de las barreras no arancelarias, tarifas comerciales, prevalencia de la propiedad extranjera, impacto de las normas de la IED, carga de los procedimientos aduaneros, importaciones, grado de orientación al cliente, sofisticación del comprador.

7. Eficiencia en el mercado laboral: cooperación en las relaciones empleador- trabajador, flexibilidad de la determinación de los salarios, prácticas de contratación y despido, costos de despido, semanas de salario, efecto de los impuestos sobre los incentivos de trabajo, salarios y productividad, dependencia de gestión profesional, capacidad del país para tener talento, capacidad del país para atraer talento, mujeres en la fuerza del trabajo.

8. Desarrollo del mercado financiero: Disponibilidad de servicios financieros, asequibilidad de servicios financieros, financiamiento a través de mercados de valores locales, facilidad de acceso a préstamos, solidez de los bancos, regulación en las bolsas de valores, índice de derechos legales.

9. Tecnología: disponibilidad de las tecnologías más recientes, absorción de tecnología a nivel empresarial, IED y transferencia de tecnología, personas que utilizan Internet, suscripciones de banda ancha fija y móvil.

10. Tamaño del mercado: Índice del tamaño del mercado doméstico y externo, PIB medido a través del PPA y exportaciones.

11. Facilitación de negocios: cantidad de proveedores locales, calidad del proveedor local, estado de desarrollo de clústeres, naturaleza de ventaja competitiva, control de la distribución internacional, proceso de producción, extensión de la comercialización, disposición para delegar autoridad.

12. Innovación: Capacidad de innovación, calidad de las instituciones de investigación científica, gasto de empresas en I+D, avisos de adquisición de productos de tecnología avanzada, disponibilidad de científicos e ingenieros, Solicitudes de patentes por millón de habitantes.

Anexo D

**Oportunidades comerciales con el
TPP**

Australia

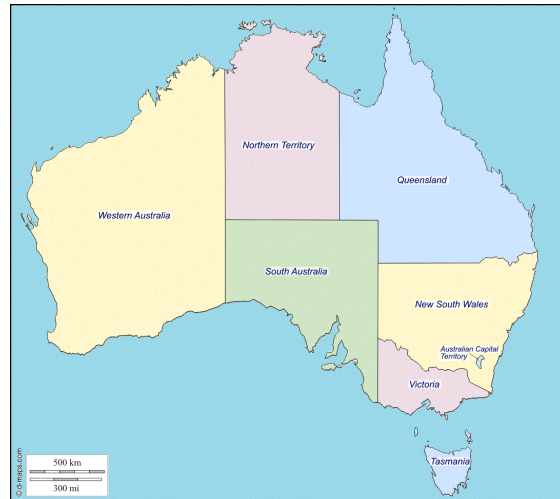
Superficie: 7 692 024 km²

Moneda nacional: Dólar australiano

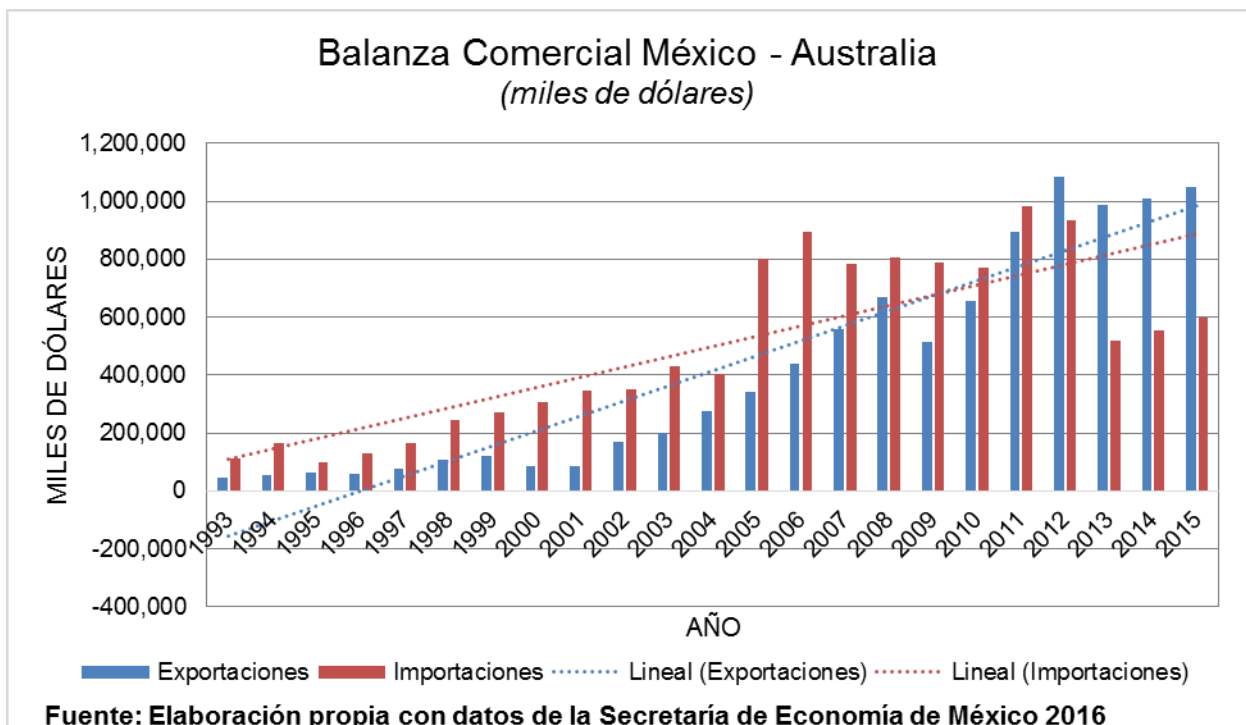
Población: 23 49 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 19°

Índice de competitividad: 21/140



Australia es el 30° inversionista directo en México, con 382.2 mmd acumulados entre 1999 y diciembre 2014. En México, existen 199 empresas operando con capital australiano, principalmente en los sectores: comercio, manufacturas y servicios inmobiliarios. No hay inversiones registradas de México en Australia. La balanza comercial, ha tenido el siguiente comportamiento²⁴³:



²⁴³ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

De los cuales:

Principales productos comercializados entre México y Australia 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Cerveza de malta	138,911	15.4
Minerales de plomo y sus concentrados	140,723	15.6
Abonos minerales o químicos	51,746	5.7
Reactores Nucleares y aparatos mecánicos: aviones	45,940	5.1
Reactores Nucleares y aparatos mecánicos: máquinas para lavar ropa	36,320	4.0
Otros	486,539	54.0
Total	900,179	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Combustibles minerales: Hulla bituminosa (carbón)	218,653	40.2
Carnes y despojos comestibles	17,827	3.3
Minerales de titanio	18,678	3.4
Autopartes de aparatos mecánicos	12,863	2.4
Productos Químicos- Cianuro de sodio	12,697	2.3
Otros	262,607	48.3
Total	543,325	100
Fuente: Elaboración propia con datos la Secretaría de Economía de México 2016		

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México australiano 2015	
Fortalezas	Debilidades
La proximidad geográfica de Asia emergente	La vulnerabilidad a los ciclos de precios de los productos básicos (en particular mineral de hierro y carbón) y la demanda china
Los recursos mineros	Deuda de los hogares sustancial (150% de la renta disponible)
Deuda pública moderada	La escasez de mano de obra especializada
Características geográficas específicas que favorecen el turismo	Altamente expuestos a peligros naturales
	Las grandes disparidades entre los Estados federados
Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016	

Brunéi Darussalam

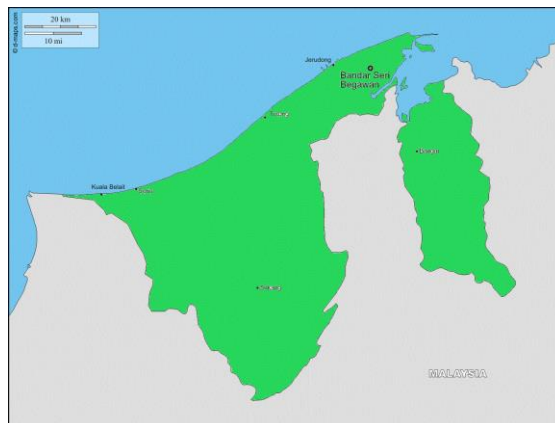
Superficie: 5 770 km²

Moneda nacional: Dólar de Brunéi

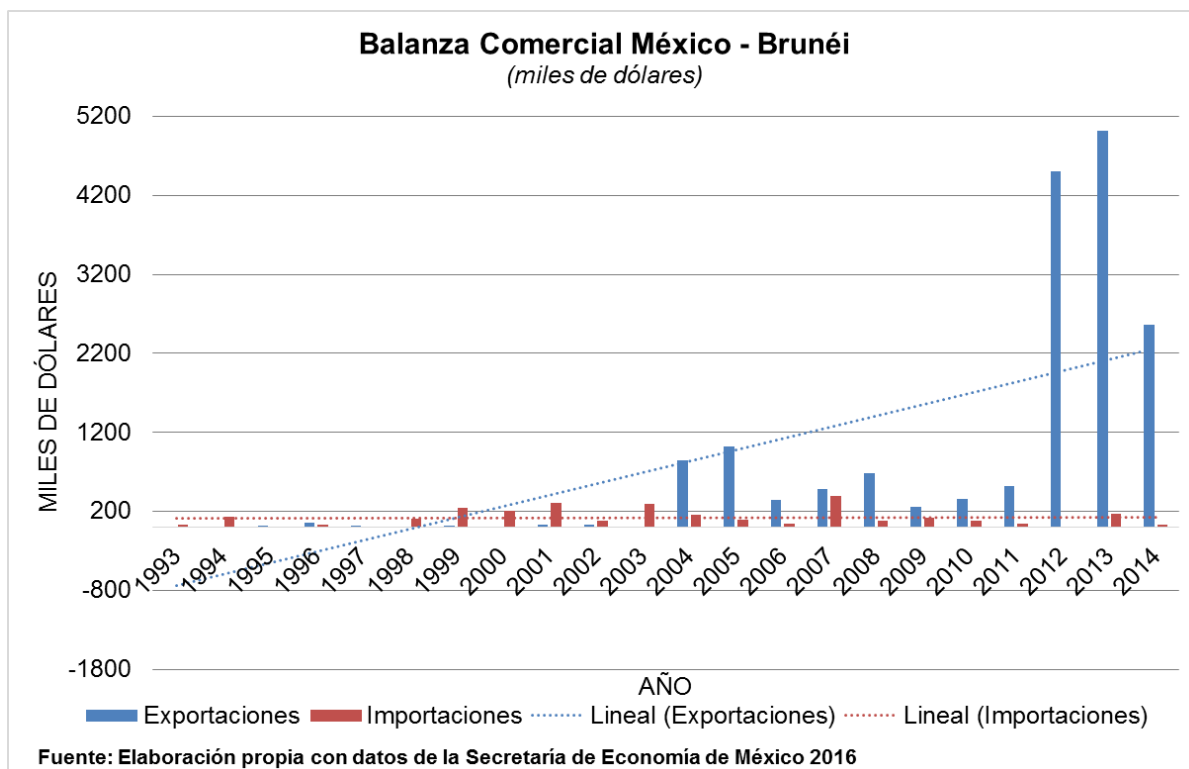
Población: 417 394 mil habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 118°

Índice de competitividad: NA²⁴⁴



Brunéi es el 120° inversionista directo y el 150° socio comercial en México, con 41, 750 dólares. La única inversión registrada en México se realizó en 2006 a través de un fideicomiso por el que derivan derechos a favor de la inversión extranjera en el sector de servicios de alojamiento temporal. No hay inversiones registradas de México en Brunéi. Es el 150° socio comercial de México. La balanza comercial, ha tenido el siguiente comportamiento:



²⁴⁴ No hay datos disponibles

Principales productos comercializados entre México y Brunéi 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Autopartes vehículos automóviles, tractores, y demás vehículos terrestres	1,526	60
Prendas de vestir	591	23
Partes de Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	118	5
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	114	4
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos.	47	2
Otros	2,463	6
TOTAL	2,557	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Prendas y complementos de vestir de algodón	24	80
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido,	3	10
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos	2	7
Corcho y sus manufacturas.	1	3
TOTAL	30	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

No se encontraron datos disponibles sobre fortalezas y debilidades del mercado en el sitio web de CONFACE.

Canadá

Superficie: 9 984 670 km²

Moneda nacional: Dólar canadiense

Población: 35 540 419 millones de habitantes

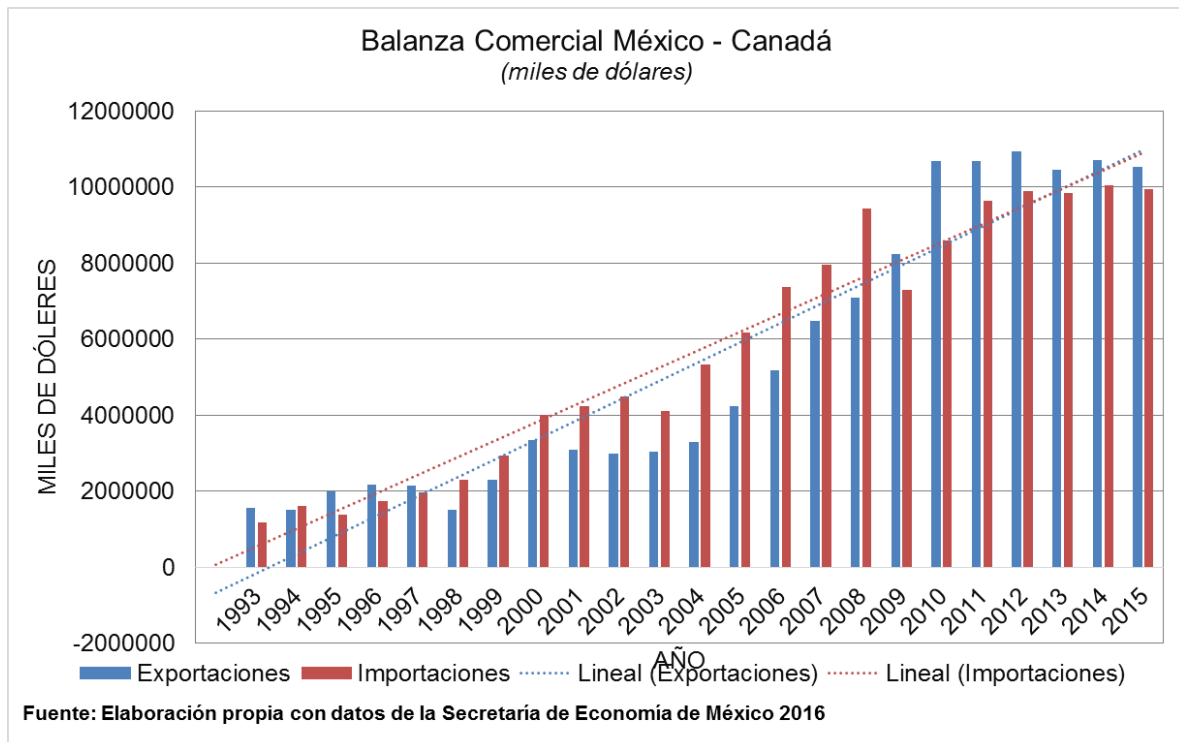
Lugar de PPA en el mundo: 13°

Índice de competitividad: 13/140



Canadá es el 4° inversionista directo en México con 24, 480.6 mdd acumulados entre enero de 1999 y diciembre de 2014. En México existen 3, 592 empresas canadienses operando en México, principalmente en servicios inmobiliarios y manufacturas. En 2014, México acumuló 1, 182 mdd de inversiones en ese país.

Canadá es el 3° socio comercial más importante de México. La balanza comercial, ha tenido el siguiente comportamiento.²⁴⁵



²⁴⁵ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Canadá 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	1,381,439	13
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	863,707	8
Aparatos receptores de televisión,	803,412	7
Aceites crudos de petróleo.	681,096	6
Mercancías para el ensamble o fabricación de aeronaves o aero-partes,	412,983	4
Otros	6,571,519	61
TOTAL	10,714,156	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; s Semillas de nabo	681,898	7
Aluminio y manufacturas de aluminio	343,735	3
Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	255,358	3
Trigo común	222,766	2
Mobiliario Merico-quirurgico	199,409	2
Otros	8,341,749	83
TOTAL	10,044,915	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México canadiense 2015	
Fortalezas	Debilidades
Abundantes recursos energéticos y diversificadas	Alto grado de apertura y la fuerte dependencia de la economía de EE.UU.
El quinto mayor productor de petróleo y gas en el mundo.	Insuficiente gasto en I + D.
Dinámico crecimiento de la población (los flujos de migración).	Pérdida de competitividad de la industria manufacturera ligada al creciente poder de los competidores emergentes
Sector bancario sólido, bien capitalizado y estrictamente supervisado.	Alto nivel de endeudamiento de los hogares.
	El debilitamiento de las exportaciones de energía (recursos de gas natural en los Estados Unidos)
	La infraestructura de gasoductos de gas inadecuada.

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

Chile

Superficie: 756 102.4 km²

Moneda nacional: Peso chileno

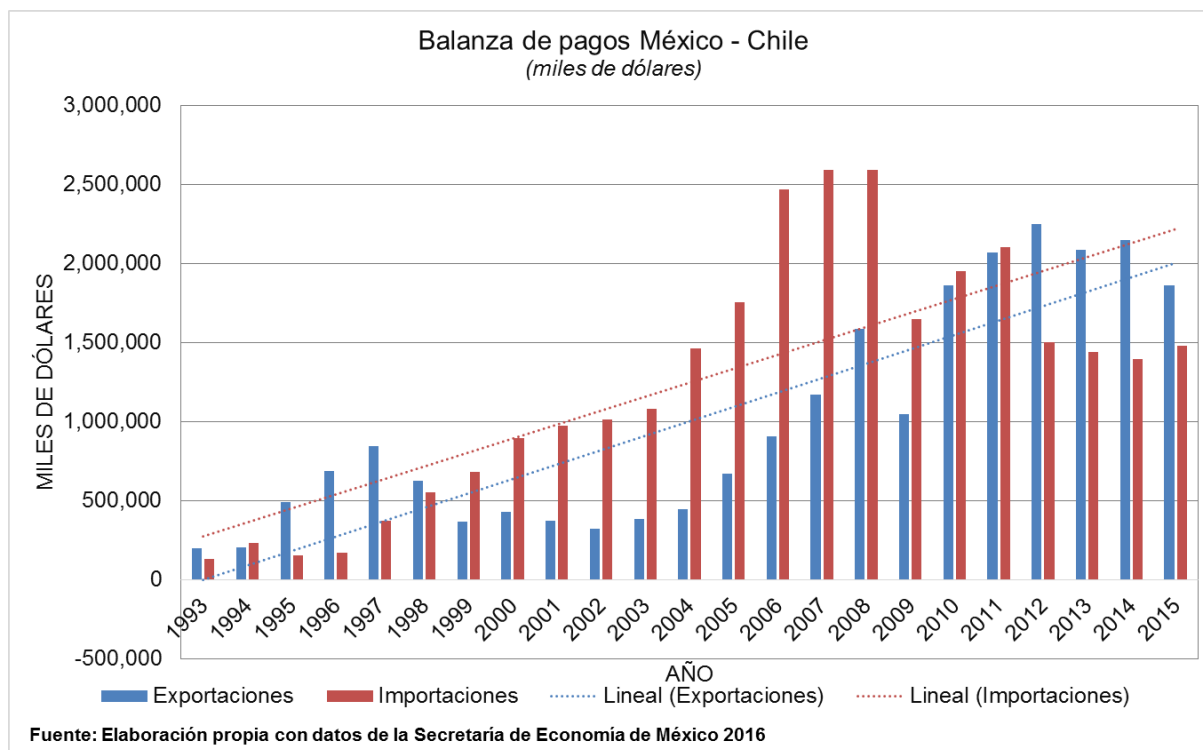
Población: 17 762 647 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 43°

Índice de competitividad: 35/140



Chile es el 22° inversionista directo en México con 723.2 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 587 empresas con capital chileno operando en México, en las áreas: comercio, manufacturas, servicios de apoyo a los negocios. En 2014 México acumuló 3,560 mdd de inversiones en Chile. Es el 18 socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁴⁶:



²⁴⁶ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Chile 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Monitores y televisores con pantalla plana	407,065	26
Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	176,123	11
Minerales metalíferos	130,849	8
Cerveza de malta.	86,274	5
Barras de hierro o acero	70,292	4
Otros	1,277,399	80
TOTAL	2,148,002	135
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Cobre y sus manufacturas	95,439	7
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	89,679	6
Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera	73,407	5
Pescados, y Crustáceos, moluscos y de mas invertebrados acuáticos	72,025	5
Abonos minerales o químicos con dos o tres elementos fertilizantes	48,261	3
Otros	1,018,787	73
TOTAL	1,397,598	100
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016		

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México chileno 2015	
Fortalezas	Debilidades
Minería (principal productor de cobre), la agricultura, la pesca y los recursos forestales	Economía pequeña y abierta, vulnerable a los choques externos
Acuerdos de libre comercio numerosos	La dependencia del cobre
Situación de negocios favorable y la estabilidad política e institucional	Persistente déficit externo
Las empresas internacionales que operan en la distribución, el transporte aéreo y papel	La vulnerabilidad de la red de carreteras y red eléctrica, y precios altos de la energía
Miembro de la OCDE y la Alianza del Pacífico	La exposición a riesgos climáticos y terremotos
	La disparidad de ingresos y el deficiente sistema educativo
Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016	

Estados Unidos.

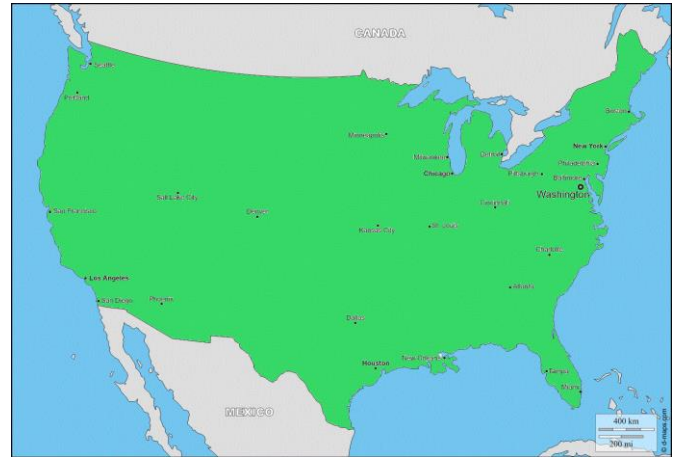
Superficie: 9 371 174 km²

Moneda nacional: Dólar Estadounidense

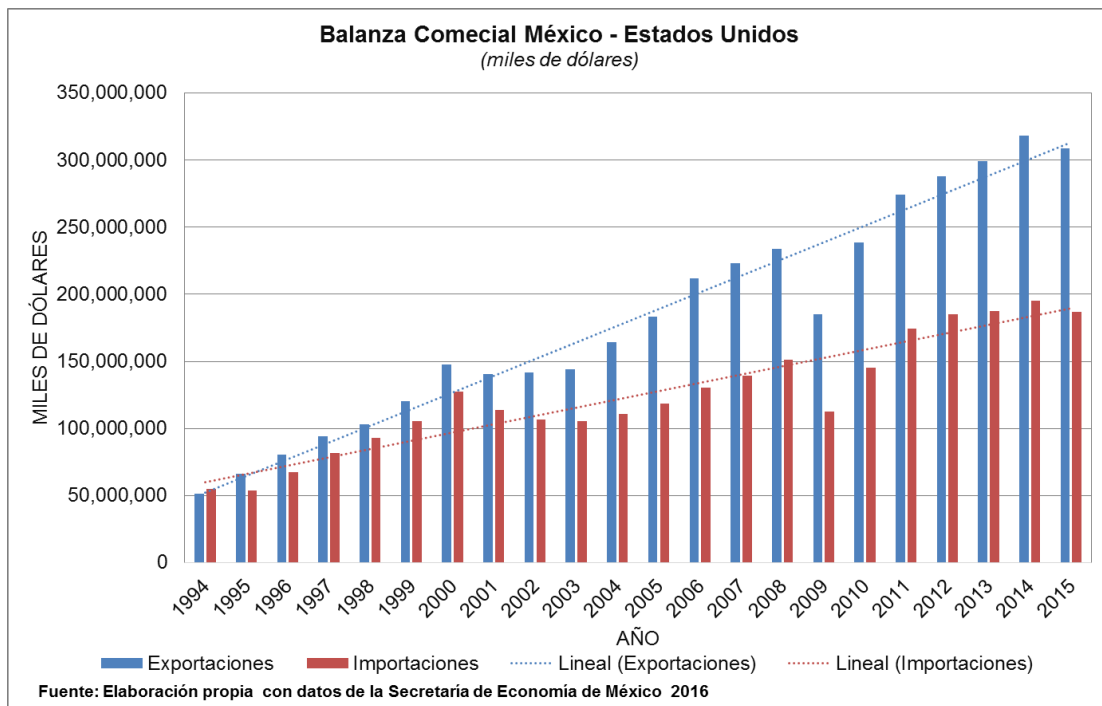
Población: 318 857 056 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 2°

Índice de competitividad: 3/140



Estados Unidos es el 1° inversionista directo en México con 180, 362.9 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 26, 764 empresas con capital estadounidense operando en México, en las áreas: comercio, manufacturas, servicios inmobiliarios y comercio. En 2014 México acumuló 48, 228 mdd de inversiones en Estados Unidos. Es el 1° socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁴⁷:



²⁴⁷ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Estados Unidos 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Combustibles minerales: aceites crudos de petróleo	25,012,802	8
Vehículos automóviles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóviles de turismo, transporte de personas	15,233,895	5
Televisores y monitores: con pantalla plana, incluso las reconocibles como concebidas para vehículos automóviles.	11,373,931	4
Vehículos automóviles, tractores entre otros sus accesorios: vehículos para el transporte de mercancías	9,417,585	3
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos: máquinas automáticas para tratamiento y procesamiento de datos	7,936,510	2
Otros	249,390,921	78
TOTAL	318,365,644	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Combustibles minerales: gasolina	11,456,856	6
Combustibles minerales: aceite diésel y sus mezclas	5,779,672	3
Combustibles minerales: gas natural	3,132,074	2
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos: motores de émbolo	2,641,397	1
Cereales: Maíz amarillo	2,075,324	1
Otros	170,193,035	87
TOTAL	195,278,358	100
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016		

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México estadounidense 2015	
Fortalezas	Debilidades
Flexibilidad del mercado laboral	Baja tasa de empleo
El pleno empleo es también uno de los objetivos de la Reserva Federal	Flexibilidad geográfica limitada de los hogares
Papel predominante del dólar en la economía mundial	La disminución de la tasa de fertilidad
Casi el 60% de la deuda pública en manos de los residentes	Obsolescencia de muchas infraestructuras
La creciente autosuficiencia energética	
Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016	

Japón

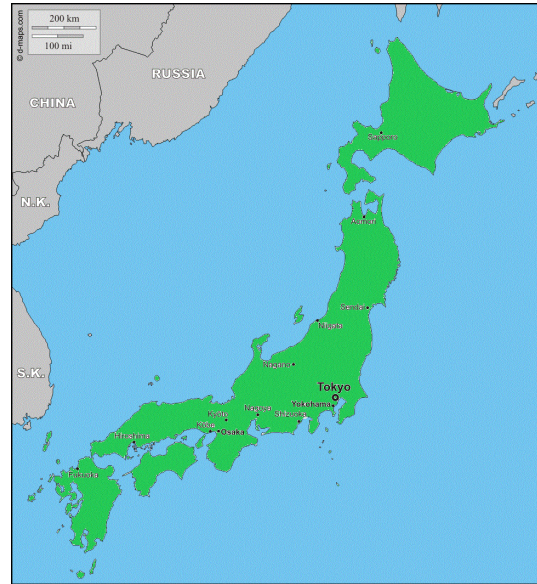
Superficie: 377 835 km²

Moneda nacional: Yen

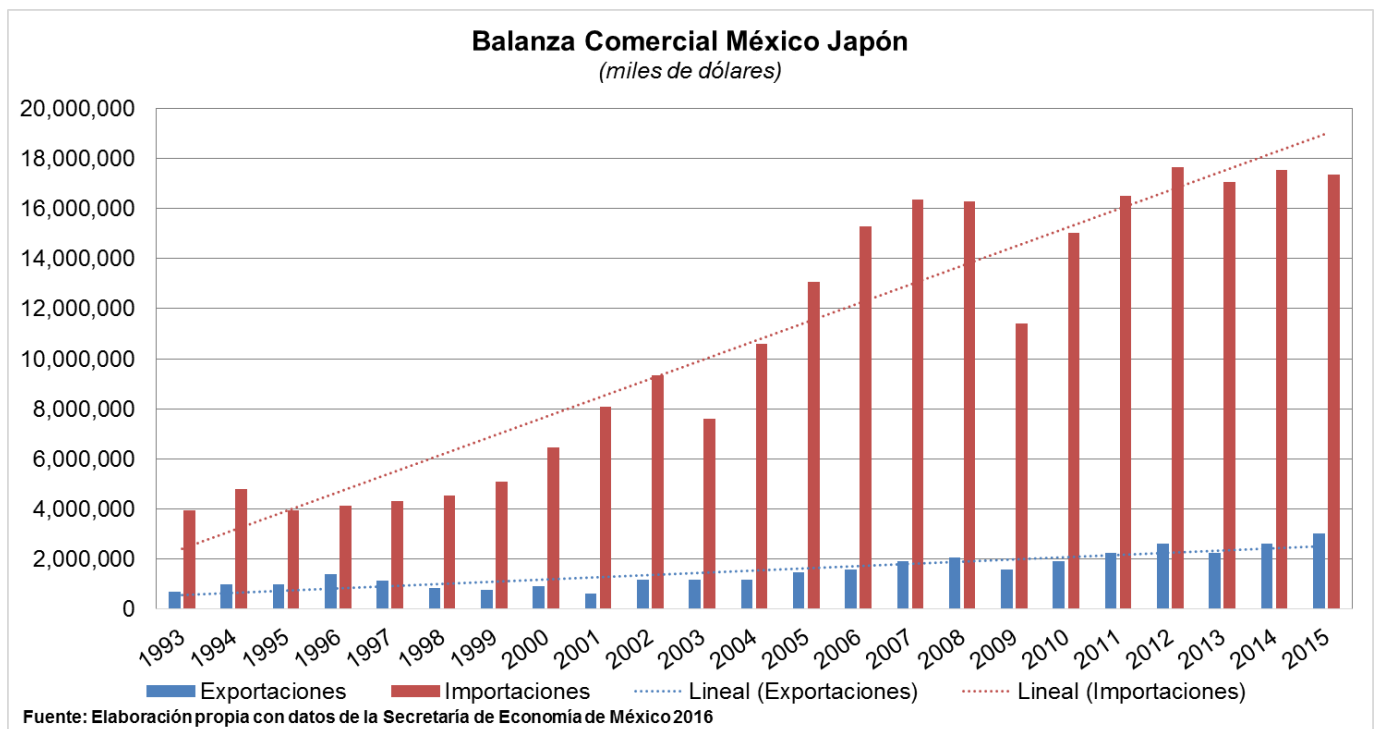
Población: 127 131 800 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 4°

Índice de competitividad: 6/14



Japón es el 8° inversionista directo en México con 9, 475.9 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 870 empresas con capital Japonés operando en México, en las áreas: comercio, manufacturas, servicios de apoyo a los negocios. No se tienen registradas inversiones de México en Japón. Es el 4° socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁴⁸:



²⁴⁸ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Japón 2015		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Carnes y despojos comestibles: especie porcina	307,480	11.79
Combustibles minerales: aceites crudos de petróleo	216,956	8.32
Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: aparatos de grabación, reproducción de imagen y sonido.	123,969	4.75
Frutas y frutos comestibles: aguacates (paltas).	116,399	4.46
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos: maquinas para procesamiento de datos, lectores magnéticos, etc.	103,653	3.97
Otros:	1,740,019	66.71
Total	2,608,476	100.00
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Vehículos automóbiles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóbiles de turismo, transporte de personas	803,070	4.58
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	438,652	2.50
Vehículos automóbiles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóbiles de turismo, transporte de personas	341,421	1.95
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	329,406	1.88
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos: motores de émbolo	327,072	1.86
Otros	15,304,951	87.23
Total	17,544,572	100.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México japonés 2015	
Fortalezas	Debilidades
Situación geográfica ventajosa en una región dinámica	Las dificultades para consolidar las finanzas públicas y la deflación
Muy alto nivel de ahorro nacional (alrededor del 23% del PIB)	La reducción de la población activa y creciente proporción de trabajadores sin seguridad en el empleo
90% de la deuda pública en manos de inversores locales	La inestabilidad gubernamental
	La baja productividad de las pequeñas y medianas empresas

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

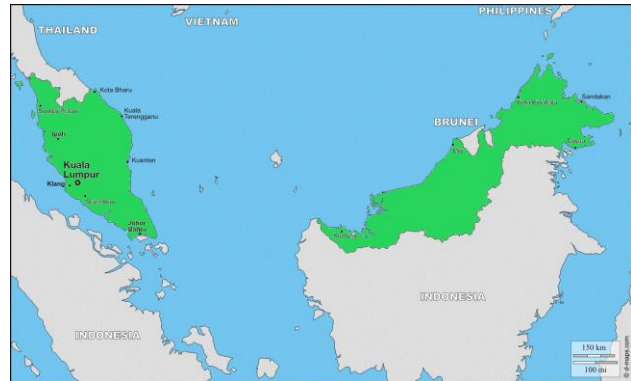
Malasia

Superficie: 3229, 750km²

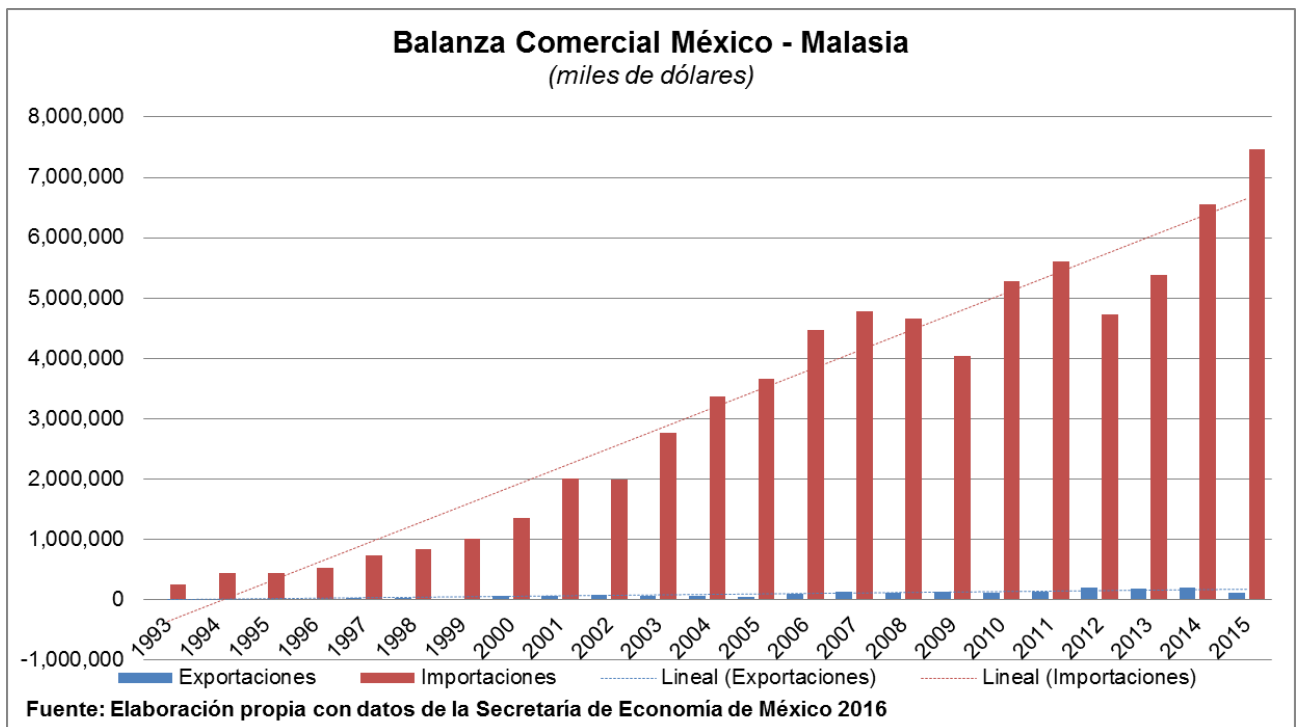
Moneda nacional: Ringgit

Población: 29 901 997 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 33°



Malasia es el 65° inversionista directo en México, con 8 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 33 empresas con capital malayo operando en México, en las áreas: comercio, manufacturas, servicios de profesionales. No se tienen registradas inversiones de México en Malasia y es el 11° socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁴⁹:



²⁴⁹ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Malasia 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Vehículos automóviles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóviles de turismo, transporte de personas	20,495	10.5
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos: motores de émbolo	11,123	5.7
Plástico y sus manufacturas	10,325	5.3
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	8,119	4.2
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	8,086	4.1
Otros	137,246	70.2
TOTAL	195,394	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: aparatos de grabación, reproducción de imagen y sonido.	2,533,841	38.6
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: aparatos de grabación, reproducción de imagen y sonido.	362,884	5.5
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: aparatos de grabación, reproducción de imagen y sonido.	285,225	4.3
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: aparatos de grabación, reproducción de imagen y sonido.	209,251	3.2
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos: maquinas para procesamiento de datos, lectores magnéticos, etc.	207,419	3.2
Otros	2,961,961	45.1
TOTAL	6,560,581	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado

México malayo 2015	
Fortalezas	Debilidades
Exportaciones diversificadas	Economía dependiente de la demanda externa
Sector de servicios dinámico	Los ingresos presupuestarios que dependen enormemente en el rendimiento del sector del gas y el petróleo
Buenas infraestructuras, alto nivel de I + D	Elevado volumen de crédito bancario al sector privado
La inversión apoyada por el desarrollo del mercado financiero local y un acceso más amplio a las inversiones extranjeras directas	La erosión de la competitividad de precios de la economía ligada a los altos costos laborales

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

Nueva Zelanda

Superficie: 268 680 km²

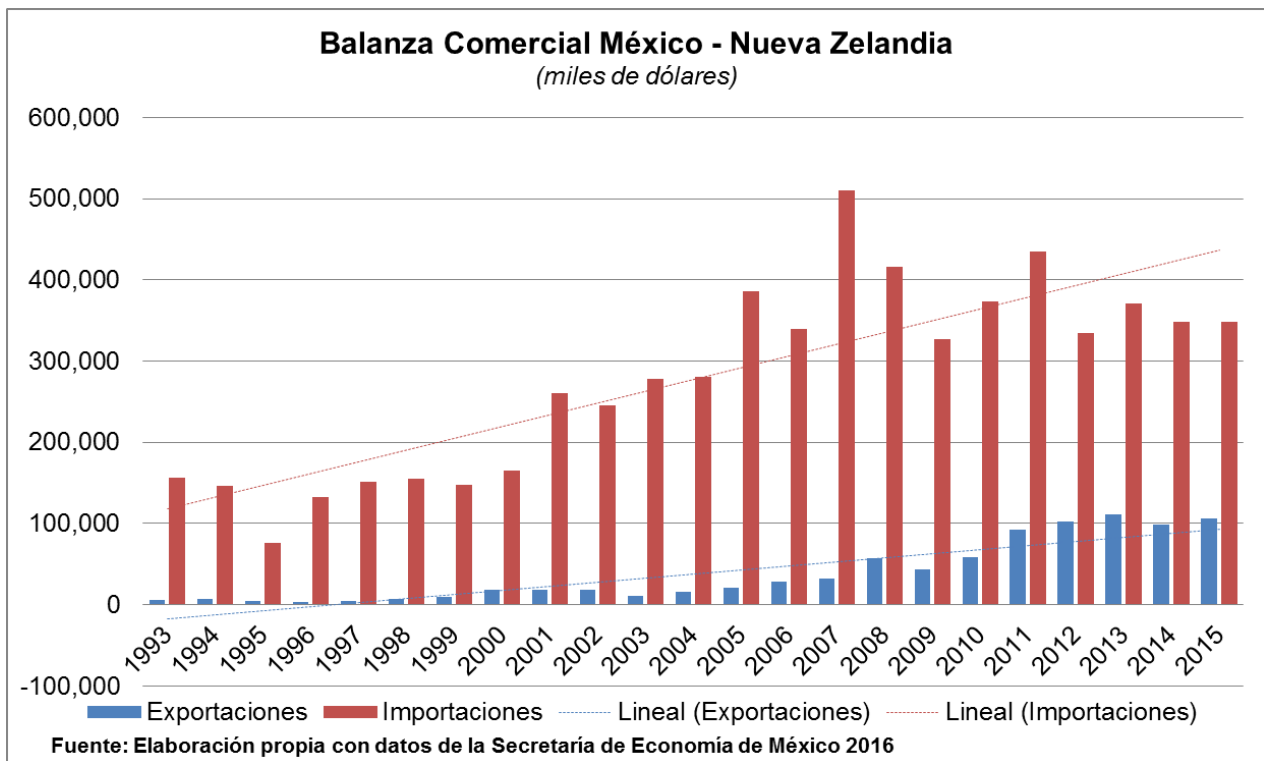
Moneda nacional: Dólar Neozelandés

Población: 4 509 700 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 61°



Nueva Zelanda es el 34° inversionista directo en México con 231.2 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 78 empresas con capital neozelandés operando en México, en las áreas: manufactura, comercio y servicios inmobiliarios. No se tienen registradas inversiones de México en Nueva Zelanda. Es el 57° socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁵⁰:



²⁵⁰ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Nueva Zelanda 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre: cerveza de malta.	17,486	17.6
Vehículos automóviles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóviles de turismo, transporte de personas	9,242	9.3
Fibras sintéticas o artificiales	4,462	4.5
Vehículos automóviles, tractores entre otros sus partes y accesorios: automóviles de turismo, transporte de personas: Motociclos de tres ruedas (trimotor)	4,424	4.5
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	4,189	4.2
Otros	59,348	59.9
TOTAL	99,151	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Leche y productos lácteos: grasa butírica deshidratada.	109,612	31.4
Materias Albuminoideas a base de almidón: Caseína.	86,239	24.7
Leche y productos lácteos: Leche en polvo o en pastillas	18,604	5.3
Carnes y despojos comestibles: carne de especies ovina o caprina	17,413	5.0
Leche y productos lácteos: queso y requesón	11,988	3.4
Otros	104,674	30.0
TOTAL	348,530	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México neozelandés 2015	
Fortalezas	Debilidades
La proximidad a los países emergentes de Asia y Australia	Economía dependiente de la inversión extranjera
Atractivo turístico y gran sector agrícola	Alto nivel de endeudamiento de familias y empresas (sobre todo en el sector agrícola)
La deuda pública controlada	La dependencia de la demanda china
Sólido sistema bancario	La pobreza se concentra en los grupos vulnerables (familias en paro, monoparentales)
Dinámica demográfica	Bajo nivel de ahorro privado
	La escasez de mano de obra calificada

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

Perú

Superficie: 1 285 216.20 km²

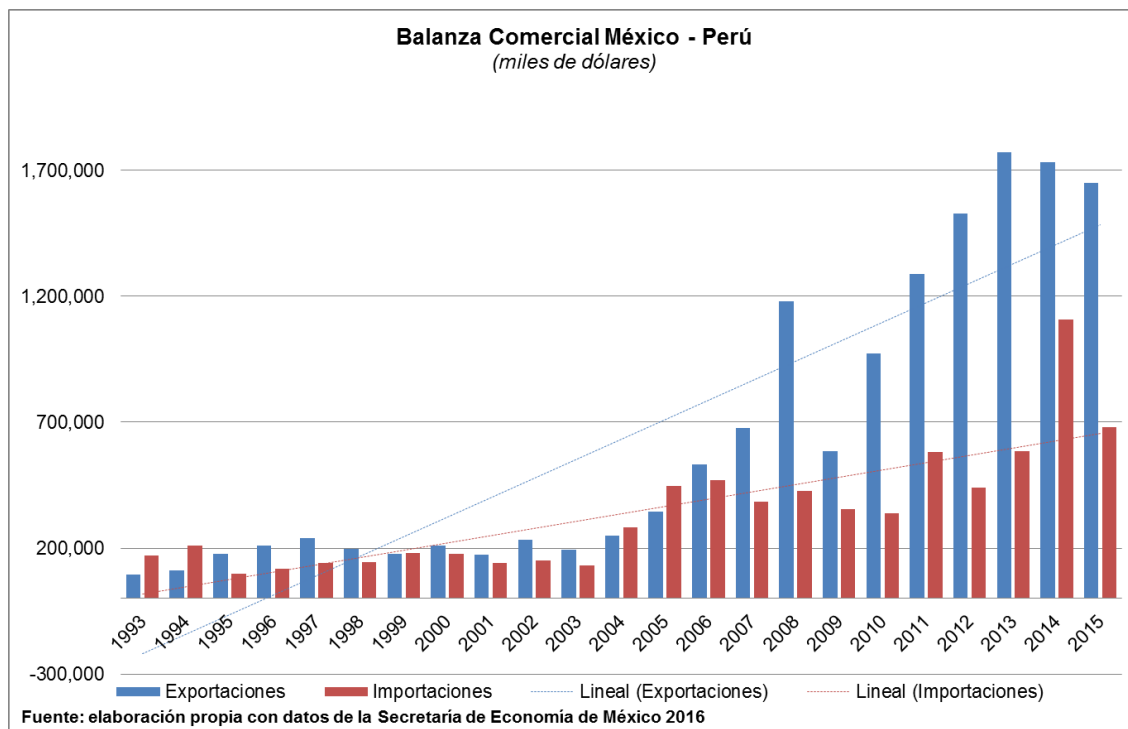
Moneda nacional: Sol

Población: 30973148 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 47



Perú es el 48° inversionista directo en México con \$54.8 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 313 empresas con capital peruano, operando en México, en las áreas: comercio, manufactura y servicios de apoyo a los negocios. México tiene una inversión de 1, 099 mdd en Perú en 2014 y es el 21° socio comercial más importante de México. La balanza comercial se distribuye de la siguiente manera²⁵¹:



²⁵¹ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Perú 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Televisiones y monitores: con pantalla plana,	311874	18.0
Vehículos autom3viles, tractores entre otros sus partes y accesorios: autom3viles de turismo, transporte de personas: motocicletos de tres ruedas (trimotor)	124162	7.2
Vehículos autom3viles, tractores entre otros sus partes y accesorios: tractores de carretera para semirremolques	89558	5.2
Aceites esenciales, preparados de perfumería o cosmética: Champús.	58810	3.4
Minerales de plata y sus concentrados	52984	3.1
Otros:	1092786	63.2
TOTAL	1730174	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Combustibles minerales: gas natural	785279	71.0
Minerales de cobre y sus concentrados.	28656	2.6
Café, té, yerba mate y especias	19434	1.8
Sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos: fosfatos de calcio (fosforitas) naturales.	17827	1.6
Plástico y sus manufacturas	15873	1.4
Otros	239194	21.6
TOTAL	1106263	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

Mé debate peruano 2015	
Fortalezas	Debilidades
Fuerte potencial de crecimiento	La dependencia de las materias primas y la demanda china
Miembros de la Alianza del Pacífico	La sensibilidad al clima y la sismicidad
Minería, la energía, los recursos agrícolas y pesqueras	Las disparidades regionales (la pobreza en las regiones andinas y amazónicas)
La deuda pública y el poco presupuesto equilibrado	La infraestructura inadecuada, el crédito corporativo, atención médica y educación
Banco Central independiente y bancos de sonidos	Escala de los cultivos de coca y de la producción de cocaína
Atractivo para los turistas	Sector no estructurado masivo (60% del empleo) que es negativo para la formación

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

Singapur

Superficie: 701 1 km²

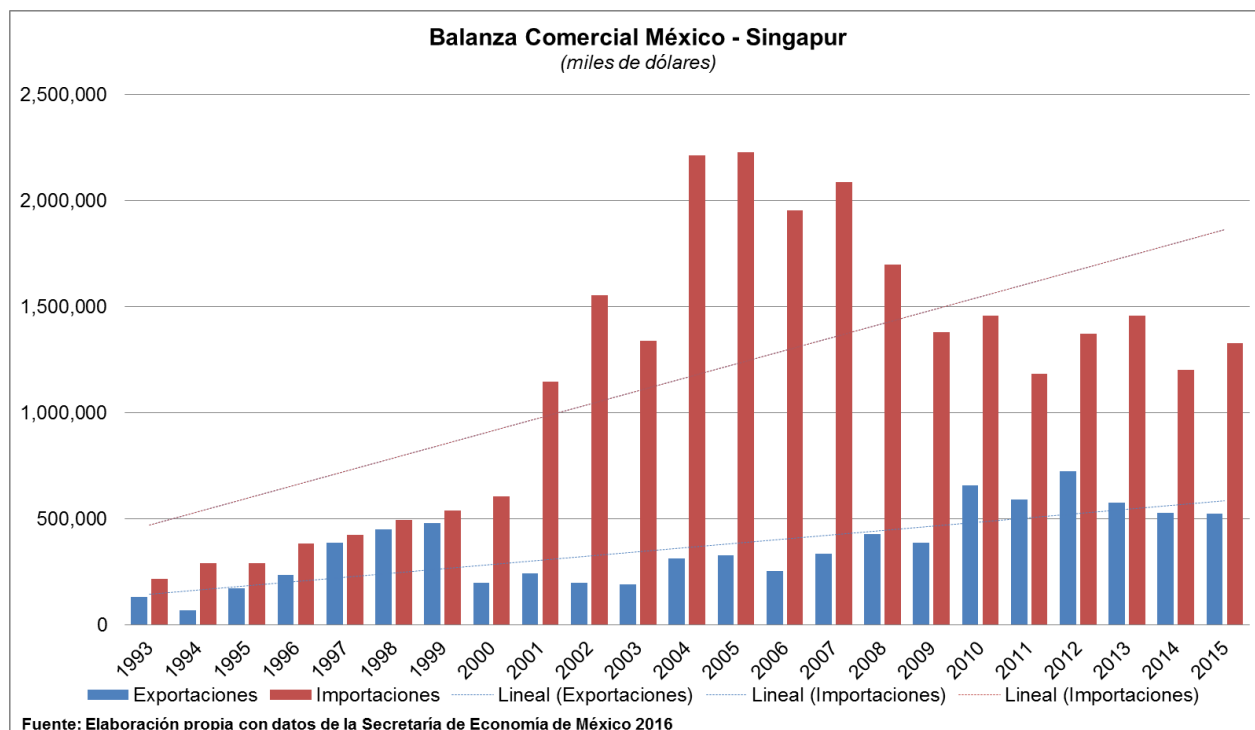
Moneda nacional: Dólar de Singapur

Población: 5 469 700 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 39°



Singapur es el 18° inversionista directo en México con \$|, 479.3 mdd acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 201 empresas con capital de Singapur, operando en México, en las áreas: comercio, manufactura y servicios de apoyo a los negocios. No se tienen registros de inversiones mexicanas en Singapur, además es el 29° socio comercial más importante de México, la balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁵²:



²⁵² Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Singapur 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	86,386	16.3
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos: Unidades de memoria.	36,238	6.8
Reactores nucleares, calderas, máquinas y aparatos mecánicos: Unidades de proceso	25,287	4.8
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes: Unidades de control o adaptadores	21,385	4.0
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes:	21,112	4.0
Otros:	338,656	64.0
TOTAL	529,064	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	119,008	9.9
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; circuitos electrónicos integrados	85,837	7.2
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; circuitos electrónicos integrados	82,751	6.9
Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas	79,532	6.6
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; circuitos electrónicos integrados	70,556	5.9
Otros	762,221	63.5
TOTAL	1,199,905	100.0
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016		

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

México singapurense 2015	
Fortalezas	Debilidades
Muy alta calidad de la competitividad	Economía dependiente de las exportaciones
Desarrollo de los sectores de alto valor añadido (productos químicos, productos farmacéuticos, finanzas)	La escasez de mano de obra especializada
Las grandes entradas de IED gracias al ventajoso régimen fiscal, la estabilidad política y un excelente clima de negocios	Envejecimiento de la población
El primer exportador de capitales en Asia a través de la Temasek y de Gobierno de Singapur Investment Corporation (GIC) los fondos soberanos	
Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016	

Vietnam

Superficie: 331 698 km²

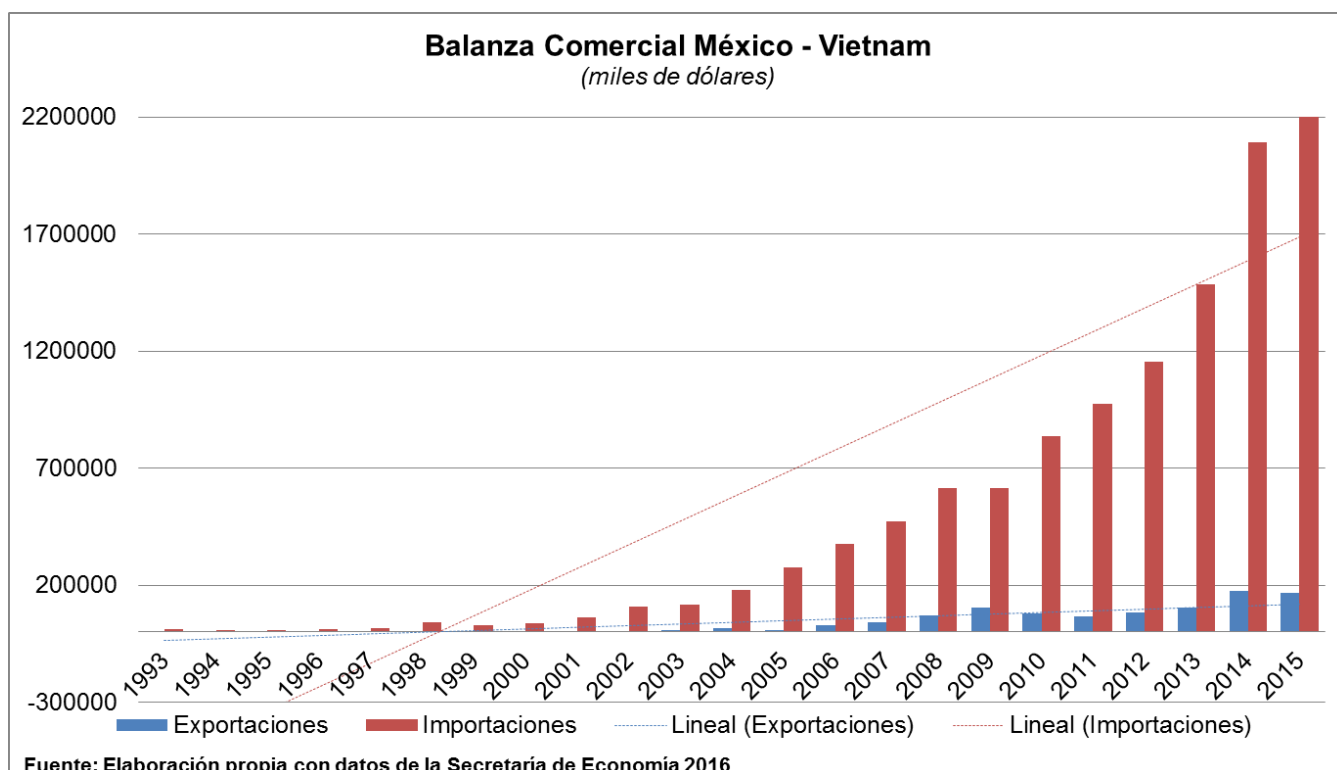
Moneda nacional: Dong vietnamita

Población: 90 730 000 millones de habitantes

Lugar de PPA en el mundo: 47°



Vietnam es el 104° inversionista directo en México con \$260.6 miles de dólares acumulados entre enero de 1990 y diciembre de 2014. En México existen 5 empresas con capital de Vietnam, operando en México, en las áreas: comercio, manufactura y servicios profesionales. Vietnam es el 25° socio comercial más importante de México. La balanza comercial se compone de la siguiente manera²⁵³:



²⁵³ Información de la Secretaría de Economía de México 2016

Principales productos comercializados entre México y Vietnam 2015		
Exportaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	15,662	9.1
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	14,089	8.1
Pieles y cueros de bovino	13,616	7.9
Frutas y frutos comestibles, melones o sandías con cáscara.	12,488	7.2
Leche y productos lácteos	10,683	6.2
Otros	106,453	61.5
TOTAL	172,991	100
Importaciones		
Producto	Miles de dólares	Porcentaje
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	277,755	13.3
Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	110,427	5.3
Manufacturas de fundición, hierro o acero	97,055	4.6
Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	79,925	3.8
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	79,766	3.8
Otros	1,447,161	69.2
TOTAL	2,092,089	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía de México 2016

De acuerdo la aseguradora de crédito CONFACE, las empresas que decidan invertir en este país encontrarán las siguientes fortalezas y debilidades en el mercado.

Mercado vietnamita 2015	
Fortalezas	Debilidades
Mano de obra barata y poco calificada	Las deficiencias en el clima de negocios.
Sólido potencial agrícola y los recursos naturales	La falta de infraestructuras
Estrategia de desarrollo basada en la apertura, una ascender en la cadena de valor y la diversificación de la economía	Reformas incompletas del sector público
La economía vietnamita apenas se ve afectada por la desaceleración china	Aumento de las desigualdades
	Debilidad del sistema bancario

Fuente: Traducción propia a partir de CONFACE 2016

Referencias

1. Amparo, T. D. (septiembre – diciembre 2000) Perspectiva histórica del encuentro de México con Asia-Pacífico: el caso de Filipinas. *México y la Cuenca del Pacífico*. [en línea] Vol 3, no. 11.

Disponible en:
http://www.MéxicoylacuencadelPacífico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/Perspectiva%20hist%C3%B3rica%20del%20encuentro%20de%20M%C3%A9xico%20con%20Asia-Pac%C3%ADfico%20El%20caso%20de%20Filipinas_0.pdf Última consulta 31/10/16
2. Aguilar, L. (2011) El nuevo paradigma tecnológico para empresas y organizaciones en la Sociedad del Conocimiento. En Moreno, M. T., & Aguilera, D. U. (2011). *La computación en nube*. Fundación Cajamar.
3. Anguiano, E. (2013) *El acuerdo de asociación transpacífico (TPP): ¿bisagra o confrontación entre el Atlántico y el Pacífico?* México, D.F.: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
4. Asia Pacific Economic Cooperation. (2016). *2010 Leaders' Declaration* [En línea] Yakohama, Japan Disponible en: http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2010/2010_aelm.aspx [13/11/10]
5. Armitage, R. L., & Nye, J. S. (2007). *CSIS Commission on Smart Power: a smarter, more secure America*. United States: CSIS.
6. Balassa, B. (1964). *Teoría de la integración económica*. México D.F.: UTHEA.
7. Bustelo, P. (2007). El auge económico de China e India y sus implicaciones para España. *Boletín Elcano*, (94), Madrid, España: Real Instituto Elcano. p. 21.

Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/documentos/DT2007/DT31-2007_Bustelo_China_India_Espana.pdf Última consulta: 31/10/16
8. Caballero, S. (2014). El Acuerdo Transpacífico y su efecto en América Latina. *Meridiano 47-Boletim de Análise de Conjuntura em Relações Internacionais*, (141) p. (15).
9. Comín, F. (2010) *Historia Económica Mundial Siglos X-XX*. España: Editorial Crítica.
10. Comín, F. (2014). *Historia económica mundial*. España: Alianza Editorial.
11. Delgado, G. (2006). *Historia Universal. De la era de las revoluciones al mundo globalizado*. México: Ed. Pearson.
12. Dominick, S. (1999). *Economía internacional*. México D.F.: McGraw-Hill Editores.
13. Ekelund, R. B. & Hébert, R. F. (2005). *Historia de la teoría económica y de su método*. (Tercera Ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill Editores.

14. *METAPLAN: sesiones formativas y reuniones de trabajo*. [En línea] Barcelona, España. EPISE. Formación + Desarrollo. (2007).
15. Franke, H. & Trauzettel, R. (1968). *Historia Universal siglo XXI. vol. 19. El imperio Chino*. Madrid, España: Editorial siglo XXI.
16. Fieldhouse, D. (1912). *Historia Universal Siglo XXI. vol. 29. Los imperios coloniales desde el siglo XVIII*. México: Editorial Siglo XXI.
17. Feenstra, R. & Taylor, A. (2011). *Comercio Internacional*. España: Ed. Reverté.
18. Fergusson, I. F., McMinimy, M. A., & Williams, B. R. (2015). *The Trans-Pacific Partnership (TPP) negotiations and issues for congress*.

Disponible en: <https://www.fas.org/sqp/crs/row/R42694.pdf> [21/07/16]

19. Fernández, L. (2014). *La Alianza Transpacífico en la estrategia de Estados Unidos para América Latina y el Caribe*. Anuario de la Integración Regional de América Latina y el Caribe. No. 10.

Disponible en: <http://www.cries.org/wp-content/uploads/2014/11/Anuario-2014-1.pdf> [21/07/16]

20. Ferrando, A. (2013). *Asia Oriental y Sudeste Asiático: de la ASEAN al RCEP*. Argentina: Instituto de Estrategia Internacional de la Cámara de Exportadores de la República

Disponible en:

<http://www.observatorioasiaPacífico.com/data/OBSERVATORIO.Images/Debate/6/20131113112953RCEPAsiaOrientalylaASEAN.pdf> [31/10/16]

21. Gazol, A. (2008). *Bloques Económicos*. Sexta Edición. México: Ed. Facultad de Economía, UNAM.
22. Gazol, A. (2015). *Bloques Económicos*. Séptima Edición. México: Ed. Facultad de Economía, UNAM.
23. Guiding Principles and objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership. (20/11/2012) [En línea] Melbourne, Australia: Department of Foreign Affairs and Trade (10/11/16) Disponible en: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/Pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx>

24. Gonzáles, J. (2003). *China: Reforma económica y apertura externa. Transformación, efectos y desafíos. Un enfoque neo institucional*. México: Ed. Porrúa.
25. Haro, F. J., León J.L., & Ramírez J.J. (2011) *Historia de las relaciones internacionales de México, 1821-2010*. México – SRE, Volumen 6: Asia.
26. Huberman, L. (1979). *Los bienes terrenales del hombre*. México: Ed. Nuestro Tiempo.
27. Kaplan, R. (2014). *La venganza de la geografía*. Barcelona: Ed. RBA.
28. Kuwayama, M., & Rosales O. (2012). *China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica*. CEPAL.
29. Krugman, P. (2008). *Economía internacional: Teoría y Política*. 7° Edición. Madrid: Ed. Pearson.
30. Kuznetsov, V. (1975). *La integración económica: Dos modos de abordar el problema*. Moscú: Ed. Progreso.
31. Arriaga J., Cenovio M. & Martínez S.E. (2010). *China: estrategias regionales, nacionales y globales*. Revista Ciudades. Análisis de la coyuntura, teoría e historia urbana. Regiones y proyectos globales. (87) julio-septiembre.
32. Leycegui, B., coord. (2012). *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*. Primera Edición. México: Ed. Miguel Ángel Porrúa.
33. Lim C.L., Elms D. & Low P. (2012). *The Trans-Pacific Partnership: A quest for a twenty-first-Century Trade Agreement*. 1° Edición. United States: Ed. Cambridge.
34. Manyin, M. E., Daggett, S., Dolven, B., Lawrence, S. V., Martin, M. F., O'Rourke, R., & Vaughn, B. (2012). *Pivot to the Pacific? The Obama Administration's Rebalancing Toward Asia*. Washington, USA: Library of Congress Washington DC.
35. Martínez, L. (2014). *América Latina y el Caribe ante el nuevo contexto de la economía mundial: Los cambios en la interrelación económica con Estados Unidos y China*.
36. Serbin, A., Martínez, L. & Ramanzini, H. (coords.) (2014) *¿Atlántico vs. Pacífico?: América Latina y el Caribe, los cambios regionales y desafíos globales*. Anuario de la integración Regional de América Latina y el Caribe, No. 10. Buenos Aires, Argentina: CRIES – Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales.
37. Myrdal, G. (1966). *Solidaridad o desintegración: Tendencias actuales de las relaciones económicas internacionales en el mundo no soviético*. México: Ed. Fondo de Cultura Económica.
38. *New Zeland Foreign Affairs & Trade (2016) Text of the Trans- Pacific Partnership Agreement*. En New Zeland Foreign Affairs & Trade [en línea] Disponible en:

<https://www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaties/trans-pacific-partnership-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/> Última consulta 31/10/16

Disponible en: https://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2011/09/P4-acuerdo-texto-completo_baja.pdf [21/07/16]

39. Olier, E. (2012). *Geoeconomía: las claves de la economía global*. Madrid, España: Ed. Pearson.
40. Organización Mundial del Comercio. (2014). *Informe sobre Comercio internacional 2013*. B. Tendencias del comercio internacional. Ginebra, Suiza: OMC

Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/world_trade_report13_s.pdf [21/07/16]

41. Oropeza, A. (2006). *China: entre el reto y la oportunidad*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas; Argentina: Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales
42. Oropeza, A. (2009). *China – Latinoamérica: una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas. y Asociación de Agentes Aduanales del Aeropuerto de la Ciudad de México.

Disponible en: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=2702> [21/07/16]

43. Ortega, A. (1994). *La razón de Europa*. Madrid, España: Ed. EL PAÍS.
44. Oropeza, A. coord. (2014). *TLCAN 20 años ¿Celebración, desencanto o replanteamiento?* Primera Edición. México: Instituto de investigaciones Jurídicas.
45. Pastor, R. (2012). *La idea de América del Norte. Una visión de un futuro como continente*. México: Ed. Miguel Ángel Porrúa.
46. Peraza J. (1984). *El Came y la integración económica socialista*. La Habana, Cuba
47. Petri, P., Plummer, M., & Zhai F. (2012). *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment*. Washington, DC – USA: Peterson Institute for International Economics.
48. Rosales A. G., (2005). *Geopolítica y Geoestrategia, Liderazgo y Poder – Ensayos-*. Bogotá, Colombia: Universidad Militar de Nueva Granada.
49. Schwab, K. (2016) *The global Competitiveness Report 2016 -2017*. Genova: World Economic Forum.
50. Tamames R. (2003). *Estructura económica internacional*. 20° Ed. Madrid, España. Ed. Alianza.
51. Paredes, X. R. (2014). *La disyuntiva asiática: ¿Estados Unidos o China? Anuario CEIPAZ*, (7), 167-182.

Disponible en: <http://www.ceipaz.org/publicaciones.php> [21/07/16]

52. Rodríguez y Rodríguez, M. T., (2007). *Agricultura, industria y desarrollo económico: el caso de China*. México: Instituto Matías Romero.

53. Sánchez Muñoz, A. (2007). *La apertura económica regional de China en Asia Pacífico*. *Estudios Geográficos*, 68(263), 653-678.

Disponible en: <http://estudiosgeograficos.revistas.csic.es/index.php/estudiosgeograficos/article/view/72/69> [21/07/16]

54. Schneider, S., & Peyré, I. G. (2006). *Territorio y enfoque territorial: de las referencias cognitivas a los aportes aplicados al análisis de los procesos sociales rurales*. *Desarrollo rural. Organizaciones, Instituciones y Territorio*. Ciccus, Buenos Aires, 71-102.

Disponible en: <http://www.ufrgs.br/pgdr/arquivos/462.pdf> [21/07/16]

55. Schott, J. J., Kotschwar, B., & Muir, J. (2012). *Understanding the trans-pacific partnership*. 1ª Edición. United States: Peterson Institute.

56. Secretaría de Economía, México. (2012) *Memorias documentales*. Dirección General de Negociaciones Multilaterales y Regionales. Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Administración Pública Federal 2006-2012. Págs.14.

Disponible en:

http://www.economía.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/12_md_apec_sce.pdf [21/07/16]

57. Secretaría de Economía, México. (2013) *Acuerdo de Asociación Transpacífico TPP. Reunión con la Sociedad Civil*. SubSecretaría de Comercio Exterior. P. 22

Disponible en:

http://www.economía.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/presentacion_tpp_soc_civil_26feb2013.pdf [21/07/16]

58. Sepúlveda, J. (1998) *Globalización y Geopolítica*, Impactos del Nuevo Escenario en el Estado Nación. *Revista de Marina-Chile* Nº 2, p. 169-177.

59. Stiglitz, J. & Charlton A. (2007). *Comercio justo para todos*. Madrid, España: Ed. Taurus

60. Stiglitz, J. E. (2010). *El malestar en la globalización*. México: Ed. Punto de Lectura.

61. Tapia, L. (2011). *Una geopolítica de la complementariedad*. Ivonne Farah H.; Luciano Vasapollo (coords.), *Vivir bien. ¿Paradigma no capitalista?* 95 - 115

Disponible

en:

<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/coedicion/tapia2/07geop.pdf> [21/07/16]

62. *The Military Balance 2015 by International Institute for Strategic Studies* (2015). [en línea]. London: International Institute for Strategic Studies

63. Vargas, G. *Globalización, territorio y geopolítica*. p. 22 – 38.

Disponible en: <http://www.bdigital.unal.edu.co/1534/3/02CAPI01.pdf> [21/07/16]

64. Vaizey, J. (1976). *Revoluciones de nuestro tiempo. El capitalismo*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
65. Viner, Jacob. (1961) *Comercio internacional y desarrollo económico*. Madrid: Ed. Tecnos. 1961.

Sitios WEB:

1. Asia Pacific Economic Cooperation.
2. ASEAN
3. Banco Mundial
4. Banco de México
5. Secretaría de Economía
6. CEPAL
7. OMC
8. UNESCO
9. COMTRADE
10. CONFACE

Bases de datos:

1. *Sistema de Información sobre los Acuerdos Comerciales Regionales (SI-ACR)* (1996), [base de datos] Ginebra, Suiza: Organización Mundial del Comercio. Disponible en: <http://rtais.wto.org/ui/PublicMaintainRTAHome.aspx> Última consulta: 27/10/16
2. Chatam House. (2013) More more and more. [En línea] London: The Royal Institute of International Affairs. Disponible en: <http://resourcesfutures.org/#!/more-more-and-more> Última consulta: 07/11/16

