

D. PROCESOS DE INTEGRACIÓN EN ASIA

LAS RACIONALIDADES ESPACIALES DE LOS ACUERDOS COMERCIALES EN LA REGIÓN DEL PACÍFICO

JUAN JOSÉ RAMÍREZ BONILLA*

La literatura económica destaca las diferentes fases del regionalismo económico. Bhagwati,¹ por ejemplo, considera 1958 como el comienzo de un “primer regionalismo” marcado por la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), el surgimiento de proyectos orientados a la integración económica regional (Zona de Libre Comercio del Atlántico Norte y Área de Libre Comercio de América Latina) y por la tolerancia de tales proyectos, por parte de un gobierno estadounidense todavía inclinado hacia el multilateralismo; con excepción de la CEE, los otros proyectos fracasaron y, con ellos, también ese “primer regionalismo”.

La característica principal del “segundo regionalismo”, según Bhagwati, fue la conversión del gobierno de Estados Unidos a las prácticas regionales concretas, mediante la firma de acuerdos comerciales regionales con Israel (1985), con Canadá (1988), así como con México y Canadá conjuntamente (1992).

Para otros autores, la transición de la CEE a la Unión Europea, en 1992, inauguró un “nuevo regionalismo” que era “en gran medida una respuesta política al proceso de globalización impulsado por el mercado y a las erupciones sociales asociadas a él”.² Este tercer tipo de regionalismo sería diferente a los anteriores, debido a la inclusión de “aspectos económicos, políticos, sociales y culturales, [yendo] mucho más allá de los acuerdos de libre comercio”. Según este punto de vista, la tendencia global sería una transición

* Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México.

¹ Jagdish Bhagwati, “Regionalism and Multilateralism. An Overview”, en Jaime de Melo y Arvind Panagariya (ed.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K., 1993, pp. 22-51.

² Björn Hettne, “The New Regionalism. Security and Development”, en Jan Joost Teunissen (ed.), *Regional Integration and Multilateral Cooperation in the Global Economy*, FONDAD, The Hague, 1998.

del regionalismo de carácter económico a un regionalismo de carácter multidimensional.

Ahora bien, mientras América del Norte y la Unión Europea ponían en práctica los tipos segundo y tercero del regionalismo, los gobiernos del Pacífico asiático sentaban las bases para un cuarto tipo de regionalismo organizado en torno a dos ejes: *a)* la cooperación intergubernamental; la cual comenzó en el plano económico y técnico como consecuencia de la crisis asiática de 1997 y se desarrolló a partir de 2001, en el ámbito político como efecto de la tentativa estadounidense de introducir el combate contra el terrorismo internacional en las agendas de los foros del Pacífico; *b)* la integración económica iniciada en 1992 con el proyecto del Área de Libre Comercio de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ALC ANSEA), y cristalizada a partir de 2002 en el conjunto de acuerdos de comercio regional (ACR) que vinculan a la ANSEA con China, Corea, Japón, Australia, Nueva Zelanda e India.

Podemos, en consecuencia, afirmar que hasta ahora predominan y compiten entre sí complejos productivos regionales basados en el regionalismo económico norteamericano, el regionalismo multidimensional europeo y el regionalismo multidimensional asiático. Más allá de las diferencias en la extensión de las prácticas regionalistas, el efecto combinado de esos y todos los ACR vigentes es el del *spaghetti bowl*, señalado por Bhagwati: los acuerdos comerciales son simultáneamente preferenciales y discriminatorios, en consecuencia, los instrumentos (reglas de origen, mecanismos antidumping, derechos de propiedad intelectual, etc.) utilizados para garantizar las preferencias entre los signatarios y la discriminación de los excluidos de un ACR particular atentan contra la eficiencia económica e implican riesgos en materia de desvío de comercio.³

En todo caso, las discusiones académicas y las confrontaciones políticas entre los partidarios del regionalismo y los del multilateralismo se han saldado con un triunfo (¿transitorio o definitivo?) de los primeros, como demuestran los 303 ACR notificados a la Organización Mundial de Comercio (OMC) hacia finales 2016 y el estancamiento de las negociaciones en el marco de dicha organización. Pese a ello, pocos son los estudios sobre el impacto de los ACR sobre la eficiencia económica o sobre la creación y/o el desvío de comercio.

Todavía más, la imagen del *spaghetti bowl* es utilizada para poner de realce el carácter intrincado de las relaciones intergubernamentales regidas

³ Jagdish Bhagwati, *US Trade Policy: The Infatuation with FTAs: Discussion Paper Series No 726*, Columbia University, New York, NY, April 1995, disponible en <http://www.columbia.edu/cu/libraries/inside/working/Econ/ldpd_econ_9495_726.pdf>.

por los ACR y dejar de lado la lógica de los procesos subregionales, regionales e interregionales que marcan la coyuntura actual de la economía global. Es a este tema que dedicamos nuestro capítulo, focalizando las expresiones espaciales de los ACR establecidos entre gobiernos de países ubicados en la región del Pacífico. Así, en la primera parte, destacamos el papel de los gobiernos americanos y asiáticos del Pacífico en la proliferación de ACR experimentada durante 2000-2016 y consideramos que, en gran medida, la lógica de la economía global organizada sobre la base de los acuerdos comerciales está determinada, en términos generales, por la competencia entre los regionalismos americanos y asiáticos del Pacífico. En términos metodológicos, un juicio universal es útil en la medida en que permite explicar las particularidades de un fenómeno; en ese sentido, en la segunda parte del capítulo, mostramos las expresiones geográficas de algunas formas particulares de los regionalismos americanos y asiáticos; así, ponemos de realce los papeles preponderantes de América Latina, del Pacífico, así como de Asia del sureste y de China como catalizadores —potenciales o reales— de la integración económica subregional. Finalmente, en la tercera parte, analizamos las expresiones del proceso de integración interregional, destacando el papel de las economías latinoamericanas y asiáticas del Pacífico que funcionan como puentes transpacíficos.

AMÉRICA Y ASIA DEL PACÍFICO: DETERMINANTES GEOGRÁFICOS DEL SPAGHETTI BOWL

Si bien es cierto que, hasta 1993, la Comunidad Económica Europea (CEE) predominaba como el principal promotor de acuerdos comerciales regionales (ACR), también lo es que, con la entrada en vigor del mercado único de la Unión Europea y del área de libre comercio de América del Norte, los gobiernos no participantes en esas iniciativas buscaron compensar las desventajas en el acceso a los nuevos mercados regionales, con las ventajas creadas mediante la constitución de nuevos proyectos de integración económica regional. A la competencia entre las empresas por el predominio en el mercado mundial, se sumó la competencia entre los gobiernos para facilitar a las empresas el acceso a los mercados regulados por los acuerdos comerciales establecidos entre ellos. Así, a partir de 1994, el número de ACR notificados a la Organización Mundial del Comercio (OMC) comenzó a crecer; no obstante, a partir de 2000, el crecimiento se aceleró y, como podemos apreciar en el cuadro 1, la aceleración fue una consecuencia directa del frenesí de los gobiernos americanos y de Asia del Pacífico.

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN DE AMÉRICA Y ASIA DEL PACÍFICO
EN LOS ACR NOTIFICADOS A LA OMC

	<i>Total</i>	<i>América</i>	<i>Asia del Pacífico</i>
Total 58-16	303.00	94.00	80.00
%	100.00	31.02	26.40
Subtotal 58-00	89.00	15.00	3.00
%	100.00	16.85	3.37
Subtotal 01-16	214.00	79.00	77.00
%	100.00	36.92	35.98

FUENTE: elaboración propia, con información de World Trade Organisation, Regional Trade Agreements Information System, disponible en <<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>>.

En efecto, durante 1958-2016, la OMC registró 303 ACR en vigor; los gobiernos del continente americano y de la región asiática del Pacífico contribuyeron respectivamente con 94 (31.02%) y con 80 (26.40%) ACR, acumulando en conjunto un total de 174 ACR, equivalentes al 57.42% del número total.

Ahora bien, como vimos, a partir de 2001 la pendiente de la curva del número acumulado de ACR por año tiende a ser más pronunciada, marcando un antes y un después en la proliferación de acuerdos comerciales. Así, durante 1958-2000, la OMC recibió la notificación 89 ACR, registrando 2.06 ACR como promedio anual; de los 89 acuerdos, 15 (16.85%) y 3 (3.37%) correspondieron —respectivamente— a los países americanos y a los del Pacífico asiático, acumulando un total de 18, equivalente al 20.22%. Esta proporción acumulada es significativa, sobre todo en referencia a los gobiernos americanos; sin embargo, su relevancia es de segundo orden cuando se le compara con la registrada durante 2001-2016.

Durante 2001-2016, la OMC recibió la notificación de 214 (73.15%) ACR, marcando 13.38 ACR como promedio anual. De los 214, 79 (36.92%) correspondieron a los gobiernos americanos y 77 (35.98%), a los del Pacífico asiático, acumulando un total de 159, equivalentes al 72.90% del total de ACR del subperiodo. En ese sentido, podemos afirmar que el inicio del siglo XXI está marcado por la consolidación de una economía global determinada por la lógica de los ACR y que, en la determinación de esa lógica, pesan los acuerdos establecidos por los gobiernos americanos y del Pacífico asiático. Dicho de otra manera, hasta ahora, los regionalismos [norte] americano y asiático del Pacífico determinan la arquitectura de los ACR en las dos riberas del Pacífico.

En términos geográficos, no obstante, las lógicas de los gobiernos americanos y asiáticos difieren entre sí. Para definir los intereses geoeconómicos de los gobiernos americanos y asiáticos del Pacífico (en el cuadro 2), hemos clasificado los ACR firmados por ellos en seis categorías, en función del origen geográfico de las contrapartes: regionales, transpacíficos, con gobiernos de Oceanía, de Asia del Sur, de Europa y de otras regiones de Asia.

CUADRO 2
CARACTERÍSTICAS DE LOS ACR CON PARTICIPACIÓN
DE GOBIERNOS AMERICANOS Y DEL PACÍFICO ASIÁTICO, 1958-2016

	<i>América</i>		<i>Asia del Pacífico</i>	
	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Total	94.00	100.00	81.00	100.00
Regionales	45.00	47.87	22.00	27.16
Transpacíficos	24.00	25.53	24.00	29.63
Oceanía	2.00	2.13	14.00	17.28
Asia del sur	2.00	2.13	11.00	13.58
Europa	12.00	12.77	7.00	8.64
Otros Asia	9.00	9.57	3.00	3.70

FUENTE: elaboración personal, con información de la World Trade Organisation, Regional Trade Arrangements Information System, disponible en <<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>>.

LOS ACUERDOS SUBREGIONALES

Esta clase de acuerdos está constituida por aquellos firmados exclusivamente entre gobiernos de la misma subregión del Pacífico. De inmediato salta a la vista una diferencia entre las preferencias geocomerciales de los gobiernos americanos y las de los asiáticos del Pacífico: los primeros tienden a privilegiar los nexos intrarregionales; así, éstos representan el 47.87% de este tipo de acuerdos; los segundos, en cambio, han otorgado una preferencia de segundo orden a los acuerdos entre ellos mismos y éstos tan sólo representan el 27.16% de los acuerdos regionales.

Una explicación plausible son las reminiscencias del pasado, con excepción de Estados Unidos y las economías exportadoras de América del Sur, como Argentina y Chile, las economías latinoamericanas han tendido a ser autárquicas; en contraste, las economías del Pacífico asiático mantuvieron siempre fuertes vínculos comerciales con las metrópolis coloniales y han guardado esa orientación hacia los mercados de exportación. Parecería que esas reminiscencias se proyectan en la actualidad sobre el deseo siempre

presente, pero jamás realizado, de lograr la integración latinoamericana y sobre una práctica asiática abierta a los mercados extrarregionales.

Los acuerdos subregionales entre americanos

En el caso de los americanos, tomamos en consideración tanto los países continentales como los de la región caribeña; tres características merecen ser destacadas:

- La primera consiste en el predominio relativo de este tipo de acuerdos: 45 (47.87%) del total de 94 han sido firmados entre gobiernos de la región, indicando una voluntad política de desarrollar y consolidar los vínculos formales de la integración americana.
- La segunda apunta hacia una integración americana donde los vínculos comerciales formales tienden a consolidarse más rápidamente entre gobiernos latinoamericanos que entre éstos, y los de Estados Unidos y Canadá. En efecto, de los 45 acuerdos regionales, 34 involucran exclusivamente gobiernos latinoamericanos, mientras los establecidos entre latinoamericanos con el estadounidense y con el canadiense suman 11, incluyendo el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), así como cinco acuerdos bilaterales con Estados Unidos y otros tantos con Canadá.
- La tercera característica añade una nueva precisión, la integración americana basada en una rápida consolidación de la integración formal latinoamericana, descansa fundamentalmente sobre la voluntad política de los gobiernos de los países de la ribera latinoamericana del Pacífico: 26 de los 45 acuerdos regionales han sido establecidos por gobiernos del Pacífico latinoamericano; el contraste es grande con los ocho firmados con contrapartes de otras áreas de América Latina y el Caribe.

Como podemos ver en el cuadro 3, los ACR regionales han cristalizado en una arquitectura relativamente compleja, pero con una lógica basada en la tendencia a consolidar los vínculos entre los latinoamericanos del Pacífico. El primer aspecto de la arquitectura de los ACR regionales es la fragmentación subregional provocada por cinco acuerdos multilaterales: el ALCAN, el Mercado Común de América Central (MCAC), la Comunidad Andina (CA), el MERCOSUR (MC) y la Alianza del Pacífico.

Lejos de funcionar como entidades autocontenidas, los intereses de algunos participantes en esas cinco iniciativas multilaterales han producido vínculos intersubregionales con alcances mayores o menores; entre los mayores destacamos los nexos de:

- El gobierno mexicano, a través de los acuerdos con los integrantes del MCAC, con Panamá y con los participantes en la AP (con los cuales también mantiene acuerdos bilaterales vigentes), participa en un continuo geográfico potencial. El gobierno chileno consolida ese mismo continuo geográfico potencial mediante su participación en la AP, los acuerdos bilaterales con los seis gobiernos de América Central y con el gobierno mexicano. Las fallas para consolidar este continuo geográfico residen en las políticas de los gobiernos colombiano, panameño y peruano, con respecto a Centroamérica. El primero mantiene un acuerdo multilateral con sus contrapartes de Guatemala, El Salvador y Honduras, así como un acuerdo bilateral con el gobierno panameño; las diferencias ideológicas con el gobierno nicaragüense explican la ausencia de vínculos comerciales bilaterales con el colombiano; pero ese tipo de diferencias también parecen pesar en la actitud del gobierno panameño con respecto a sus vecinos de América Central: no participa en el MCAC, pero mantiene acuerdos bilaterales con todos, excepto con el nicaragüense. El gobierno peruano, por otra parte, ha mostrado un interés menor por sus relaciones con América Central, privilegiando los nexos bilaterales con los gobiernos de Panamá y de Costa Rica, pero dejando de lado los gobiernos restantes de la región. Hemos puesto de realce los cuatro integrantes de la AP, en la medida en que ellos están en la mejor posición para transitar de la potencialidad a la efectividad en la consolidación del continuo geográfico México-América Central-Colombia-Perú-Chile. Para ello necesitarían, por un lado, dejar de lado los principios político-ideológicos plasmados en los requisitos exigidos para ser miembro de la Alianza y, por el otro, estar dispuestos a definir y poner en práctica una política exterior común. Ambas condiciones adquieren un carácter *sine qua non*, para dar un salto decisivo en la integración latinoamericana. La nueva coyuntura abierta por la administración Trump parece contribuir a la reunión de las condiciones necesarias para ese salto, pues los cuatro socios en la AP necesitarán substituir una parte del mercado estadounidense con otros mercados de exportación.
- La CA parece también estar marcada por las diferencias ideológicas entre sus integrantes; mientras éstos no sean capaces de superarlas, la Comunidad difícilmente podrá contribuir a la consolidación de la integración latinoamericana.
- El MERCOSUR muestra estar instalado en una situación de autoconfort; con excepción del acuerdo firmado por el gobierno uruguayo con el mexicano, ningún otro participante ha establecido acuerdos comerciales formales con contrapartes de la región, manteniéndose aislados en el subcontinente.

- La posible disolución del ALCAN también deja a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá relativamente aislados; el primero, con acuerdos bilaterales con tres de los cuatro miembros de la AP y con Panamá en América Central; el segundo, con acuerdos bilaterales con tres de los seis gobiernos de América Central y con dos de los miembros de la AP.

Los acuerdos subregionales entre asiáticos del Pacífico

Una característica propia de los acuerdos subregionales entre asiáticos es la existencia de un solo acuerdo multilateral formal entre los diez integrantes de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (AFTA). A diferencia de la fragmentación subregional ocasionada por los acuerdos multilaterales americanos, este acuerdo constituye uno de los núcleos de una doble integración regional radial. A semejanza de las desavenencias ideológicas entre latinoamericanos, las diferencias políticas entre gobiernos asiáticos influyen directamente en esa doble configuración radial del proceso de integración regional.

- El proyecto del AFTA se remonta al inicio de los noventa del siglo pasado, cuando el primer ministro de Malasia, Mohamad Mahathir, propuso la creación del East Asian Economic Grouping (EAEG) para responder a la creación de la Unión Europea y el Área de Libre Comercio de América del Norte. El EAEG debía ser encabezado por Japón y constituido por Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, más Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Ante la renuencia del gobierno japonés para encabezar un proyecto que podía incomodar a su socio estratégico estadounidense, los gobiernos participantes en la ASEAN se replegaron sobre sí mismos y, en enero de 1992, firmaron el acuerdo denominado Common Effective Preferential Tariff Scheme,⁴ (ASEAN) como base inicial para una futura área de libre comercio de la Asociación. Durante los noventa, la ASEAN completó su formación con diez miembros, y, en 2002, se embarcó en la creación de un área de libre comercio con China, viéndose obligada a formalizar la AFTA en 2010. Este proceso simultáneo de construcción del AFTA y del ALC ASEAN-China ha determinado la arquitectura de los ACR en el Pacífico asiático, como veremos a continuación.

⁴ ASEAN Secretariat, *Agreement on the Common Preferential Tariff Scheme for the ASEAN Free Trade Area*, Singapur, 28 de enero de 1992, disponible en <http://www.asean.org/storage/images/2012/Economic/AFTA/Common_Effective_Preferential_Tariff/Agreement%20on%20the%20Common%20Effective%20Preferential%20Tariff%20Scheme%20for%20the%20ASEAN%20Free%20Trade%20Area.pdf>.

- La integración radial en torno a la ASEAN. El inicio del siglo XXI estuvo marcado por la incorporación de los gobiernos del Pacífico asiático a la negociación de ACR. En 2001, el singapurense marcó el arranque y fue rápidamente secundado por el japonés y el chino. Sin embargo, mientras los dos primeros prefirieron los acuerdos bilaterales gobierno-a-gobierno, el chino en concordancia con los participantes en la ASEAN decidieron un acuerdo bilateral entre el primero y el bloque de los diez de la Asociación. En otro lado, hemos documentado el marco jurídico de la ASEAN que ha condicionado la firma de estos acuerdos bilaterales entre la Asociación y sus contrapartes de Asia del este, Oceanía y Asia del sur,⁵ para dar certidumbre jurídica a los proyectos de integración económica. Por ahora tan sólo basta mencionar que, después del ALC ASEAN-China, el gobierno japonés —para no quedar atrás— debió rectificar su estrategia de negociaciones de gobierno-a-gobierno, debiendo aceptar el marco jurídico de la Asociación para negociar el Acuerdo de Asociación Económica ASEAN-Japón. Posteriormente, el gobierno coreano siguió la misma senda para negociar el ALC ASEAN-Corea. Fuera de la región asiática del Pacífico, los gobiernos de Australia y Nueva Zelanda, en tándem, también han negociado un ACR con la ASEAN; el de la India, finalmente, también se sumó a esta tendencia, firmando el ALC ASEAN-India. Una peculiaridad de la integración radial en torno a ASEAN es que la Asociación participa en seis de los 22 ACR regionales: el AFTA, los diferenciados de bienes y servicios con China y con Corea, así como uno con Japón. Estos acuerdos son reforzados por una red de acuerdos bilaterales gobierno-a-gobierno: Japón con siete miembros de la ASEAN, China con Singapur, Corea también con Singapur. A esos habría que sumar los acuerdos extrarregionales con Australia y Nueva Zelanda, así como con India.

La integración radial en torno a China. En Asia del este, China funge como el epicentro del segundo proceso de integración radial. Ahora bien, las particularidades de las relaciones bilaterales del gobierno de Beijing con sus vecinos explican esta configuración radial: en primer término, debemos recordar que Hong Kong y Macao volvieron bajo la soberanía china en 1997 y en 1999; sin embargo, el primero firmó la adhesión al GATT el 23 de abril de 1986 y, el segundo, el 11 de enero de 1991, razón por la cual, en 1995,

⁵ Juan José Ramírez Bonilla, “Foro regional ASEAN, ¿simiente del nuevo orden global?”; en Francisco Javier Haro Navejas y Alfredo Román Zavala (coords.), *Diez naciones en busca de liderazgo*, Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., 2012, pp. 33-70.

formaron parte de los fundadores de la OMC. En ese sentido, más allá de la relación formal entre el gobierno central chino y los gobiernos de dos provincias chinas autónomas, los ACR en vigor a partir del 23 de diciembre de 2003, entre el primero y cada uno de los segundos, son convenios establecidos entre dos miembros institucionales de la OMC. En segundo lugar, debemos tener en cuenta que la República de China fue uno de los signatarios originales del GATT; sin embargo, después del repliegue sobre la isla de Formosa, el gobierno de Taiwán decidió retirarse del Acuerdo en 1950 y participó como observador hasta 1971, cuando fue expulsado de la Organización de las Naciones Unidas;⁶ sin embargo, el 1 de enero de 2002, bajo el apelativo Taipéi Chino, la República China fue aceptada como miembro de la OMC, tan sólo 21 días después del acceso de su acérrimo rival, la República Popular China. En junio de 2010, ambos miembros de la OMC firmaron un acuerdo bilateral con los siguientes tres objetivos:

1) fortalecer y hacer progresar la cooperación económica, comercial y financiera entre las dos partes; 2) promover más a fondo la liberalización del comercio en bienes y servicios entre las dos partes y establecer gradualmente mecanismos equitativos, transparentes, facilitadores y protectores de las inversiones; 3) expandir las áreas de cooperación económica y establecer mecanismos de cooperación.⁷

Por supuesto, como exigen las convenciones, ambos gobiernos evocaban los principios básicos de la OMC para poner en evidencia que se trataba de un acuerdo entre dos miembros, con igualdad de derechos y obligaciones, de la organización; pese a ello, el acuerdo no figura en la base de datos de la OMC.

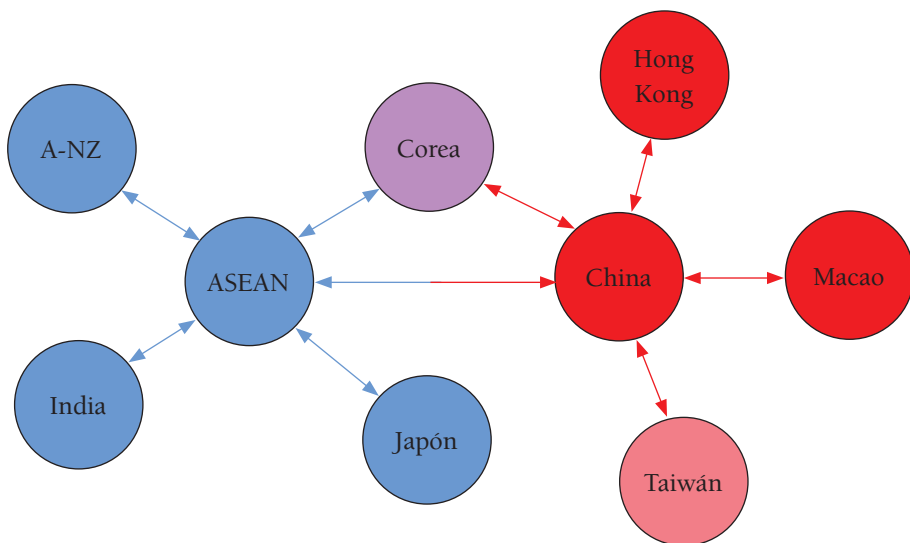
Finalmente, las sinergias resultantes del mecanismo ASEAN + 3 tuvieron un resultado negativo y otro positivo; el primero es el impasse donde se encuentran las relaciones sinojaponesas como consecuencia de las disputas territoriales todavía no resueltas; el segundo es el ALC China-República de Corea, en vigor a partir del 1 marzo 2016. Con ello ha quedado configurado el segundo proceso regional de integración radial.

De nueva cuenta, habrá que esperar para ver si la nueva coyuntura creada por la administración Trump mantiene el alejamiento del gobierno japonés

⁶ Reuters, Taiwán studies joining GATT, The New York Times, 30 de noviembre de 1987; disponible en <<http://www.nytimes.com/1987/11/30/business/taiwan-studies-joining-gatt.html>>.

⁷ USC US-China Institute, China-Taiwan Economic Cooperation Framework Agreement (ECFA), June 29, 2010; disponible en <<http://china.usc.edu/china-taiwan-economic-cooperation-framework-agreement-ecfa-june-29-2010>>.

FIGURA 1
LA DOBLE INTEGRACIÓN RADIAL
EN ASIA DEL PACÍFICO



En la figura 1 podemos apreciar esta doble configuración radial; China y Corea funcionan como principales correas de transmisión entre los dos procesos; a ellos habría que añadir a Singapur (debido a sus acuerdos bilaterales con Corea y Taiwán) y a Vietnam (en razón de su acuerdo con Corea) como correas secundarias.

en relación con sus vecinos chinos y coreanos, o si crea las condiciones para un mayor acercamiento que terminaría completando este proceso de integración entre Asia del este y Asia del sureste.

LOS ACUERDOS TRANSPACÍFICOS

Mencionamos líneas arriba la situación peculiar registrada en 2016 en relación con la importancia acordada a los ACR transpacíficos (ACR-TP) por los gobiernos de las riberas asiática y americana del océano. Para los primeros, su importancia es de primer orden, pues suman 24 (29.63%) de los 81 acuerdos registrados durante 2001-2016; para los segundos, la importancia es de segundo orden, esos 24 acuerdos representan el 25.53% de los 94 notificados a la OMC en el mismo periodo (véase cuadro 2).

El discurso sobre la era del Pacífico descansa sobre una doble presunción: por un lado, supone la substitución del tándem Estados Unidos-Europa por el binomio Estados Unidos-Asia del Pacífico como motor del

crecimiento económico; por el otro, estima el estadounidense como el principal mercado de exportación para las economías de la región del Pacífico; más adelante, ahondaremos en este último tema. Por ahora, nos interesa destacar que América del Norte, en general, y Estados Unidos, en particular, ocupan un lugar de tercer orden en las relaciones transpacíficas reguladas por los acuerdos comerciales.

- América del Norte concentra sólo cuatro de los ACR-TP: dos de Estados Unidos con Corea y con Singapur; uno de Canadá con Corea; uno de México con Japón.
- América Central registra siete ACR-TP: cuatro de ellos vinculan a Taiwán con cinco de los seis países de la región; la excepción es Costa Rica, cuyo gobierno rompió relaciones con el de la República de China para establecerlas en julio de 2007,⁸ con el de la República Popular China y con el cual mantiene un ACR; los dos restantes vinculan a Costa Rica y a Panamá con Singapur.
- Los tres socios del gobierno mexicano en la Alianza del Pacífico se llevan la palma de oro con 13 de los ACR-TP. Colombia se mantiene a la zaga de sus contrapartes, con tan sólo un acuerdo con Corea; en orden de importancia, le sigue Perú con cuatro ACR con los gobiernos de Corea, China, Japón y Singapur; finalmente, Chile resulta ser el más proactivo en el campo de la política comercial transpacífica, con ocho ACR que lo vinculan a Corea, China (un acuerdo de bienes y otro de servicios), Japón y Hong Kong, en Asia del este, y a Singapur, Malasia y Vietnam, en Asia del sureste (véase cuadro 5).

En resumen, del lado americano, Chile y Perú constituyen el principal puente para la integración transpacífica y, del lado asiático, Taiwán, Corea y Singapur desempeñan un papel análogo, en la medida en que cada uno mantiene ACR-TP con cinco países americanos; sin embargo, como mencionamos, los de Taiwán se concentran exclusivamente en América Central; los de Corea se distribuyen en América del Norte (2) y en América del Sur (2); mientras los de Singapur tienen una mayor distribución geográfica: uno en América del Norte, dos en América Central y dos en América del Sur.

En el contexto de los ACR, podemos afirmar: si el siglo del Pacífico estará marcado por el comercio regulado, el mercado transpacífico integrado por Asia del este + Asia del sureste + América Central + América del Sur tiene

⁸ Marta Trejos Montero (ed.), *Relaciones China-Costa Rica. Una referencia para Centroamérica*, Asociación Instituto de Estudios Superiores para el Desarrollo Humano Sostenible CIDH, San José, Costa Rica, 2009.

CUADRO 5
LA ARQUITECTURA DE LOS ACR TRANSPACÍFICOS

	Corea	Taiwán	China	Japón	Hong Kong	Singapur	Malasia	Vietnam
Estados Unidos	X					X		
Canadá	X							
México				X				
Chile	X		ByS	X	X	X	X	X
Perú	X		X	X		X		
Colombia	X							
Costa Rica			X			X		
Guatemala		X						
Nicaragua		X						
Panamá		X				X		
El Salvador-Honduras		X						

X: indica acuerdo bilateral de bienes y servicios, entre un gobierno del país ubicado en un renglón con uno ubicado en una columna B y S indica acuerdos diferenciados de bienes y de servicios.
FUENTE: elaboración propia, con información de la World Trade Organisation, Regional Trade Arrangements Information System, disponible en <<http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>>.

una vocación para desarrollarse más rápidamente que el de una América del norte en declive.

CONCLUSIONES

Si bien los vínculos intrarregionales y los transpacíficos son los más relevantes para los gobiernos americanos y asiáticos del Pacífico, unos y otros mantienen actitudes diferenciadas con respecto a otras regiones. Para los americanos, Europa, tiene una importancia de tercer orden, con 12 (12.77%) de los 91 ACR y es seguida por otros de Asia, con nueve (9.57%) ACR. Cabe señalar que, en gran medida, estos acuerdos vinculan a los tres participantes en el ALCAN con Israel y al gobierno de Estados Unidos con socios estratégicos, en términos políticos, del cercano y medio oriente. Para los gobiernos asiáticos del Pacífico, Australia y Nueva Zelanda, por un lado, y,

por el otro, India y Pakistán son los socios con relevancia de tercero y cuarto ordenes; con Oceanía mantienen 14 (17.28%) y con Asia del sur registran 11 (13.58%) de los 81 ACR. En resumen: mientras los americanos apuestan por un área geográfica dominada por las economías avanzadas, los asiáticos del Pacífico lo hacen por las economías avanzadas de Oceanía y por las economías emergentes de Asia del sur.

La firma del Acuerdo Estratégico Transpacífico (TPP) entre 12 gobiernos de la región del Pacífico parecía superar las complejidades del *spaghetti bowl* mediante la aceptación de un solo régimen comercial regional, válido para las economías más importantes de la región del Pacífico; sin embargo, el retiro de la administración Trump del proyecto marcó un momento de incertidumbre, los analistas se preguntaban si el proteccionismo estadounidense marcaría el final del proceso de apertura económica iniciado en 1985. Algunos representantes de los 11 gobiernos restantes expresaron dudas sobre la posibilidad de continuar sin la contraparte estadounidense, promotora del proyecto transregional; otros insistieron en continuar con la iniciativa; mientras otros más se desinteresaron del futuro de la misma. Pese a ello, en los márgenes de la reunión de los ministros de comercio de APEC, de mayo de 2011, los ministros de los 11 gobiernos decidieron continuar con la iniciativa.⁹ La decisión parece no haber sido tersa, pues los medios dan cuenta de dos posiciones opuestas: la de los malasio orientada hacia la renegociación de temas específicos y la de los neozelandeses decididos a tan sólo negociar las cláusulas de entrada en vigor del acuerdo.¹⁰ Los representantes gubernamentales, en todo caso, tendrán hasta noviembre de 2017 para presentar una propuesta concreta sobre el tema a los “líderes económicos” de APEC.

El punto es crucial pues deja entrever que los gobiernos asociados en APEC no están dispuestos a dar marcha atrás en el proceso de apertura económica; por el contrario, parecen decididos proseguir aún sin la principal contraparte política y económica. Para el gobierno mexicano, en particular, y los latinoamericanos, en general, el nuevo contexto regional obliga a redefinir las políticas exteriores hasta ahora practicadas.

En primer término, el gobierno estadounidense ha dejado de ser el principal aliado regional para convertirse en el principal competidor comercial y financiero. En términos financieros, los latinoamericanos están obligados a generar ventajas competitivas que les permitan mantener o acrecentar la

⁹ CNBC, “TPP nations agree to pursue trade deal without US”; 21 May, 2017; disponible en <<http://www.cnn.com/2017/05/20/tpp-nations-agree-to-pursue-trade-deal-without-us.html>>.

¹⁰ Bloomberg, “New Zealand splits with Malaysia over reworking TPP without US”; 21 May, 2017; disponible en <<https://www.bloomberg.com/politics/articles/2017-05-22/new-zealand-splits-with-malaysia-over-reworking-tpp-without-u-s>>.

afluencia de inversiones directas para mantener un ritmo de crecimiento que tiende a disminuir. En términos comerciales, las restricciones en el acceso al mercado estadounidense afectarán no sólo a México sino al conjunto de la región.

En segundo lugar, para los gobiernos latinoamericanos el nuevo contexto implica dos tareas: fortalecer las relaciones financieras con las contrapartes asiáticas del Pacífico, en la medida en que son una fuente importante de inversiones directas, y consolidar un mercado latinoamericano susceptible de sustituir, cuando menos en parte, el estadounidense.

Las arquitecturas subregionales y transpacificas analizadas en nuestro capítulo pueden servir de base para esta reorientación de la política exterior latinoamericana, una política exterior basada en el interés común y alejado de los diferendos ideológico-políticos que, hasta ahora, han impedido la integración latinoamericana.