

EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO EN EL ASIA PACÍFICO. ¿OTRA OPORTUNIDAD PARA MÉXICO?*

CARLOS USCANGA**

INTRODUCCIÓN

El ingreso de México al mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) durante la reunión ministerial y la primera de líderes en 1993 en Blake Island, en Seattle, fue marcado por el tránsito dentro de la agenda de ese foro regional hacia un énfasis emergente para impulsar los procesos de liberalización económica.

La lentitud en los procesos de negociación multilateral para la conclusión de la ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), así como la iniciativa del gobierno demócrata de William Clinton para justificar la incorporación de su país en el APEC a través de impulsar las exportaciones estadounidenses en la zona y generar mayores empleos para sus ciudadanos, fueron los elementos usados por Washington para demandar la apertura de los mercados asiáticos.

La proyección de concebir la liberalización comprehensiva de las principales economías de la región de la Cuenca del Pacífico y su implementación en compromisos y acciones específicas, se enfrentó con diversos problemas ligados a las diferentes expresiones de voluntad de los miembros para avanzar en la desgravación arancelaria y desregulación unilateral.

Después de pasar más de dos décadas de la fundación del APEC en 1989, diversas iniciativas surgieron para avanzar en su maltrecha agenda de libe-

* Versión modificada y ampliada del documento: "El Acuerdo de Libre Comercio en el Asia Pacífico: ¿oportunidad para México?", en José Luis Calva, *Crisis económica mundial y futuro de la globalización*, vol. 1, Juan Pablos/Consejo Nacional de Universitarios, 2012.

** Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

realización económica frente a la emergencia de una creciente red de acuerdos bilaterales y subregionales de libre comercio que han proliferado entre las economías que pertenecen a ese foro. Como una forma de reaccionar frente a ese hecho, en las reuniones ministeriales y de líderes desde Singapur (2009) hasta Lima, Perú (2016), se discutieron propuestas para el avance en la construcción de un acuerdo de libre comercio en el Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés).

En este contexto, México se encuentra en un gran dilema. El gobierno presentó los avances en los procesos de liberalización, desregulación y la eliminación de trabas institucionales para la mejora en las prácticas de negocios en el marco de las recomendaciones del APEC, donde ha sido sujeto a evaluaciones y resalta su voluntad para avanzar de manera unilateral en su apertura. Sin embargo, la decisión política para suscribir un acuerdo de libre comercio donde podrían integrarse las 21 economías¹ pertenecientes a ese esquema intergubernamental, genera una compleja decisión para la política comercial mexicana; independientemente de la fórmula que finalmente se decida, se entrecruzan dos vectores: en primer lugar, la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que independientemente de su resultando, impactará directamente a las estrategias de la política comercial mexicana. En segundo lugar, el discurso neoproteccionista en materia económica del gobierno de Donald Trump, cuya primera decisión presidencial después de la toma de poder en enero de 2017, fue retirarse del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés).

En este sentido, el presente capítulo parte de un supuesto central: la política comercial de México tendrá que atender el tema sobre la viabilidad del FTAAP (frente a incierto avance del TPP sin Estados Unidos y los resultados de la renegociación del TLCAN), como parte de las iniciativas de liberalización en el marco del APEC; por lo que deberá hacer converger esa vía regional con la decisión para promover iniciativas bilaterales para la modernización de su red actual de TLC's, además de generar estrategias integrales de negocios en los mercados no tradicionales frente a la posible profundización de las políticas neoproteccionistas de Estados Unidos.

En ese contexto, el presente trabajo abordará, en una primera instancia, la trayectoria histórica de la agenda de liberalización del APEC como paso preliminar para comprender la iniciativa del FTAAP, se analizará las negociaciones del TPP-11 (TPP sin Estados Unidos), para después identificar

¹ Los miembros fundadores fueron 12: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Corea del Sur, Estados Unidos, Indonesia, Filipinas, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Tailandia y Singapur. En 1991 se adhirieron China, Taipei-China y Hong Kong. Dos años después, México y Papúa Nueva Guinea. En 1994 se aceptó la membresía de Chile y en 1997 Vietnam, Perú y Rusia.

los diferentes escenarios que México deberá tomar en cuenta, tanto en el plano regional y bilateral, como en sus estrategias de comercio de su política económica exterior.

APEC Y LOS AVATARES DE LA AGENDA DE LIBERALIZACIÓN²

Desde 1989, APEC ha buscado ser un medio no vinculante que facilite el crecimiento económico, la cooperación, el comercio y la inversión en Asia-Pacífico cuya relevancia radica, en las últimas décadas, por su contribución al dinamismo de la economía mundial, por concentrar aproximadamente 54.2% del producto interno bruto (PIB) mundial; 43.7% del comercio mundial³ y el concentrar a 2.7 millones de personas en su espacio territorial que representan 40.5% de la población mundial.

Bajo la idea de promover el crecimiento, prosperidad y fortalecimiento en la comunidad integrada por 21 economías, el APEC ha logrado avanzar en la reducción tarifaria y barreras comerciales, así como diversas metas para el incremento de las exportaciones, la creación de economías domésticas eficientes que impacte los índices de empleo y promoción de mayores oportunidades para el comercio e inversión internacional por medio de los bajos costos de producción y la reducción de precios en los bienes y servicios. Ese mecanismo regional ha insistido, en su agenda, en la creación de un ambiente seguro y movimiento eficiente de bienes, servicios y personas a través de las fronteras en la región por medio de alineación de políticas y la cooperación económica y técnica.

Para el cumplimiento de esas iniciativas se planteó en Indonesia, en 1994, una agenda que permitía de manera gradual y diferenciada para las economías desarrolladas y en desarrollo, el logro de esas metas integradas en la denominada Declaración de Bogor o *Bogor Goals* (BG, por sus siglas en inglés), que determinaron el proceso de liberalización para la conformación de un mercado libre y abierto, mediante acciones individuales o colectivas en forma voluntaria y flexible.

El APEC tiene tres pilares importantes: 1) liberalización del comercio e inversiones; 2) facilitación de los negocios, y 3) cooperación técnica y eco-

² El presente apartado se encuentra basado en el documento “Japón frente a APEC: retos, estrategias y acciones para la construcción de un liderazgo”, elaborado por Carlos Uscanga y Lesly V. Melo, en Juan José Ramírez, Daniel Toledo y Carlos Uscanga, *Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido. Avatares de la protección del gobierno japonés en el Asia del Pacífico*, México, El Colegio de México, 2011.

³ Comercio mundial definido en comercio en bienes y servicios (importaciones y exportaciones).

nómica (Declaración para la Acción de los Líderes Económicos de APEC, 1995); y que con los BG pretenden facilitar el cumplimiento de sus metas. De igual forma, el APEC tiene como encomienda la creación de un ambiente seguro y eficiente que permita la movilidad de bienes, servicios y personas a través de las fronteras en la región utilizando la cooperación técnica y económica como herramienta, pero al mismo tiempo que contribuya a asegurar que tengan acceso a la formación y a la tecnología para tomar ventaja de un ambiente de libre comercio e inversión (APEC Secretariat, 2009a).

Sin embargo, debido a la crisis financiera asiática de 1997; los ataques terroristas (11 de septiembre de 2001); además de la crisis financiera de 2008 y los esfuerzos enfocados para la recuperación económica; los desastres naturales y la epidemia del SARS y del virus AH1N1, han cambiado e impactado al mundo y se han reflejado principalmente en las acciones y acuerdos del APEC, mismos que han logrado encontrar lugar en las agendas y a la par repercutido en los alcances y metas iniciales que se tenían como foro regional.

En este sentido, podría hacerse la afirmación que tanto los BG como los pilares siguen siendo factibles y relevantes, y que estos últimos se apoyan mutuamente y contribuyen a la participación de las economías del APEC. Empero, también puede añadirse que han sido insuficientes. De acuerdo con ABAC (APEC Business Advisory Council) “la liberalización económica ha resultado [en] grandes reducciones arancelarias; algunas de éstas han sido iniciadas unilateralmente por las economías del APEC ya que producen crecimiento y competitividad. Asimismo, en el área de retrocesos; particularmente, en los referentes a barreras para-arancelarias y medidas antidumping” (2003:30). En cuanto al proteccionismo, en el último reporte dirigido a los líderes del APEC, por parte de ese mismo consejo consultivo empresarial se plantea que dichas prácticas han sido identificadas en varios miembros del foro, entre los que se incluyen a las principales economías desarrolladas, con lo cual se tienen impactos negativos en el comercio e inversión, por ende inhiben la recuperación económica (ABAC, 2009).

Los retos que representa el cumplimiento de sus metas y en particular los de Bogor, el APEC inició una revisión en 2010 al cumplirse el primer plazo de los mismos, en el cual el progreso de cinco economías desarrolladas (Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Estados Unidos) y que de forma voluntaria otras seis economías en desarrollo (Chile, Hong Kong, China, México, Perú, Singapur y Corea del Sur de forma posterior) está siendo evaluado (APEC Secretariat, 2010). Sin embargo, ante los pocos avances que se han presentado para el cumplimiento de los BG, las economías-miembro se cuestionan sobre la futura dirección del APEC. Por ello, desde 2009 se ha pla-

nado una evaluación de las mismas para poder dar mayores luces sobre la dirección que debe retomar ese esquema regional.

Durante la Reunión Ministerial de Altos Funcionarios (SOM, por sus siglas en inglés) y la Cumbre de Líderes en 2009, bajo la presidencia de Singapur y tras veinte años después de su nacimiento —en el marco de la peor recesión económica de los últimos treinta años de la economía mundial y con visos de una modesta recuperación— se establecieron tres objetivos bajo el tema “Manteniendo el crecimiento, conectando la región”, mismos que se centraron en: *a*) la lucha contra la crisis; *b*) el aceleramiento de la integración económica regional, y *c*) el posicionamiento del Asia-Pacífico para una recuperación a largo plazo.

Asimismo, en Singapur se pretendió entablar parámetros que permitieran superar la crisis en un periodo de dieciocho meses, siendo parte de la solución la eliminación del proteccionismo y manteniendo los mercados abiertos para el comercio, con el objetivo de impulsar el crecimiento económico mundial con carácter inclusivo, sostenible y equilibrado (Declaración de la 17ª Reunión de Líderes de APEC, 2009). Para ello se plantearon acciones, para tópicos que facilitaran dicha recuperación (APEC Secretariat, 2009b), se consideró la necesidad de combatir el proteccionismo, apoyar al sistema multilateral de comercio, fortalecer la cooperación económica y técnica, mejorar las acciones de la seguridad humana, promover la transparencia y gobernanza, además de profundizar las acciones para avanzar en la integración económica regional.

La búsqueda de un APEC revitalizado fue crucial para afrontar los retos de mantener una recuperación y hacer frente a los desafíos económicos emergentes. Para ello se plantea que las economías-miembro permitan una asociación de intereses comunes para construir un crecimiento fuerte, equilibrado y sostenible. Meta que representa, sin lugar a duda, un gran desafío frente a la existencia de interés y áreas sensitivas de las economías.

Es un hecho que el cumplimiento parcial de las metas de Bogor y los márgenes limitados de reacción del APEC para enfrentar los problemas económicos emergentes generó, de manera obligada, la búsqueda en la reunión en Singapur de fortalecer las bases de acción de ese mecanismo regional con diferenciadas visiones sobre cómo emprender ese camino por parte de los miembros de ese foro de cooperación.

La reunión del APEC en Singapur puso en evidencia dos cosas. En primer lugar, los límites del compromiso de los BG donde no todos los países desarrollados habían logrado su compromiso de la liberalización comprehensiva. En segundo, la instrumentación de una ruta alterna para lograr esos objetivos a través de la profundización de los procesos de integración regional que implicaba poner de nuevo en la mesa de negociación un me-

canismo de libre comercio donde participaran las 21 economías del mecanismo Asia-Pacífico.

Los compromisos para definir una ruta para explorar opciones alternas a los BG recaerían en las reuniones del APEC, en los posteriores encuentros ministeriales y en las cumbres informales de líderes en las que se han abordado el tema de manera constante, hasta en la de Lima en 2016, en la que se identificaban tres rutas específicas. La primera, las negociaciones en los entonces 12 países que habían firmado el documento final del TPP en febrero de 2016. La segunda, el Acuerdo Comprehensivo de Asociación Económica (RCEP, por sus siglas en inglés) y, la tercera, el mecanismo denominado ASEAN+6 (la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia más China, India, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y Japón).

En suma, ante el sinuoso y lerdo avance en la construcción de la voluntad política necesaria a través de las acciones voluntarias unilaterales y el consenso de los Planes de Acción Individual (instrumento donde se podrían observar los compromisos y avances en la desgravación arancelaria y desregulación) de las economías del APEC, nuevas formas ganaban terreno para cumplir con la un tanto lejana idea de avanzar en los procesos de liberalización comercial y financiera. Desde el inicio de las negociaciones del TPP se albergó la idea de que fuera ese macro-acuerdo comercial de nueva generación una de las plataformas más sólidas para alcanzar el FTAAD. No obstante, ante la ausencia de Washington se cimbran nuevas dudas sobre las posibilidades de alcanzar ese objetivo.

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN TRANSPACÍFICA (TTP)

Durante la reunión del APEC, en 2002, en Los Cabos, Baja California, se estableció el compromiso por parte de Chile, Singapur y Nueva Zelanda de establecer negociaciones —posteriormente denominadas Pacific Three Closer Economic Partnership (P3-CEP)—, para avanzar en la construcción de un mecanismo comercial subregional que permitiera ampliar la liberalización y cooperación económica entre las partes. Se visualizaba eliminar 90% de las tarifas arancelarias en 2006 y su erradicación total de las mismas para el 2015. Se adoptaron los capítulos base de todo acuerdo de esa naturaleza como: comercio de bienes y servicios, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, propiedad intelectual, compras gubernamentales y políticas de competencia.

En 2005 se adhirió Brunei Darussalam, adquiriendo el nombre de Pacific-Four (P4) y añadiendo una nueva cláusula de adhesión para que cualquier otra economía pudiera incorporarse a ese esquema de comercio transpací-

fico. Hasta ese momento, Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement (mejor conocido como TPP, por sus siglas en inglés), firmado por los cuatro países en junio de 2005, entrando en vigor el 28 de mayo de 2006, era otra iniciativa subregional más del llamado *spaguetti bowl* de acuerdos bilaterales y subregionales.

En febrero de 2008, Estados Unidos manifestó su interés en adherirse a ese mecanismo, lo que provocó una inmediata reacción por parte de otras economías. En el mes de noviembre, Australia, Vietnam y Perú anunciaron su interés en incorporarse. Después de la suspensión de las negociaciones debido al cambio de gobierno en Estados Unidos, en diciembre de 2009, el gobierno estadounidense informó al Congreso sobre la decisión oficial para la negociación de un instrumento de comercio comprehensivo. El representante comercial de Estados Unidos, Ron Kirk, apuntaba que esa negociación sería una plataforma con los miembros actuales y los futuros para ampliar el proceso de integración económica de los países del Asia-Pacífico (Morales, 2010).

Washington tenía una doble preocupación. En primer lugar, ante el virtual fracaso para alcanzar los BG, se corría el riesgo de que el APEC dejara de ser funcional debido a que la agenda de liberalización que se había inoculado por el propio Estados Unidos en 1993 tuvo diversos resultados sobre el avance de la apertura y desregulación de las economías asiáticas. En segundo, frente al escenario anterior, la Casa Blanca consideraba que no debía de dejar que las negociaciones orbitaran bajo otras iniciativas donde no pudiera desplegar su capacidad de influencia o dejarla en manos del liderazgo de China u otro país asiático.

En efecto, la administración demócrata de Barack Obama, como la de William Clinton, justificaba de nuevo la necesidad de impulsar un proceso de liberalización integral en la región de la Cuenca del Pacífico para mejorar las prácticas de comercio exterior al tener un proceso de desgravación arancelaria favorable a sus empresas para penetrar a los mercados de la región y crear mayores empleos para sus ciudadanos. Además generaba la presión necesaria a otros miembros del APEC sobre considerar esa ruta en tanto que el principal mercado para la mayoría de las economías asiáticas es el de Estados Unidos, por lo que los miembros de ese foro deberán incluir en sus opciones su futura adhesión o estar fuera del proceso de integración que Washington desea encabezar.

El gobierno de Obama visualiza impactos regionales específicos como resultado de las negociaciones del TPP. Se enfatiza en el hecho de que la región del Asia-Pacífico ha tenido un proceso de crecimiento sostenido y representa también un gran mercado para Estados Unidos, dos tercios de las exportaciones agrícolas estadounidenses se destinan a esa región.

Las rondas de negociaciones del TPP implicaron la formación de 20 grupos de trabajo con un total de 200 negociadores, donde intercambiaron textos legales, entre los temas abordados que incluyen los 25 capítulos del futuro acuerdo se encuentran: reglas de origen (se abrieron discusiones sobre el concepto de acumulación de origen), comercio de bienes industriales, medidas sanitarias y fitosanitarias, flexibilización o eliminación de los sistemas regulatorios (aspectos “detrás de las fronteras”, citado como uno de los principales obstáculos para la operación fluida de las empresas estadounidenses), temas de competitividad, facilitación del comercio, profundización en la producción y en la cadena de suministro, así como el mayor impulso de las pequeñas y medianas empresas en el comercio, temas de inversión y servicios (Strong Sixth Round, 2011).

En octubre de 2015 se logró cerrar la negociación y en febrero de 2016 se firmó, por parte de los 12 países, ese instrumento de comercio de nueva generación. Sin embargo, el TPP fue parte de la campaña presidencial de Donald Trump que lo catalogaba como un “mal acuerdo”, prometiendo su retiro al ser presidente de Estados Unidos, lo cual cumplió cabalmente el 23 de enero de 2017 en una de sus primeras decisiones ejecutivas.

En efecto, el retiro de Washington fue una primera entrega a sus electores dentro de su estrategia de *American First* ante la actitud reluctante de Estados Unidos hacia la negociación de instrumentos comerciales que considera “injustos” (TLCAN y Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, por mencionar los más referidos últimamente) y poco favorables a sus intereses nacionales.

Cuando el primer ministro de Japón, Shinzo Abe, se enteró de la decisión de la Casa Blanca, comentó que un TPP sin la participación de su principal aliado “carecía de sentido” y expresaba el deseo de que la Casa Blanca pudiera reconsiderar esa decisión en el futuro. Sin embargo, el gobierno japonés hizo un cambio de opinión. El anuncio por parte del viceprimer ministro y responsable de la cartera de Finanzas de Japón, Taro Aso, sobre que Japón consideraba positiva la reactivación del TPP sin Estados Unidos (TPP-11), puso de nuevo a ese mecanismo de comercio multilateral en los reflectores de la opinión pública internacional.

El TPP para Japón era en realidad un TLC de facto con Estados Unidos, en la que había logrado una buena negociación para sus intereses comerciales. En ese sentido, Tokio tendría que enfrentar un nuevo escenario. En la reunión de abril de 2017 entre el vicepresidente de Estados Unidos, Mike Pence, y Taro Aso, se puso en evidencia la posición de Estados Unidos de negociar un mecanismo de comercio bilateral con mayores demandas potenciales de acceso al mercado japonés (en particular a sus sectores sensitivos) a las que ya previamente había concedido Japón en el marco del TPP. Tokio com-

prendió lo complejo para sentarse en la mesa de negociaciones con un país cuya percepción está basada en que sus socios comerciales han sido unilateralmente beneficiados obteniendo ventajas a costa de Estados Unidos. Aso quizá pudo conocer, en el primer encuentro con su contraparte, la dimensión unidireccional (*American Only*) de la interpretación estadounidense de lo que son para ellos “acuerdos justos”.

En ese sentido, la estrategia japonesa de revivir un TPP-11 cobraba relevancia. Por un lado, como un medio para dar una señal a sus socios económicos que en cualquier negociación bilateral no podrá exceder a lo ya realizado en el marco del TPP (instrumento que la Dieta japonesa ya ratificó en el mes de enero). En este sentido, se explica la declaración de Aso sobre “no habrá concesiones”, en clara alusión a una posible negociación comercial con Washington.

Taro Aso considera que el resucitar el TPP no implicará una renegociación integral de ese instrumento. No obstante, se considera que la posibilidad de la revisión del texto implicará ajustar diferentes aspectos técnicos que deberán atenderse ante la ausencia de Estados Unidos.

Sin embargo, el proceso para convencer a los restantes miembros del TPP (miembros también del APEC), cuyo principal atractivo era el acceso al mercado de Estados Unidos, se aprecia como un mecanismo regional con alcances limitados y poco atractivo ante la salida de Washington, a pesar de la importancia del mercado japonés y del peso de las inversiones de sus corporaciones en la región del Asia-Pacífico.

En suma, al plantear el TPP-11, Japón indudablemente busca definir los topes en su capacidad de elasticidad de lo ofertable en la mesa de discusiones en materia económica con Washington. Empero, ante ese escenario, el TPP-11 se podría preguntar si el TPP podría seguir siendo la piedra fundacional para el FTAAP o de manera irremediable se tendrá que seguir otra ruta, ya sea el RCEP o ASEAN+6, o inclusive una nueva como la Alianza del Pacífico integrada por México, Colombia, Perú y Chile.

ESCENARIOS DE LA POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO FRENTE AL ASIA-PACÍFICO, ¿DESAFÍOS POST-TLCAN?

A pesar de que la política comercial de México fue de las primeras en adoptar el camino de la firma de acuerdos de libre comercio, acumulando 12 tratados de libre comercio con 46 países, el interés para emprender negociaciones con los países asiáticos no generó el mismo interés. Después de muchas vicisitudes, se logró la firma con Japón de un Acuerdo de Asociación Económica que entró en vigor en abril de 2005, pero también tiene dos ne-

gociaciones en suspensión técnica con Singapur desde el año 2000 y con Corea del Sur desde junio de 2008 (Uscanga, 2009).

Las razones se sustentaron en varios factores:

- La prioridad por muchos años por parte del gobierno y de los empresarios fue el TLCAN como instrumento eje de su política comercial, como resultado natural de la integración de la economía mexicana con la de Estados Unidos.
- Los resultados de la subutilización por parte de la industria exportadora mexicana de los acuerdos comerciales firmados por el gobierno mexicano.
- La ausencia por mucho tiempo de una visión de negocios integrada para el Asia-Pacífico y la perspectiva de que la región representa una amenaza, en particular China (Uscanga, 2009).

En ese sentido, como una forma de atender y generar mayor certidumbre en las transacciones comerciales y de tipo financiero con las economías asiáticas, se han negociado instrumentos sectoriales como acuerdos de complementación económica y APPRIs (Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones).⁴ Asimismo, el papel del empresariado mexicano cada más renuente a las negociaciones comerciales y su oposición al diseño de la política comercial cuando no les es favorable a sus intereses, ha generado un proceso de diversificación económica limitada frente al deseo de mantener una relación cercana con su principal socio comercial: Estados Unidos.

En el marco del APEC, México reportaba las acciones de liberalización y desregulación unilateral o concertada en los IAP (*Individual Action Plan*), que era el instrumento de medición de cada economía para cumplir con los BG en donde a México le correspondía llegar al 2020 con la eliminación total de las tarifas arancelarias e implementar las acciones para la promoción y mejora de las prácticas de comercio. Bajo este esquema, el gobierno mexicano observaba con beneplácito los tiempos marcados en Bogor, lo que no le comprometía a una apertura inmediata y podía alargar la vida útil del TLCAN para su interés económico.

Sin embargo, esas condiciones cambiaron ante la ausencia del TPP. El gobierno mexicano, con la adhesión a ese mecanismo de comercio, buscaba el incremento en el acceso de los mercados de los países integrantes y en

⁴ Con los países asiáticos tiene cuatro vigentes: Australia (entró en vigor el 18 de julio de 2007), China (6 de junio de 2009), Corea del Sur (28 de junio de 2002) e India (23 de febrero de 2008).

particular en aquellos donde no existe algún mecanismo bilateral o subregional previo. Además, la reducción de los costos de transacción que favorecieron el aprovisionamiento de insumos y componentes para fortalecer su capacidades productivas; así como el favorecer un ambiente de negocios más fluido y la eliminación de una serie de obstáculos para el comercio exterior (Herrerros, 2011).

En ese sentido, ante la incertidumbre de construir un consenso para avanzar en la propuesta japonesa del TPP-11, el lerdó avance del RCEP y la no materialización específica de cómo puede el ASEAN+6 aglutinar los esfuerzos para conformarse en una plataforma viable en la conformación del FTAAP, todo lo anterior abre nuevas interrogantes. Además, se añade la amenaza del “neoproteccionismo económico” que invoca el gobierno de Donald Trump. En este sentido, México se encuentra en una seria disyuntiva. De manera independiente del resultado de la renegociación del TLCAN, Washington marcará las pautas de lo que espera en futuras negociaciones comerciales con otros países para el cumplimiento de sus principios de *American First*.

En la combinación de esos elementos pueden producirse dos escenarios:

Primer escenario: “Mientras que la tormenta amaine”.

1. El gobierno de México adopta una estrategia de “ver y esperar” para no realizar un pronunciamiento abierto en el seno del APEC sobre la ruta para llegar al FTAAP, donde deberá atender:
 - Las implicaciones y efectos que tendrá el resultado final de la renegociación del TLCAN.
 - La construcción compleja de un consenso en el seno del APEC para identificar la ruta para el FTAAP.
 - El impacto de las políticas neoproteccionistas de Estados Unidos con sus socios asiáticos y con otros países, con lo que ahora el gobierno de Trump identifica como “acuerdos injustos”.
2. En ese contexto, México posterga su decisión en el APEC frente al FTAAP manufacturando una estrategia paralela de modernización de tus TLCs y de sus estrategias de negocios con terceros países en concordancia de su estrategia de diversificación de mercados para las exportaciones mexicanas, donde se abriría un compás de espera para:
 - La celebración de acuerdos de nueva generación donde pueda usar aspectos negociados en el TPP.

- El establecimiento de acciones para profundizar las iniciativas de cooperación e integración en el marco de la Alianza del Pacífico.
- La renovación de las estrategias de negocios en mercados no tradicionales en el contexto de que el TLCAN dejó de ser el ancla de la política comercial mexicana, ante la incertidumbre con la administración de Donald Trump y de que no existe ninguna garantía de que la visión del *American First* sea retomada total o parcialmente por otros gobiernos en Estados Unidos en el futuro.

Segundo escenario: “Washington has fallen”.

1. México con las negociaciones del TLCAN se dio cuenta que Estados Unidos está muy lejos de seguir siendo un socio estable como se reiteraba en los viejos discursos. La era de “Mister Amigo” terminó. Bajo la óptica del presidente Donald Trump será él y su gobierno el claro “ganador” dentro de la negociación trilateral.

El gobierno deberá:

- Mantener relaciones sustantivas para atender la compleja agenda bilateral en materia económica, política, seguridad y de migración con Estados Unidos pero con una sana equidistancia.
- Ampliar las opciones para una diversificación económica sostenible con China, Japón y Corea del Sur, así como con otros países del Asia-Pacífico.
- Cabildear con sus socios de la Alianza del Pacífico, la posibilidad de ser la piedra fundacional hacia una cuarta vía para la construcción del FTAAP.
- Diversificación de su oferta exportadora con mayores productos con mayor valor agregado.
- Políticas integrales para fortalecer la planta productiva mexicana orientada a la exportación a través del fortalecimiento tecnológico y productivo de las pequeñas y medianas empresas.
- Construcción de consensos y acuerdos políticos transexenales para la implementación de las reformas necesarias que coadyuven al fortalecimiento de la política industrial y comercial del país para aprovechar las ventajas de pertenecer a la región más dinámica del mundo.

La empresa tendrá que:

- a) Repensar que en Estados Unidos se inicia y termina su frontera de negocios.

- b) Favorecer un modelo de inserción a los mercados externos a través de productos de alta calidad sustentado en el conocimiento de mercados y patrones de consumo diversos.
- c) Avanzar en los procesos de innovación tecnológica y en las asociaciones estratégicas con sus pares en el nivel global.
- d) Aceptar los modelos de competencia dejando el simple paternalismo gubernamental generando capacidades propias, en conjunción con políticas públicas que coadyuven a su competitividad.

Es un hecho que los dos escenarios orillan un conjunto de decisiones críticas y urgentes, tanto por parte del sector gubernamental como del empresarial, frente al necesario fin de la unidireccionalidad en las relaciones con Estados Unidos. Es un hecho de que se mantendrán los nexos profundos que marcan la integración *de facto* de México al mercado estadounidense, sin embargo, lo anterior no impide el emprender acciones estratégicas de asociación económica y de negocios para darle más contenido el eslogan de gobierno mexicano de “más México en el mundo”.

REFLEXIONES FINALES

Es un hecho de que, una vez más, México debe decidir sobre el tema de profundizar sus estrategias de negociación comercial de instrumentos de libre comercio cuando todavía no se ha realizado de manera permanente e integral las acciones para apuntalar, de manera significativa, sus capacidades para penetrar los mercados internacionales con mejores y diversos productos que sean un simple reflejo del incremento de sus fortalezas competitivas.

El problema por dirimir es sobre la capacidad de reacción por parte del sector político y económico en México sobre cómo atender la agenda de liberación comprehensiva que pudiera enfrentar en el mediano plazo en la región del Asia-Pacífico. ¿Cuáles serían las capacidades para enfrentar los retos que implicarán los resultados de la negociación del TLCAN?; ¿será políticamente correcto mantener la visión tradicional de Estados Unidos como el ancla en la que se fija la economía mexicana?; ¿Asia-Pacífico puede ser en realidad una opción para contener las políticas de *America First* y sus ulteriores versiones?

Estas interrogantes, por sólo mencionar algunas, tendrán que atender el gobierno de manera independiente de su filiación política, así como el sector político y económico donde una vez más se tendrá que poner en escrutinio los resultados de la política económica exterior de México.

BIBLIOGRAFÍA

- ABAC (2003), *Reporte del ABAC a los líderes económicos de APEC. Bogor una década después: una evaluación*, Tailandia, APEC.
- APEC (1995), “Declaración para la acción de los líderes económicos de APEC”, Osaka, Japón, APEC, disponible en <www.apec.org>, consultado el 8 de marzo de 2011.
- APEC (2009), *Declaración de la 17ª reunión de líderes de APEC: crecimiento sostenible, conectando la región*, Singapur, APEC.
- APEC (2009), *Reporte del ABAC a los líderes económicos del APEC. Hacia la construcción de los objetivos de Bogor con una sola comunidad*, Singapur, APEC.
- APEC (2009a), *APEC at a Glance*, APEC Publications, APEC, núm. 209-SE-05.2, ISSN 1793-2440.
- APEC (2009b), *APEC Outcomes & Outlook 2009-2010*, APEC Publications, APEC, núm. 210-SE-05.1.
- APEC (2010), *APEC Goes Down to Business on Bogor Goals*, Melbourne, 12 febrero, Australia, APEC, disponible en <http://apec.org/Press/News-Releases/2010/0210_abac_bogor>, consultado el 3 de febrero de 2011.
- APEC (2010a), *APEC Leaders Declaration: “The Yokohama Vision-Bogor and Beyond” November 13th*.
- APEC (2010b), *Joint Statement of APEC Ministerial Meeting*, 11 de noviembre, Yokohama, SOM.
- APEC (2016), *APEC Peru 2016, AMM Joint Statement*, 17-18 de noviembre.
- Capling, A. y P. Low (2010), *Governments, Non-State Actors and Trade Policy Making. Negotiating Preferentially or Multilaterally?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Herreros, S. (2011), “The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American Perspective”, en *CEPAL*, núm. 106, marzo (Serie Comercio Internacional).
- Morales, R. (2010), “Reactiva EU negociaciones de TLCs”, en *El Economista*, 30 de junio, México.
- Página del Representante Comercial de los Estados Unidos, *Estado de los beneficios con la región del Asia Pacífico*, disponible en <<http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/state-benefits-tpp>>, consultado el 30 de abril de 2011.
- Página del Representante Comercial de los Estados Unidos (2011), “Strong Sixth Round Progress Propels TPP Negotiations Forward”, disponible en <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2011/april/strong-sixth-round-progress-propels-tpp-negotiations>>, consultado el 30 de abril de 2011.

Uscanga, C. (2004), *México en los mercados regionales del Pacífico Asiático*, México, FCPyS-UNAM.

Uscanga, C. (2009), “Claroscuros de la política comercial de México: la negociación con Corea del Sur”, en *Comercio Exterior*, vol. 59, núm. 8.

