

*Juan Felipe López Aymes **

La integración económica en Asia-Pacífico: implicaciones de la posible firma del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP)

SUMARIO: I. Introducción. II. Características del TPP y las negociaciones. III. Contexto del TPP. IV. Participación de México y el sector privado mexicano. V. El TPP como problema para desarrollo tecnológico mexicano. VI. Perspectivas de diversificación con el TPP. VII. Conclusiones. VIII. Bibliografía

I. Introducción

El Acuerdo de Asociación Transpacífico (mejor conocido por sus siglas en inglés como TPP) actualmente es catalogado como uno de los mecanismos comerciales de mayor relevancia en el escenario internacional, no solo por la importancia económica de los 12 países que actualmente negocian el acuerdo (Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Japón, Vietnam y recientemente Japón)¹ sino por la ambiciosa cobertura de productos y servicios que incluye. Pero ¿estas razones son suficientes para garantizar el éxito del Acuerdo de Asociación Transpacífico? ¿formar parte del TPP

* Profesor-Investigador del Centro de Estudios de Asia y África de el Colegio de México. Agradezco a Kimiko Hizzami Cruz Aldrete por su valiosa asistencia en esta investigación. Los errores son completamente mi responsabilidad.

¹ Japón se integró a las negociaciones la 18va ronda que tuvieron lugar en Malasia del 15 al 25 de julio de 2013, después de un largo titubeo, pero en condiciones muy limitadas y ni siquiera le fue permitida su participación durante los 11 días que duró la ronda. Ver "Japan's first stab at TPP talks to be limited to three days", Julio 14 de 2013, en <http://www.japantimes.co.jp/news/2013/07/14/business/japans-first-stab-at-tpp-talks-to-be-limited-to-three-days/#.Uex7yoSI6RI> (consultado el 21 de julio de 2013). Se espera que Japón se incorpore al grupo de países negociadores de pleno derecho en la siguiente ronda de negociaciones.

garantiza que México obtenga beneficios considerables en el aspecto comercial? ¿realmente vale la pena que nuestro país forme parte de este Acuerdo?

En un trabajo reciente, Roberto Hernández (2013) hizo notar que los dirigentes gubernamentales y empresariales de los países del este de Asia, así como de América Latina, "...están tomando las decisiones político-económicas que podrían propiciar la configuración de un nuevo paradigma de integración económica inter-regional, con grandes implicaciones para el Estado-nación en particular". Esta apreciación me parece medular, ya que los procesos de integración, aunque siempre implican un grado de negociación, varían en cuanto al alcance de afectación de las estructuras institucionales domésticas y, por ende, su economía política. En este sentido, el TPP no sólo establecería nuevas reglas de relaciones comerciales, sino que ambiciona a cambiar la forma en que las unidades políticas interactúan con las fuerzas del mercado. Ciertamente el TPP traerá beneficios. La cuestión es que las recompensas serán cosechadas por una minoría y es improbable que las económicas puedan reducir brecha existente en la actualidad. Las consecuencias de esto podrán variar dependiendo de la estructura económica de cada parte contratante, su sistema de corporaciones y la internacionalización de los mismos; así que, aquellos países con un nivel económico avanzado y cuyas corporaciones ya se encuentren en una dinámica de internacionalización de sus redes de producción, serán los que más se beneficien del Acuerdo Transpacífico.

II. Características del TPP y las negociaciones

La idea de un acuerdo comercial formal de carácter transregional fue lanzada en 2002 durante la reunión del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (mejor conocido como APEC, por sus siglas en inglés) en Los Cabos, Baja California. La novedad es que inició con un pequeño grupo de países de tres continentes (Chile, Nueva Zelanda y Singapur), los cuales, a pesar de no tener relaciones económicas significativas entre sí, buscaron sentar las bases para un acuerdo de integración económica integral, profunda y comprensiva (Barfield, 2011); (Kolsky Lewis, 2011). El mérito y beneficio potencial de esta idea radicaba no sólo en la extensión de sus reglas y el alcance de los sectores liberalizados,² sino en

² El acuerdo original del P-4 preveía la liberalización de casi todos los bienes, incluyendo los agrícolas, así como los servicios financieros e inversiones, aunque estos últimos serían negociados posteriormente (Kolsky Lewis, 2011: 31-2).

su intención original de ser incluyente, abierto a la integración paulatina de nuevos socios de ambos lados del Pacífico, especialmente de los miembros de APEC, y eventualmente del mundo entero (Herreros, 2011b: 8).³

Para que fuera atractivo (económica y políticamente) a un buen número de países o economías con diferencias significativas en sus niveles de desarrollo y sin tener que estar modificando substancialmente las decisiones tomadas en cada proceso de admisión de nuevos miembros, se pensaba en un acuerdo con reglas asequibles y adecuadas (tipo Unión Europea). A partir de esta idea se estableció un compromiso por parte de éstos tres países denominado “Pacific Three Closer Economic Partnership”, al cual se incorporó Brunei Darussalam poco después, para convertirse en el “Trans Pacific Strategic Economic Partnership Agreement” (Trans Pacific SEP), también conocido como el “P-4 Agreement” o “P-4”. Con la adhesión de Brunei se agregó una cláusula para instrumentar nuevas admisiones (Kolsky Lewis, 2011; Uscanga, 2012). En 2005 se firmó el primer acuerdo que entró en vigor en mayo de 2006 y establecía una liberalización total en un lapso de 10 años.

A pesar de lo avanzado y ambicioso que parecía, el acuerdo mantuvo un perfil relativamente bajo en la atención de la opinión pública regional (e internacional) hasta que, en 2008, Estados Unidos anunció su interés en participar en las negociaciones.⁴ A este acontecimiento le siguió el anuncio de Australia y Perú de su intención de sumarse a la lista; Vietnam y Malasia hicieron lo propio posteriormente. Sin embargo, no fue sino hasta que Barack Obama se comprometió explícitamente a unirse a las negociaciones en 2009 –diez meses después de haber iniciado su administración (Barfield & Levy, 2009)– el TPP obtuvo el impulso que lo llevaría a convertirse en uno de los temas más comentados y analizados bajo una variedad de enfoques e intensidades.

Desde entonces, Estados Unidos ha dictado la agenda y se ha dedicado a promocionar al TPP como el modelo para la agenda comercial del nuevo siglo, considerándolo incluso como “un acuerdo global de alto nivel”.⁵ Si bien se debe

³ Ver también “U.S. engagement with the Trans-Pacific Partnership: Action to date” USTR 14 de noviembre de 2009, disponible en <http://www.ustr.gov/http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2009/december/tpp-statements-and-actions-date> (consultado el 30 de julio de 2013).

⁴ En 2006, Estados Unidos propuso la llamada Área de Libre Comercio de Asia Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés), pero no obtuvo una respuesta muy prometedora. Por ello, el gobierno estadounidense vio en el TPP una opción viable para dar marcha a ese proceso.

⁵ Office of U.S. Trade Representative (USTR), “U.S. engagement...”, *op cit*; ver también (USTR, 2011).

tener en cuenta que la región conformada por el este y sureste de Asia es un mercado importante para Estados Unidos (19% de sus exportaciones entre 2005 y 2012)⁶ y que el promedio del comercio total con economías miembro de APEC es de 60% (2005-2012),⁷ éste no es el único motivo por el cual el gobierno de Barack Obama ha puesto gran interés en formar parte de este acuerdo. De hecho, varias de las economías que actualmente se encuentran en el proceso de negociación ya son bastante abiertas, como Nueva Zelanda, o ya tiene acuerdos en vigor, como Australia, Canadá, México, Chile, Perú y Singapur (con quienes se concentra el 80% del comercio entre los miembros actuales del TPP (Williams, 2013)) o ya disfrutaban de acceso razonable al mercado estadounidense, por lo que hay pocos incentivos para amoldarse a las nuevas y estrictas reglas del TPP (Petri, Plummer, & Zhai, 2011: 3).

En gran medida la decisión ha sido en respuesta a la discriminación de las exportaciones estadounidenses a la región (Gráfica 1) generada en parte por pactos intra-regionales que comenzaron a proliferar desde finales de la década de los noventa y principios de los años 2000 (Bergsten & Schott, 2010) y por la práctica más antigua de internacionalización de corporaciones japonesas, coreanas y la diáspora china en la región.

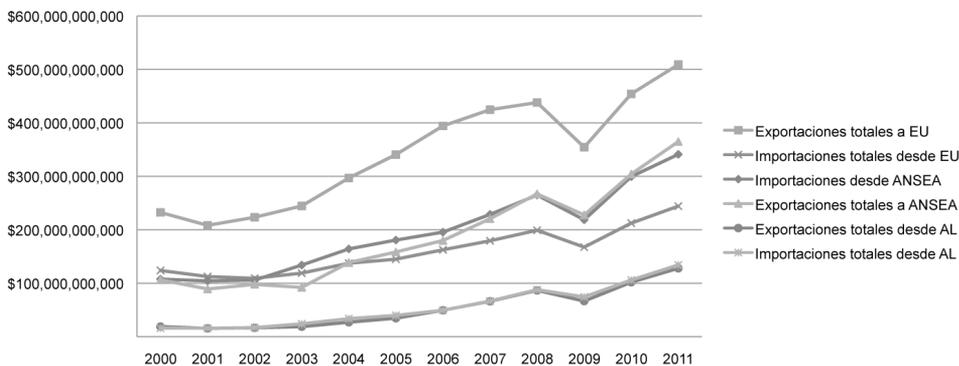
Varios de estos pactos han sido posibles gracias a la posición que ha tomado Beijing de promover afanosamente una estructura de comercio intra-asiática que excluye a Estados Unidos, disminuyendo el dominio estadounidense en las instituciones de la región. Ahora que Estados Unidos ha tomado la batuta como líder en el TPP, llama la atención que China quedara fuera de las negociaciones y que tampoco se le ha convocado como sí se ha hecho con Corea y Japón. La ausencia de China es una de las características más controvertidas de la iniciativa y cuestiona el posible éxito y trascendencia del Acuerdo (Armstrong, 2011a).

Y, como era de esperarse dada la complejidad y alcance del acuerdo, las negociaciones no han logrado cumplir las fechas propuestas. En noviembre de 2011, en

⁶ Los países que componen el Este de Asia son China, Japón y Corea, hacia donde se destina el 14% de las exportaciones durante el mismo periodo; los países considerados como parte del sureste de Asia son Brunei, Camboya, Timor Oriental, Indonesia, Laos, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam y Myanmar. Los países del sureste de Asia sólo significaron poco más del 5% de las exportaciones estadounidenses (Singapur y Malasia son los principales mercados con 2.2% y 1%, respectivamente). Fuente: UN Comtrade <http://comtrade.un.org/db/>

⁷ Las economías miembro de APEC son Australia, Brunei, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia, Hong Kong, China, México, Papúa Nueva Guinea, Chile, Perú, Rusia y Vietnam.

Gráfica 1
Flujos comerciales entre Asia, Estados Unidos,
América Latina y ANSEA (millones)



Fuente: UN Comtrade.

el marco de la reunión de líderes de APEC en Honolulu, Hawái, los países mencionados arriba dieron a conocer el esbozo del TPP, y se propusieron concluir negociaciones un año después, lo cual no ocurrió. Es más, las posibilidades de cumplir esa meta quedaron reducidas al darse a conocer que otros países como Japón, Canadá y posteriormente México tenían interés en participar en el proceso, lo cual eventualmente sucedería con la venia e impulso de Estados Unidos. El 18 de junio de 2012, en el marco de la reunión del G20, en Los Cabos, México fue invitado a sumarse a las negociaciones y fue aceptado oficialmente como parte negociadora junto con Canadá en octubre de ese año,⁸ después de que el Congreso estadounidense diera su “visto bueno”.⁹ Sin embargo, Japón no pudo

⁸ Secretaría de Economía, “Memorias Documentales: TPP”, disponible en http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/14_md_tpp_sce.pdf (consultado el 28 de mayo de 2013).

⁹ El poder Ejecutivo de Estados Unidos debe notificar al Congreso las intenciones de incluir a nuevos miembros y llevar a cabo consultas e incluso negociaciones paralelas con el país invitado en asuntos sensibles para las partes. Este procedimiento dura 90 días, mientras tanto, el Congreso no reconoce al país como negociador de pleno derecho en las rondas del TPP. Ver, por ejemplo, el caso de Japón en: USTR “Obama Administration Notifies Congress of Intent to Include Japan in Trans-Pacific Partnership Negotiations” 24 de abril 2013, disponible en <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/april/congressional-notification-japan-tpp> (consultado el 27 de julio de 2013).

incorporarse inmediatamente a las rondas, primero por la oposición del sector agrícola (Urata, 2011)¹⁰ y, posteriormente, porque el gobierno tuvo que concentrar su atención en resolver las consecuencias del terremoto en febrero de 2011 —el tsunami y el daño en la planta nuclear de Fukushima— y su impacto en el mismo sector agrícola y en la política comercial (George Mulgan, 2011). Cuando Japón se integró a las negociaciones en julio de 2013, cinco de los 29 capítulos habían sido concluidos y cerrados, por lo que, como sucedió con México y Canadá, tendría que aceptar las condiciones establecidas en las rondas previas.¹¹

Así que, la idea de que el TPP fuera un “acuerdo vivo” en el sentido de que está abierto a nuevos miembros dispuestos a comprometerse a las reglas establecidas, pero también a señalar y trabajar en nuevos asuntos sobre la marcha (Fergusson, 2013: 49-50), ha sido un factor que contribuye a ajustar constantemente las fechas perentorias, lo cual quizá sea bienvenido (Armstrong, 2011b).

Asimismo, el TPP tiene como característica la existencia de acuerdos comerciales bilaterales y subregionales y la confirmación explícita de mantenerlos, así como sus calendarios de acceso a los mercados de las partes contratantes. Es decir, los acuerdos actualmente en vigor y en negociación coexistirán con el TPP, y parte de las negociaciones incluirán calendarios comunes de liberalización (Barfield, 2011: 3; Herreros, 2011b: 18, 31). Esta característica del proceso podría hacer que las reglas establecidas en el TPP no sean tan atractivas para las partes contratantes (o futuros miembros) de Asia, incluyendo China (Prestowitz, 2012; Solis, 2011) o Corea pues duplicaría o multiplicaría el número de reglas y estándares que, de hecho, harían el comercio y las transacciones de todo tipo sumamente complicadas (i.e., TLCs+TPP/RCEP+OMC), o diluirían los privilegios recién adquiridos. Ahora bien, conservar cierta flexibilidad en ese sentido mantendría la posibilidad de los Estados que negocian paralelamente el TPP y el *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP, ver abajo), puedan hacerlo sin necesariamente estar obligados en esta etapa del proceso a auto excluirse de uno u otro proyecto de integración regional.

¹⁰ Ver más en Hidetaka Yoneyama “The Strategic Meaning of the TPP and Japan’s Dilemma”, *Fujitsu Research Institute, Current Topics*, 17 de febrero de 2011, en: <http://jp.fujitsu.com/group/fri/en/column/message/2011/2011-02-17.html> (consultado el 3 de agosto de 2013).

¹¹ Estos son: facilitación del comercio, unificación de estándares, telecomunicaciones, desarrollo, pequeñas y medianas empresas. Ver “TPP talks stall over tariff axing”, *Japan Times*, 17 de julio de 2013, disponible en <http://www.japantimes.co.jp/news/2013/07/17/business/tpp-talks-stall-over-tariff-axing/#.Uex6KoSI6RI> (consultado el 21 de julio de 2013), y “TPP talks kick off in Malaysia; Japan waits”, *Japan Times*, 15 de julio de 2013, disponible en: <http://www.japantimes.co.jp/news/2013/07/15/business/tpp-talks-kick-off-in-malaysia-japan-waits/#.Uex7H4SI6RI> (consultado el 21 de julio de 2013).

Probablemente debido a la competencia entre el TPP y el RCEP, una característica criticada y criticable es la rapidez con la que se quiere concluir el TPP (Armstrong, 2011b) y la consecuente falta de transparencia con la que se han conducido las negociaciones. Sabemos que las negociaciones comprenden alrededor de 21 grupos de trabajo en 29 capítulos y que se están tratando temas controversiales y sensibles, y que van más allá de modificar reglas tradicionales y netamente relacionadas con el intercambio comercial. Por ejemplo, el TPP incluye reglas de competencia para empresas del Estado y relaciones entre inversionistas y el Estado (ISDS),¹² coherencia regulatoria, propiedad intelectual, comercio electrónico, regulación laboral y medioambiental, reglas de origen, servicios de comercio electrónico e internet, así como servicios financieros, de telecomunicaciones y hasta de contabilidad, etc.¹³

En general, el TPP establece un sistema de nuevas reglas no sólo para las relaciones económicas de comercio e inversión entre los países de la región, sino también reglas que aplican a las actividades económicas de carácter doméstico, tales como la política de compras de gobierno y la política de protección de derechos de propiedad intelectual. Esto sin duda tiene un impacto serio en la economía política del proceso de desarrollo doméstico, el cual, como advierte Rodrigo Contreras,¹⁴ tiene que considerarse seriamente, no sólo en términos de soberanía sino en los prospectos de inserción en las cadenas de valor de las redes globales de producción. Sobre este punto volveré más adelante.

El proceso de negociación también ha generado incertidumbre en ciertos sectores de la sociedad, ya que, a pesar de existir mecanismos de consulta con *stakeholders*, no se ha propiciado un debate público (Rochon, 2013) y tampoco se conocen propuestas concretas y formales sobre áreas controvertidas y/o sensibles.¹⁵ Es decir, no estamos seguros de que se estén tomando en cuenta las diferencias en ni-

¹² El sistema ISDS (investor-state dispute settlement) propone que los inversionistas pueden demandar a gobiernos extranjeros si sufren pérdidas debido a barreras regulatorias u otros obstáculos burocráticos. Australia es uno de las partes negociadoras que se ha opuesto abiertamente a este sistema.

¹³ Para la lista completa de temas de negociación ver: USTR, "Enhancing trade and investment, supporting jobs, economic growth and development: Outlines of the Trans-Pacific Partnership Agreement" disponible en <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/november/outlines-trans-pacific-partnership-agreement> (consultado el 10 de junio de 2013).

¹⁴ Rodrigo Contreras fue negociador jefe del Acuerdo TPP por Chile y director de Asuntos Económicos Multilaterales y de Asuntos Económicos Bilaterales de la Cancillería chilena, entre 2007 y 2012. Su comentario al respecto puede leerse en "Nuevo Tablero Mundial", *Caretas*, 16 de mayo de 2013, disponible en: <http://www.caretas.com.pe/Main.asp?T=3082&S=&id=12&idE=1101&idSto=0&idA=63728#.Ufvzh68o7Mz> (consultado el 2 de agosto de 2013).

¹⁵ Por ejemplo, las nuevas reglas sobre inversión y controles de capital, estándares laborales y ambientales, apertura del sector agrícola y la armonización regulatoria.

veles de desarrollo, las capacidades institucionales y los sistemas legales y políticos, entre otros aspectos. De hecho, lo que se ha filtrado ha preocupado aún más, especialmente la circulación del borrador del capítulo sobre propiedad intelectual propuesto por Estados Unidos.¹⁶ El problema es que, como se mencionó arriba, las negociaciones son secretas y están resguardadas bajo un estricto cerco de seguridad, al grado de criminalizar el activismo que busca oponerse u obstruir las negociaciones. Esto es una realidad en todas las reuniones y en todos los países, aún aquellos que se suponen son democracias avanzadas como Australia, Nueva Zelanda, Canadá y el propio Estados Unidos (Botero, 2013; Rochon, 2013).¹⁷

Un problema potencial en el proceso de negociaciones tiene que ver con la misma posición clave de Estados Unidos como líder y promotor del TPP y el procedimiento legal que involucra su Congreso (Fergusson, 2013: 53-5; Kolsky Lewis, 2011: 44-7). Como Fergusson (2013) señala, las negociaciones actuales no están siendo conducidas bajo el auspicio formal de una autoridad de promoción comercial (TPA, por sus siglas en inglés) –siendo que la última expiró en julio de 2007– aunque la Administración está siguiendo de los procedimientos de la TPA anterior de manera informal. Si la legislación para instrumentar el TPP se lleva al Congreso, quizá deba considerarse una TPA para que la legislación no esté sujeta a enmiendas que potencialmente debiliten (el Acuerdo) o lo rechacen. Finalmente, el Congreso puede buscar involucrarse en la adición de nuevos miembros a las negociaciones, antes o después de concluir las (Fergusson, 2013: 9, 53).

Esto quiere decir que el proceso podría ser interrumpido por el Congreso estadounidense y que esté anclado a la política interna de esta potencia, lo cual no sería la primera vez que eso ocurra.

¹⁶ Ver ese y otros documentos de análisis en <http://tppabierto.net/>, <http://www.hiperderecho.org/category/tpp/> y <http://www.derechosdigitales.org/> (consultados el 22 de junio de 2013).

¹⁷ El tema sobre la falta de transparencia de las negociaciones y sus implicaciones se debate ampliamente en las redes sociales y blogs de varios tipos, así como en círculos periodísticos de Internet; ver, por ejemplo: <http://tppabierto.net/>, <http://www.hiperderecho.org/category/tpp/>, <http://www.huffingtonpost.ca/tag/canada-tpp>, <http://www.independentaustralia.net/Wordpress/wp-content/uploads/2012/11/tppWhySoSecret.jpg>, http://web.me.com/jane_kelsey/Trans-Pacific_Partnership_FTA/Welcome.html, http://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National%20Office/2013/06/Canada_and_the_Trans_Pacific_Partnership.pdf, http://www.nzherald.co.nz/business/news/article.cfm?c_id=3&objectid=10814123, o <http://sursiendo.com/blog/2013/06/tpp-tratado-transpacifico-todos-podemos-padecerlo/> (sitios consultados el 3 de agosto de 2013).

III. Contexto del TPP

La región del Pacífico asiático lleva desde hace varias décadas un proceso de regionalización y Estados Unidos no quiere quedar fuera. Estados Unidos ha estado “distráido” de Asia Pacífico (Sakai, 2011) y el proceso de integración económica en esa región ha tomado fuerza, pero no lo ha incluido en la formación de sus reglas. Por su parte, Estados Unidos, particularmente el gobierno de Obama, ha buscado redefinir su posición en el mapa de la economía política de Asia, más allá de su función de “pivote” en los procesos de seguridad (Limaye, 2011).

El orden internacional de la posguerra y el contexto de la Guerra Fría propiciaron un acercamiento particularizado en las diferentes regiones donde Estados Unidos buscaba mantener su presencia. En el caso de Asia Pacífico, se prefirió el multilateralismo en asuntos económicos y el bilateralismo en asuntos de seguridad. Por varias décadas, el GATT y posteriormente la Organización Mundial de Comercio (OMC) fueron los mecanismos de negociación y mediación de las actividades comerciales, los cuales funcionaron relativamente bien dada la estructura y características de la producción y el movimiento de capitales. Ya desde los últimos años de la Ronda Uruguay (1986-1994) comenzó el desarrollo de reglas alternativas a los mecanismos globales de coordinación de política comercial, para dar lugar al desarrollo de acuerdos regionales y bilaterales que dieran salida a las negociaciones del GATT. Entre los acuerdos más significativos de esa época están la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, 1990-1994) y la formación de APEC. De hecho, estos acuerdos dieron la pauta para empujar las negociaciones de la Ronda Uruguay que también estaban empantanadas.

Ahora estamos experimentando un proceso similar en cuanto al estancamiento de la Ronda Doha de la OMC y el letargo del proceso de APEC. El sistema de reglas de comercio internacional ha sido incapaz de adecuarse a la creciente importancia de las economías emergentes y a las nuevas formas de producción e intercambio internacional mediante redes de producción. De ahí que se haga tanto énfasis en calificar al TPP como el “acuerdo regional de siguiente generación que liberaliza el comercio y la inversión y que toma en cuenta los asuntos nuevos y tradicionales, así como los retos del siglo XXI”.¹⁸ Es por

¹⁸ USTR, “Trans-Pacific Partnership Leaders Statement”, disponible en <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2011/november/trans-pacific-partnership-leaders-statement> (consultado el 15 de junio de 2013).

esta razón que, según afirman algunos autores, los países en lo individual y en grupos regionales prefieren avanzar en el establecimiento de sus propias reglas (Baldwin, Kawai, & Wignaraja, 2013; Drysdale, 2013). La cuestión que sigue en debate es si las nuevas iniciativas pueden destrabar las negociaciones multilaterales y si también pueden desenmarañar el sistema de tratados vigentes.¹⁹

El TPP es un tipo de acuerdo como los denominados “OMC plus”, los cuales van mucho más allá de la agenda del sistema multilateral de comercio, representado por la OMC. Este es uno de los problemas más importantes que tiene el TPP, ya que los mismos estándares que tienen postradas en incertidumbre las negociaciones de la Ronda de Doha se buscan aprobar en este nuevo pacto. La resistencia tiene sus razones. El rango de temas no sólo es más amplio sino que los alcances de la integración son mucho más profundos y estrictos, incluyendo por supuesto el sector agrícola, así como la liberalización de servicios, protección de las inversiones, política de competencia, protección al consumidor, mayor protección a la propiedad intelectual (especialmente patentes farmacéuticas), así como cláusulas de protección laboral y ambiental y estipulaciones para asegurar la coherencia regulatoria entre las partes, mecanismos de solución de controversias y reglas de origen (Stoler, Pedersen, & Herreros, 2012: 15). Este tipo de temas de entrada implican la reducción significativa de soberanía sobre asuntos clave, por lo que las diferencias en los niveles de desarrollo pueden ser un asunto delicado y quizá no todos los países que actualmente componen el grupo negociador estén preparados para asumir los costos.

Sin embargo, el vacío creado por el impasse de la Ronda de Doha ha sido llenado por una red de acuerdos, en su mayoría regionales y/o bilaterales, pero que no en todos los casos buscan extender sus reglas más allá del número de contratantes. La creciente importancia de Asia y el Pacífico en la economía mundial significaría que el TPP no solo podría convertirse en el precursor del FTAAP, sino que potencialmente el sistema de reglas que se establezca se convierta en el punto de partida para un nuevo sistema de reglas regional y global, pero con la presencia central de Estados Unidos (Baldwin et al., 2013; Kolsky Lewis, 2011; Petri et al., 2011; Urata, 2011; Wignaraja, 2013). Petri y sus colegas llaman a este proceso el “*Trans-Pacific track*”, mientras que al proceso paralelo pero que no incluye a los países de América lo llaman el “*Asian track*” representado por la iniciativa mencionada arriba conocida como RCEP, en la que ANSEA es el

¹⁹ “Is There a Future for Asia Pacific Regional Free Trade?”, en <http://www.eastwestcenter.org/news-center/news-releases/is-there-a-future-for-asia-pacific-regional-free-trade> (consultado el 9 de mayo de 2013).

actor central, aunque el proceso gravite en torno a China.²⁰ Según Drysdale (2013: 3-4) “algunos ven al RCEP y al TPP en competencia por la formación de un esquema de reglas comerciales dado el vacío creado por la OMC.” En contraste, según el estudio de Petri *et al* (2011), aunque cada proceso compite en términos de patrones de interacción, ambos caminos son viables y complementarios para la integración de Asia Pacífico y, en el transcurso de 15 años podrían converger hasta dar forma no sólo al sistema comercial de la región, sino de todo el mundo.

El TPP busca entonces, obtener los beneficios comparables con los que se buscaban en la Ronda Doha, aunque eso ocurra en detrimento de la OMC como institución central del sistema de comercio internacional. Otra razón para la proliferación de mega acuerdos comerciales regionales como el RCEP y el TPP es que los mecanismos de cooperación existentes como APEC y sus conocidas características (López Aymes, 2002) han perdido impulso en pos de conceptos como “regionalismo abierto”, el “unilateralismo concertado” y la “liberalización voluntaria unilateral”. En especial, Estados Unidos perdió la paciencia ante la pasividad de APEC para liberalizar el comercio y establecer reglas más estrictas de protección de propiedad intelectual e intervención gubernamental en beneficio de sus corporaciones (Barfield & Levy, 2009). En consecuencia, APEC y los foros semejantes, además de sus funciones tradicionales como espacio de encuentro y diálogo, se han convertido simplemente en la plataforma para anunciar propuestas y avances, e incluso la programación de sus reuniones clave (e.g. líderes económicos) se ha utilizado como meta perentoria para la conclusión de negociaciones, como ha sido el caso del TPP. Más allá de eso, el proceso de APEC y sus metas (i.e., Bogor) prácticamente han quedado en el olvido²¹ y, salvo

²⁰ La iniciativa de formar el RCEP surgió en la reunión de líderes de ASEAN en noviembre de 2011 en Bali, Indonesia; un año después, en noviembre de 2012, se dio luz verde para el inicio de las negociaciones para concluir el RCEP en 2015. “Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) Joint Statement: The First Meeting on Trade Negotiating Committee”, Brunei Darussalam, 9-13 de mayo de 2013, disponible en: http://www.a.sean.org/images/2013/other_documents/Joint_statement_1st_RCEP%20TNC_08May2013_final.pdf (consultado el 1 de agosto de 2013). El propósito de este mecanismo es coordinar y “reconciliar” dos propuestas de integración regional: el East Asian Free Trade Agreement, compuesto por ANSEA, más China, Japón y Corea, y el Comprehensive Economic Partnership, que agrega a Australia, India y Nueva Zelanda (ANSEA + 6). Su importancia es obvia ya que, entre otras cosas, en el RCEP se congregan tres de las economías más grandes y pobladas del mundo; además, podría contribuir a reducir el traslape de la multiplicidad de acuerdos regionales y atenuar el efecto “spaghetti/noodle bowl” y sus efectos en cuanto a los costos de transacción (Wignaraja, 2013).

²¹ Para empezar, la meta de que las economías avanzadas hayan quedado liberalizadas en 2010 no se cumplió a cabalidad, lo cual significa eufemísticamente que el 50% de las metas no se cumplieron. El otro 50% está por verse, ya que las economías en desarrollo (y por ende también las desarrolladas) deberán quedar liberalizadas en 2020, lo cual es una meta compartida entre los negociadores del TPP.

las actividades de ECOTECH, el resto de los temas sobre facilitación y liberalización de comercio e inversiones han sido incorporados a los procesos formales de regionalización. Lo anterior, sin embargo, no significa necesariamente que las economías miembro de APEC deseen disolver o desaparecer este mecanismo, ya que todavía tiene el valor de conservar un espacio para el diálogo y tiene un impacto positivo en la agenda de seguridad regional (aunque no sea un objetivo central de su agenda, sino como consecuencia de mantener abierta esta posibilidad).

En este trabajo parto de la idea de que Estados Unidos y China son rivales económicos y están cada uno en competencia por establecer las reglas de juego en el nuevo orden de la región. La dominante presencia de China en la región y su consecuencia en cuanto a la marginalización estadounidense no es una preocupación nueva en Washington (Bergsten, 2007). En este sentido, a diferencia de autores como Ellen Frost (2013) y la misma USTR, coincido con el argumento de que el TPP es la manifestación de la diplomacia económica de Estados Unidos para ejercer un contrapeso de China (Ramírez Bonilla, en prensa) y establecer parámetros institucionales para contenerla económicamente. Aunque el TPP excluye a China, varios observadores consideran que las negociaciones y los rubros convenidos tienen a China como destinatario final, lo cual no necesariamente querría decir que busca contenerla, sino constreñirla en caso de que eventualmente se concluya el acuerdo y se le dé acceso bajo la condición de aceptar las nuevas reglas (Frost, 2013; Solis, 2011; Yuan, 2012).²² Asimismo, existe la impresión generalizada de que el TPP obedece más bien a una intención geopolítica, no tanto económica, y a un propósito de recobrar el espacio perdido de la presencia estadounidense en la región de Asia Pacífico y establecer un “cerco anti-China” (Sakai, 2011). Esta última lectura interpreta al TPP como una amenaza para China en su relación con los países vecinos que decidan integrarse a dicha iniciativa, pues competirían con ella en el mercado estadounidense. Aunque tal amenaza es relativamente marginal en términos económicos, pues los volúmenes y valor del comercio de estos países con China y EU no son significativos, la lectura de que se trata de un acuerdo más bien de carácter político, ha generado la respuesta china de acelerar los trabajos de negociación de sus propios acuerdos comerciales (i.e., RCEP

²² Ver también Jianmin Jin, “China’s Concerns Regarding TPP No More than Empty Worries?”, *Fujitsu Research Institute, Current Topics*, 11 de enero de 2012, en: <http://jp.fujitsu.com/group/fri/en/column/message/2012/2012-01-11.html> consultado el 7 de julio de 2013).

y el Acuerdo Trilateral de Libre Comercio China-Japón-Corea)²³ con beneficios significativos para los países vecinos y demostrar así que es un socio confiable (Yuan, 2012).²⁴

En cuanto a las reglas de interacción económica, es posible que el TPP imponga un costo muy alto a los países participantes, sobre todo porque parecen estar diseñadas para beneficiar a los grandes intereses económicos de Estados Unidos más que para apoyar el desarrollo doméstico. Algunos comentaristas han criticado el proceso de negociación del TPP calificándolo como un “golpe corporativo” (*“corporate coup”*) (Rochon, 2013), más que un acuerdo comercial de vanguardia, principalmente porque la mayoría de los capítulos negociados tienen que ver con la regulación de actividades corporativas internacionales; es decir, el TPP no está diseñándose para facilitar el comercio, reducir los monopolios internacionales y limitar el poder de las grandes corporaciones transnacionales, sino para defender sus intereses y apuntalar institucionalmente su control sobre las opciones de desarrollo doméstico, a veces a costa del interés de la sociedad y las posibilidades de elevar la capacidad tecnológica de los países menos avanzados.²⁵ De ahí que el énfasis en los derechos de propiedad intelectual y patentes, estándares medioambientales, compras de gobierno y la abolición del control de capitales, etc. sean vistos con preocupación. Además, ha sido Estados Unidos quien más ha impulsado ese tipo de reglas estrictas en la OMC y en los acuerdos bilaterales que negocia. No obstante el alto costo de su membresía y los riesgos de sacri-

²³ Las relaciones económicas entre los países del noreste de Asia son abundantes y profundas; aún sin acuerdos formales, China es el principal socio económico de Corea y Japón. No obstante, las negociaciones siguen su marcha y la agenda es sumamente ambiciosa. Ver Jin, “China’s Concerns...” *ibid*, ver también: “2nd round of China, S. Korea, Japan FTA talks focus on goods, services, competition”, *Xinhuanet*, 30 de julio de 2013, disponible en: http://news.xinhuanet.com/english/video/2013-07/30/c_132587510.htm (consultado el 1 de agosto de 2013). Esta iniciativa en particular tiene grandes retos, sobre todo de carácter político, ya que las relaciones entre los tres países suelen estar plagadas de tensiones y estar condicionadas a la resolución de conflictos territoriales y/o por la competencia en la interpretación de la historia regional, lo cual toca fibras nacionalistas que suelen descarrilar, o cuando menos enfriar, este tipo de esfuerzos. Sin embargo, aún en esas condiciones de tensión constante, las reuniones tripartitas han logrado convertirse desde la crisis de 2008, en una plataforma para coordinar respuestas a las preocupaciones de la región (económicas y de seguridad), aún sin la vinculación estadounidense (Byun, 2011).

²⁴ Jin, “China’s Concerns...” *op cit*.

²⁵ Stan Sorscher, “Free Trade’ Was Never Really About Trade”, en *The Huffington Post*, 17 de junio de 2013, disponible en: http://www.huffingtonpost.com/stan-sorscher/free-trade-was-never-real_b_3427477.html (consultado el 20 de junio de 2013). Sorscher es representante laboral de la Asociación de Ingenieros Profesionales Empleados en (industria) Aeroespacial.

ficar la soberanía en política económica doméstica, es posible que el TPP tenga otro tipo de atractivo para los países vecinos de China, ya que podría convertirse en un contrapeso a la sino hegemonía en el Sureste y Noreste de Asia.

Los negociadores del TPP, particularmente los funcionarios del USTR, han señalado que se construirá a partir de los acuerdos vigentes, por lo que la superestructura de reglas coexistirá con la que se encuentra en construcción. Esto podría tener implicaciones para México en cuanto a los privilegios comerciales que tiene por el TLCAN. El TLCAN ha sido sumamente criticado por sólo beneficiar a las grandes corporaciones nacionales y extranjeras, sin contribuir a la formación de un modelo de desarrollo mexicano que disminuyera substancialmente la pobreza (Balderrama, en prensa). Sin embargo, para los empresarios y funcionarios del gobierno mexicano, el TLCAN ya da muestras de agotamiento y es necesario renovarlo, actualizarlo o darle un nuevo impulso, por lo que el TPP se concibe como el propulsor.²⁶ La cuestión es que, si bien el gobierno mexicano no querría perder los privilegios de acceso al mercado estadounidense, no es claro si la eventual expansión del acuerdo mediante el TPP eclipsaría o erosionará tales privilegios. Como Carlos Uscanga (2012) señala, el TPP tiene el propósito de superar el esquema tradicional de comercio y convertirse en un modelo de reglas “post-TLCAN”.

IV. Participación de México y el sector privado mexicano

Para poner en perspectiva el interés en el TPP del gobierno de México anterior y el actual, así como el de su sector privado, es necesario reconocer que éste radica principalmente en el riesgo que percibe de reducir su posición y participación en el mercado norteamericano. Asimismo, la participación del gobierno en las negociaciones se enmarca en la idea de que “de concretarse esta negociación, diseñará un régimen comercial regional por sí mismo, e influirá en el diseño del sistema multilateral de comercio.” Estos dos elementos son básicos para comprender el alcance de miras de los negociadores y, desde mi perspectiva, no es posible decir que se trata de un plan estratégico para involucrarse en el proceso de integración asiático. Se trata más bien de una estrategia defensiva que poco ayudará para una verdadera y autónoma inserción en los procesos productivos

²⁶ Felipe Gazcón “TPP, tratado que hace la diferencia”, *Excelsior*, jueves 2 de mayo de 2013 en <http://www.dineroenimagen.com/2013-05-02/19640> (consultado el 24 de junio de 2013). El artículo ha sido reproducido en los sitios del CCE y la ANIERM

y de integración en Asia Pacífico, dado el dominio de la perspectiva norteamericana en la que “la iniciativa del TPP abre la posibilidad de una mayor integración de la producción mexicana a las exportaciones de Estados Unidos a Asia, abonando a los esfuerzos de diversificación de nuestros mercados.”²⁷

Las negociaciones del TPP se están llevando a cabo de manera acelerada y dispersa. Casi cada tres meses hay reuniones generales y con frecuencia, sin aviso público alguno, se reúnen discretamente equipos negociadores para resolver asuntos técnicos de ciertos capítulos. En general, las negociaciones son acompañadas por centenas de “consejeros” representantes de grandes corporaciones transnacionales, los llamados *stakeholders*, muchos de los cuales operan desde el llamado “cuarto de junto” para verificar que las discusiones se perfilan de acuerdo a sus intereses y preocupaciones.

A diferencia de la posición del sector privado en las iniciativas de negociación de acuerdos de libre comercio con Singapur, Corea y Brasil, en esta ocasión no sólo no ha rechazado la iniciativa, sino que las principales organizaciones empresariales encabezadas por CCE, COECE, COMCE, CMHN y CONCAMIN se han agrupado para asistir y hacer uso del “cuarto de junto” de las negociaciones. Asimismo, se formó el llamado Comité Estratégico Industrial en conjunto con el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), explícitamente “para apoyar las negociaciones mexicanas del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.”²⁸

Otro actor que ha asumido una posición radicalmente opuesta a la asumida durante el gobierno anterior de Felipe Calderón es el Consejo Coordinador Empresarial (López Aymes, 2011). Mientras en 2010 explícitamente rechazaba la negociación de nuevos acuerdos comerciales porque los existentes se sub utilizaban y, además, debían estar precedidas por las reformas estructurales para elevar las condiciones de competitividad de las empresas mexicanas, ahora declara que se trata de una excelente oportunidad para ingresar a un mercado con un potencial de 620 millones de consumidores, en

²⁷ SE, “Memorias Documentales: TPP”, *op cit* (las cursivas son mías).

²⁸ CONCAMIN, “CONCAMIN integra Comité Estratégico Industrial para apoyar las negociaciones del TPP” Comunicado de prensa, 19 de febrero de 2013 y “Avanzan negociaciones del TPP; CONCAMIN, presente en el cuarto de junto”, Comunicado de prensa, 22 de marzo de 2013, disponibles en <http://www.concamin.mx/comunicados.php> (recuperado el 13 de mayo de 2013). Ver también CCE, “Participa activamente el sector privado mexicano en las negociaciones del TPP” Comunicado de prensa emitido el 15 de marzo de 2013, disponible en <http://www.cce.org.mx/sites/default/files/COMUNICADOS13/15-03-13/BOLETIN%20TPP.pdf> (recuperado el 13 de mayo de 2013).

donde ya en este momento los países integrantes de la negociación, incluido México, representaron en el 2011 el 28% del PIB global, 17% de las exportaciones y 20% de las importaciones internacionales.

Adicionalmente nuestro país tendrá la oportunidad de seguir diversificando su participación hacia mercados con gran dinamismo, entre los que se encuentran Australia, Malasia, Singapur y Vietnam, que hoy en día están directamente vinculados en atender la gran demanda que representan países como China y la India.

Lo que resulta sorprendente (o quizá no) es que ese segmento del empresario mexicano le haya parecido oportuno sumarse a un proceso de negociación en una etapa avanzada y en el cual las “nuevas reglas” son establecidas por Estados Unidos y no por Asia. Pero, el sector privado parece ignorar que el proceso de integración en Asia, la “región más dinámica del mundo” según el CCE,²⁹ se lleva a cabo con otro tipo de reglas, posiblemente más convenientes dadas las diferencias en los niveles de desarrollo y bajo otros mecanismos de apoyo y salvaguardas. Entre los ejemplos más claros están los mencionados acuerdos de RECP, ANSEA con China, Japón y Corea, así como el acuerdo de libre comercio entre éstos tres últimos.

V. El TPP como problema para desarrollo tecnológico mexicano

Tanto en la academia como en la práctica industrial existe un debate implícito y explícito sobre el significado de sistemas y reglas económicas justas, confiables y transparentes para establecer un campo de juego nivelado. Esto es un asunto vital para la economía política del desarrollo, pues las reglas pueden tanto inhibir como incentivar la innovación, y la innovación es el único camino para la inserción ventajosa y sustentable al sistema de producción capitalista en su forma actual. Sin duda, las reglas pueden beneficiar a varias industrias y empresas de la región que han alcanzado altos niveles de competitividad y que se ven amenazadas por prácticas de competidores como, por ejemplo, empresas chinas (tanto públicas como privadas y el respaldo del Estado). Sin embargo, es necesario que el debate recupere la historia económica del desarrollo, en especial reconocer que el avance y la innovación tecnológica ha sido el factor clave de la salida del

²⁹ CCE, “Respaldo al TPP”, Comunicado de prensa, 20 de junio de 2012, disponible en http://www.cce.org.mx/comunicado/com_12/Junio/Respaldo%20al%20TPP/ (recuperado el 24 de junio de 2013).

atraso, acompañada de una participación activa del estado: esto es, una intervención no interferente en las fuerzas del mercado y los procesos productivos (Chang, 2002; Hong, 1992; Kim, 1997; Wade, 1990).

Si el TPP priva a los Estados de asumir un papel activo en este rubro y limita el acceso de nuevas tecnologías a sus agentes privados, entonces será una institución que formalice la estructura que consolidará la disparidad, la inequidad y el atraso. En todo caso, no se conoce qué respuesta tiene la comunidad de negociadores del TPP sobre cómo se compensará la imposibilidad de acceso a adquisición de conocimiento y tecnologías por medios diferentes a la compra de licencias o métodos similares.

Entre las reglas negociadas en el TPP está la protección intelectual, tanto de tecnologías industriales como de contenidos multimedia (Botero, 2013).³⁰ Sin embargo, el planteamiento que al parecer ha dominado es el de privilegiar la exclusividad del autor y no necesariamente las limitaciones que se establezcan (incluso legalmente) (Botero, 2013) en beneficio común o el desarrollo. En este sentido, coincido con la posición de la Electronic Frontier Foundation cuando argumenta que:

Cualquier régimen de derechos de autor debe fomentar la creatividad, promover la innovación, proteger la posibilidad de que los ciudadanos accedan a la información en términos justos y proteger las libertades fundamentales como la libertad de expresión. Para cumplir estos objetivos, el régimen debe proporcionar un sólido grupo de derechos exclusivos, así como un robusto conjunto de límites a estos derechos.

Las excepciones y limitaciones son una parte importante de un sistema de derechos de autor que funcione eficientemente. Ellas permiten a los creadores acceder y seguir creando utilizando el conocimiento generado por otros. Sin excepciones y limitaciones, el sistema de derechos de autor no sería capaz de lograr su propósito fundamental que es estimular la creación y promover la innovación para beneficio de la humanidad. Ellas también permiten a los países crear regímenes de acceso específico, para satisfacer las necesidades nacionales y las prioridades públicas, como excepciones para educación a distancia.³¹

³⁰ Daniel Álvarez Valenzuela “Análisis del capítulo sobre Propiedad Intelectual del TPP”, ONG Derechos Digitales, 18 de Abril de 2012, disponible en <http://www.derechosdigitales.org/wp-content/uploads/TPP-IPChapter-20120418-CL.pdf> (consultado el 17 de junio de 2013).

³¹ Ver también EFF “Copyright Limitations and Exceptions and the TPP”, *Electronic Frontier Foundation*, 27 de noviembre de 2012, disponible en <https://www.eff.org/document/international-ip-infosheet-copyright-limitations-and-exceptions-and-tpp> (consultado el 24 de junio de 2013).

Aunque se entiende la preocupación individual, gremial o industrial sobre la protección de derechos de propiedad intelectual y de autor, el TPP cancelaría las posibilidades de un proyecto nacional de desarrollo tecnológico, ya que las fuerzas de mercado y sus agentes (las empresas) no proveerán ese factor de producción voluntariamente. Pensar lo contrario es un error y no está respaldado por la historia del desarrollo.

La incorporación de México al TPP no garantiza que se desarrolle tecnología en México. Aunque en México están presentes las principales empresas transnacionales de productos electrónicos y se ensamblan para el mercado estadounidense, nuestro récord de registro de patentes es ínfimo (Aboites & Soria, 2008) y con las nuevas reglas, se restringirá todavía más el acceso a la tecnología. Dicha presencia no se ha reflejado en una derrama tecnológica o en la formación de *clusters* tecnológicos o redes mexicanas de empresas intensivas en conocimiento y/o tecnología.

El mismo sector privado ha secundado la noción de que México es la “nueva China” debido a que “(l) la manufactura de alta tecnología es uno de los negocios que más está impulsando el desarrollo económico de México, por encima de China, considerada el centro de esta industria.”³² Sin embargo, las reglas chinas para el acceso a su mercado condicionan la inversión extranjera directa de tal forma que se obtenga tecnología y se permita a personal chino participar directamente en los procesos relacionados con el desarrollo tecnológico. Además, debe decirse, los socios chinos no se distinguen por el respeto a las patentes y ni el gobierno por su estricta observancia. Aunque esto ha ahuyentado a los inversionistas extranjeros, China tiene claro que el desarrollo tecnológico propio es la clave para salir del atraso y para la acumulación de capital mediante la generación de valor agregado que es apropiado por empresas nacionales. Si la estrategia de México es mantener un bajo nivel tecnológico y concentrarnos en manufacturas de alta tecnología cuyo valor agregado no es apropiado por la economía nacional, entonces el TPP es el mejor camino.

En otras palabras, las dificultades que las nuevas reglas de protección a la propiedad intelectual a favor de los países avanzados irá en detrimento de las posibilidades de desarrollo tecnológico, acumulación de conocimiento y acceso a nuevas tecnologías para desarrollo de conocimiento y tecnología local (Botero, 2013).³³ Herreros (2011b: 31-2) dice que:

...los grupos económicos han solicitado usar las negociaciones del TPP para establecer un nuevo estándar de derechos de propiedad intelectual de alto nivel, ele-

³² Ver también Gazcón, “TPP, tratado que hace la diferencia”, *op cit.*

³³ Ver también EFF “Copyright Limitations...”, *op cit.*

vando así los niveles de protección acordados por Estados Unidos en acuerdos bilaterales previos (los cuales ya excedían en varios aspectos aquellos convenidos en el acuerdo TRIP de la OMC). La propiedad intelectual es un área en constante expansión en una economía mundial conducida cada vez más por la tecnología –y el conocimiento. Por consiguiente, Estados Unidos –como el mayor exportador neto de propiedad intelectual– ha seguido desde los años ochenta una política de protección creciente de los derechos de propiedad intelectual en sus negociaciones comerciales, de los cuales el último TLC negociado (con Corea) es el punto de partida de facto para las conversaciones futuras.

Ante esta realidad, el gobierno mexicano no parece estar conciente de las dificultades que el sistema de innovación nacional tendrá para consolidar investigación y desarrollo y no es claro en el Plan Nacional de Desarrollo cómo propone compensar a los sectores afectados por la integración de México al TPP.

VI. Perspectivas de diversificación con el TPP

México es uno de los países con más tratados comerciales y, en teoría, fueron negociados con la intención de diversificar nuestras relaciones económicas. Ciertamente, hemos reducido el porcentaje de concentración de nuestras exportaciones Estados Unidos de 88% en 2000 a 78.6% en 2011 (las importaciones se redujeron de 73.1% a 49.7%, respectivamente).³⁴ Valdría la pena comentar que en esta relación se refleja un proceso de triangulación importante, aunque difícil de calcular (una parte del comercio y las inversiones registradas como estadounidenses forman parte de las redes producción trans-regionales mediante empresas y productos no originarios de ese país, por ejemplo Japón o Corea (Falck, 2012, 35). Sin embargo, deberíamos considerar que el aumento de las relaciones comerciales con China, un país con el que no tenemos tratado comercial, ha sido lo que ha disminuido el porcentaje de concentración histórica con Estados Unidos (ver Cuadro 1). El impacto de los tratados comerciales es, entonces marginal en términos relativos.

³⁴ Cabe hacer notar que China pasó de ocupar el sexto lugar de exportadores a México en 2000 (1.65%) al segundo en 2011 (14.9%). Fuentes Fuentes: http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico_economia_mexicana.pdf y [http://www.caaarem.mx/Bases/Noticias07_09.nsf/1489bfcc6d2df64c86256d970071e03b/4a871e86bd66c1e78625760200821155/\\$FILE/Capitulo%201.pdf](http://www.caaarem.mx/Bases/Noticias07_09.nsf/1489bfcc6d2df64c86256d970071e03b/4a871e86bd66c1e78625760200821155/$FILE/Capitulo%201.pdf) (consultados el 2 de julio de 2013).

Cuadro 1 Principales socios comerciales de México (2000-2011)

Exportaciones

2000		2001		2002		2003		2004		2005	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
EE.UU.	88	EE.UU.	86	EE.UU.	88	EE.UU.	88	EE.UU.	88	EE.UU.	85
Canadá	2.1	Canadá	2.1	Canadá	1.9	Canadá	1.8	Canadá	1.8	Canadá	2
Alemania	0.9	Alemania	0.9	España	0.9	Alemania	1	España	1.1	España	1,37
España	0.9	España	0.8	Japón	0.7	España	0.9	Alemania	0.9	Alemania	1.1
Japón	0.7	Japón	0.8	Alemania	0.7	Japón	0.7	Japón	0.6	Colombia	0.7
R. Unido	0.5	R. Unido	0.5	Holanda	0.5	China	0.6	China	0.5	Japón	0.7
Brasil	0.4	Venezuela	0.5	China	0.4	R. Unido	0.4	Brasil	0.5	Venezuela	0.6

Importaciones

2000		2001		2002		2003		2004		2005	
País	%										
EE.UU.	73	EE.UU.	68	EE.UU.	63	EE.UU.	62	EE.UU.	56	EE.UU.	53
Japón	3.7	Japón	4.8	Japón	5.5	China	5.5	China	7.3	China	8
Alemania	3.3	Alemania	3.6	China	3.7	Japón	4.5	Japón	5.4	Japón	5.9
Canadá	2.3	Canadá	2.5	Alemania	3.6	Alemania	3.6	Alemania	3.6	Alemania	3.9
Corea	2.2	China	2.4	Canadá	2.7	Corea	2.4	Corea	2.7	Corea	3
China	1.7	Corea	2.2	Taiwán	2.5	Canadá	2.4	Canadá	2.7	Canadá	2.8
Taiwán	1.1	Taiwán	1.8	Corea	2.3	Brasil	1.9	Taiwán	1.8	Brasil	2.4

Fuentes: Comtrade, Secretaría de Economía, Gobierno de México y la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana³⁵

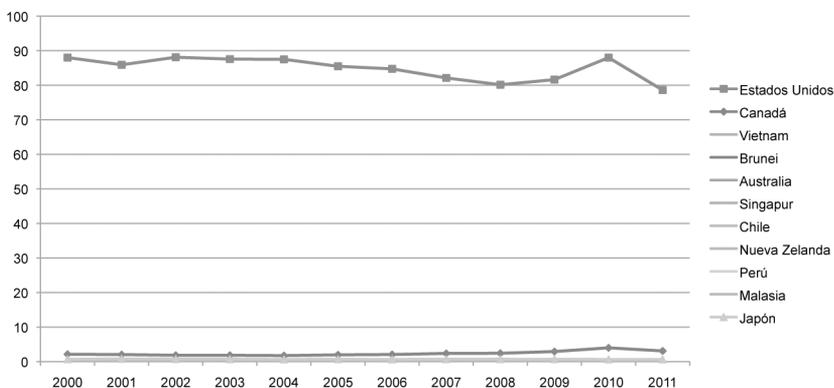
³⁵ Ver: <http://comtrade.un.org/db/>, http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico_economia_mexicana.pdf y <http://www.caaarem.mx/>, respectivamente

2006		2007		2008		2009		2010		2011	
País	%	País	%	País	%	País	%	País	%	País	%
EE.UU.	85	EE.UU.	82	EE.UU.	80	EE.UU.	82	EE.UU.	80.1	EE.UU.	79
Canadá	2.1	Canadá	2.4	Canadá	2.4	Canadá	2.9	Canadá	3.6	Canadá	3.1
España	1.3	Alemania	1.5	Alemania	1.7	Alemania	1.5	China	1.4	China	1.7
Alemania	1.2	España	1.3	España	1.5	Colombia	1.2	España	1.3	Colombia	1.6
Colombia	0.9	Colombia	1.1	Brasil	1.2	China	1	Brasil	1.3	España	1.4
Venezuela	0.7	Venezuela	0.9	Colombia	1	Brasil	0.9	Colombia	1.3	Brasil	1.4
China	0.7	Brasil	0.7	Venezuela	0.8	España	0.8	Alemania	1.2	Alemania	1.2

2006		2007		2008		2009		2010		2011	
País	%	País	%								
EE.UU.	51	EE.UU.	50	EE.UU.	49	EE.UU.	48	EE.UU.	48.2	EE.UU.	50
China	9.5	China	11	China	11	China	13	China	15.1	China	15
Japón	6	Japón	5.8	Japón	5.3	Japón	4.6	Japón	5.6	Japón	4.7
Corea	4.2	Corea	4.5	Corea	4.4	Corea	4.6	Corea	4.2	Corea	3.9
Alemania	3.7	Alemania	3.8	Alemania	4.1	Alemania	4.1	Alemania	3.7	Alemania	3.7
Canadá	2.9	Canadá	2.8	Canadá	0.3	Canadá	3	Canadá	2.9	Canadá	2.7
Brasil	2.2	Taiwán	2.1	Taiwán	2.2	Taiwán	2.2	Taiwán	1.9	Taiwán	1.6

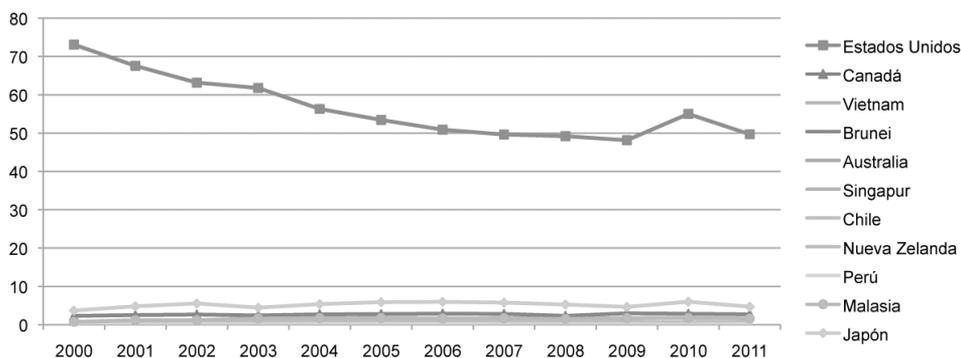
Esta relación puede verse mucho más clara en las gráficas 2, 3, 4 y 5 en lo que respecta a la relación de México con los países integrantes del TPP.

Gráfica 2
Socios TPP comercio con México, exportaciones (%)



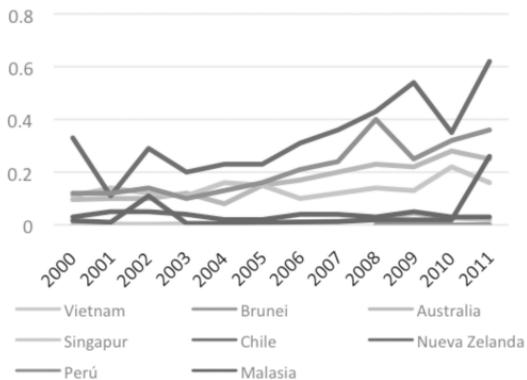
Fuente: UN Comtrade.

Gráfica 3
Socios TPP Comercio con México, importaciones (%)



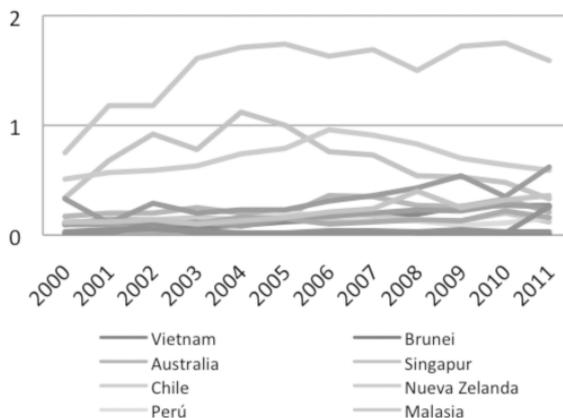
Fuente: UN Comtrade.

Gráfica 4
Socios TPP comercio con México, exportaciones
(excluyendo a EUA %)



Fuente: UN Comtrade.

Gráfica 5
Socios TPP comercio con México, importaciones
(excluyendo a EUA %)



Fuente: UN Comtrade.

No me detendré aquí a discutir por qué no se usan los acuerdos existentes en su máximo beneficio para México. Es cierto que el efecto después de la firma de cada acuerdo es un incremento en el comercio total con los nuevos socios, aunque no siempre sea por el aumento de exportaciones mexicanas de alto valor agregado. Parece que los principales beneficiarios de los tratados son los socios de México, mas no al revés.³⁶ Sea por falta de información del empresario mexicano sobre las ventajas, riesgos y obstáculos, por desconocimiento y/o falta de interés real de explorar y establecer redes en nuevos mercados, o por incapacidad de satisfacer la demanda en términos calidad y cantidad, lo cierto es que el sector privado mexicano es conservador. El conservadurismo empresarial mexicano, tanto en la búsqueda de nuevos mercados como en la inversión en investigación y desarrollo, no ha decrecido y los TLC, más que detonar el cambio, han servido sólo para resguardar los intereses que ya existían.

Ahora bien, de los 12 países que negocian el TPP, tenemos acuerdos con Chile, Canadá, EE.UU. y Japón.³⁷ Dado el universo de participantes, las ganancias de acceso a nuevos mercados no sólo serían muy escasas para Chile y Perú, quienes ya tienen tratados comerciales con todos los miembros del TPP (Herreiros, 2011a: 7), sino tampoco para México. Con los que no tenemos acuerdos como Australia, Nueva Zelanda, Singapur y Malasia, nuestras relaciones comerciales son muy marginales (ver Cuadro 3); aunque han aumentado más que con otras regiones, no representan un monto significativo como para otorgarle la categoría de estratégica y de esta forma hacer valer el sacrificio que significa obedecer las reglas del TPP.

Es un poco problemático tomar decisiones basados en datos generales y acumulados caprichosamente. Por ejemplo, en 2011 los miembros del TPP representaron el 18-20% de las importaciones a nivel mundial, el 15% de las exportaciones, casi un tercio (26-30%) del PIB y 10% de la población mundial. ¿Qué pasa si quitamos a Estados Unidos de estos índices? El resultado es que el mismo grupo de países ocupa un número ínfimo de las importaciones y exportaciones a nivel mundial, así como su porcentaje en el PIB. Es más, dejando de lado a Estados Unidos como destino de nuestras exportaciones en 2011, el resto ocupa el

³⁶ De hecho, aún después de la entrada en vigor del Acuerdo comercial con Japón en 2005, Japón desapareció del ranking de nuestros primeros 6 mercados principales de exportación, pero se ha mantenido un consistente tercer lugar como principal exportador a México después de Estados Unidos y China (ver Cuadro 1).

³⁷ Las negociaciones para un acuerdo comercial con Singapur empezaron en 2000, pero quedaron suspendidas.

Cuadro 1
Porcentaje de exportaciones Mexicanas a socios de TPP

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EE.UU.	88.01	85.93	88.11	87.57	87.51	85.49	84.74	82.12	80.15	81.63	88	78.6
Canadá	2.14	2.05	1.85	1.84	1.75	1.97	2.07	2.38	2.43	2.93	4	3.1
Vietnam	0.00096	0.0024	0.002	0.0038	0.0041	0.0037	0.011	0.014	0.023	0.044	0.026	0.018
Brunei	0.000027	0.000020	0.000024	0.00014	N/D	0.00048	0.00014	0.00017	0.00023	0.00011	0.00011	0.00015
Australia	0.096	0.1	0.1	0.12	0.08	0.15	0.17	0.2	0.23	0.22	0.28	0.25
Singapur	0.11	0.14	0.12	0.11	0.16	0.15	0.1	0.12	0.14	0.13	0.22	0.16
Chile	0.33	0.11	0.29	0.2	0.23	0.23	0.31	0.36	0.43	0.54	0.35	0.62
Nueva Zelanda	0.016	0.01	0.11	0.006	0.005	0.009	0.011	0.012	0.019	0.019	0.019	0.26
Perú	0.12	0.12	0.14	0.1	0.13	0.16	0.21	0.24	0.4	0.25	0.32	0.36
Malasia	0.03	0.05	0.05	0.04	0.02	0.02	0.04	0.04	0.03	0.05	0.03	0.03
Japón	0.67	0.79	0.74	0.71	0.63	0.68	0.63	0.70	0.70	0.69	0.64	0.64

N/D = No disponible

Fuentes: Comtrade; Secretaría de Economía, Gobierno de México, y Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.³⁸

³⁸ Ver: <http://comtrade.un.org/db/>, http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico_economia_mexicana.pdf y <http://www.caaarem.mx/>, respectivamente.

5.6% –si quitamos a Canadá y Japón, con quienes tenemos un TLC, quedaría en 1.8%. Entonces, ¿qué significa cuando dicen que el TPP permitiría el “acceso preferencial a 10 de las economías más importantes del mundo”? Cabe preguntarse, ¿cuál es el valor estratégico de pertenecer al TPP en cuanto a la diversificación de mercados para exportaciones mexicanas y el aprovechamiento del supuesto papel de jugador relevante en las cadenas globales de suministro, tanto para Estados Unidos como para Asia Pacífico?³⁹

Esto resulta relevante, precisamente porque ni China ni Corea –segundo y quinto socios comerciales de México, respectivamente— forman parte del grupo de países integrantes del TPP y desde 2005 contamos con un acuerdo comercial con Japón, el cual se presume es muy avanzado (aunque la misma IP mexicana reconoce que no se ha aprovechado lo suficiente). Además, el proceso de formación del grupo denominado Alianza del Pacífico está conformado por dos miembros del TPP, Chile y Perú, uno de los cuales ya tenemos un TLC. En ninguno de los dos casos –Japón y Chile- el acuerdo comercial ha producido un aumento significativo de exportaciones (mucho menos de exportaciones de manufacturas o de productos con valor agregado). El único país que ha “reducido” la concentración comercial que tenemos con Estados Unidos es China (ver Cuadro 1), y esto es sólo en el origen de las importaciones, no de las exportaciones. Por lo tanto, tomar al TPP como un instrumento adicional para la diversificación es, en todo caso, cuestionable y discutible.

Por último, aun reconociendo nuestra concentración económica con Estados Unidos como una realidad permanente, se ha dicho que el TPP servirá para diversificar nuestras relaciones comerciales como proveedor de insumos para Estados Unidos y aprovechar los vínculos con Asia. Esta es una de las razones que expresó el gobierno anterior para justificar la adhesión a las negociaciones del acuerdo transpacífico, argumentando incluso que ello “abonaría los esfuerzos de diversificación de nuestros mercados”.⁴⁰ El comercio de Estados Unidos con los mismos países del TPP es igualmente marginal, así que esa triangulación es doblemente irrelevante para nosotros. Es decir, en el mismo

³⁹ Secretaría de Economía, México, “México es invitado a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica”, Boletín 136-12, <http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/7899-boletin-136-12> (recuperado el 24 de junio de 2013). El mismo discurso es reproducido por el sector privado (por ejemplo: CONCAMIN “Los industriales mexicanos participarán en el proceso de negociaciones del TPP”, Comunicado de Prensa, 18 de julio de 2012, disponible en <http://www.concamin.mx/comunicados.php> (recuperado el 13 de mayo de 2013)) y adoptado por el gobierno de Enrique Peña Nieto.

⁴⁰ SE, “Memorias Documentales: TPP”, *op cit*: 7.

Estados Unidos se cuestiona la racionalidad económica del TPP, en parte por la relativamente escasa actividad económica entre los socios potenciales (Kolsky Lewis, 2011);⁴¹ así que, la “búsqueda de reciprocidad de parte de los países integrantes del Acuerdo que negocian acceso preferencial a Estados Unidos” no nos afectaría dado el mínimo beneficio que implica que “los bienes producidos en nuestro país se incorporen a productos manufacturados en Estados Unidos y sean posteriormente exportados a cualquiera de los miembros del TPP.”⁴² Entonces, ¿vale la pena el sacrificio de los cambios institucionales y el atarnos a reglas que no nos convienen?

Una última cuestión relacionada con el tema de los acuerdos comerciales y los propósitos de diversificación es la existencia de los tratados en vigor. Este es un problema general para todos los participantes e incluso los futuros adherentes, especialmente en cuanto a la armonización de reglas, ya que no se busca que el macro acuerdo TPP sustituya los demás. Es decir, ¿qué pasará con los acuerdos que ya se tienen firmados y cómo armonizar las reglas de origen? Todavía queda la duda de cómo “desenredar la maraña” de acuerdos preferenciales en Asia-Pacífico. “Sobre este último punto, una cuestión particularmente importante es si, y en qué medida, el ‘nuevo TPP’ implicará la renegociación de los actuales compromisos en áreas sensibles de política pública como propiedad intelectual, inversiones, y normas laborales y ambientales” (Herrerros, 2011a: 6-7), un punto también planteado recientemente por Menon (2013). Además, Menon señala que la flexibilidad de las reglas puede ser un arma de doble filo para la conclusión del TPP, ya que puede crear una fortaleza poco atractiva o puede dejar las cosas como están sin que haya un avance en las estructuras comerciales de la región. Y, si se está pensando en que el TPP sea un “acuerdo vivo”, entonces debemos agregar una duda adicional en cuanto a qué tanto se podrán ir acomodando las preferencias de los nuevos miembros potenciales (por ejemplo, Indonesia, Colombia o Corea) una vez que se concluya la negociación y se ratifique por las

⁴¹ De las exportaciones totales de Estados Unidos entre 2005 y 2012, Japón recibió el 5.08%, Singapur 2.2%, Brunei 0.009%, Vietnam 0.22%, Australia 1.78%, Nueva Zelanda 0.23%, Chile 0.86% y Perú 0.39%. Fuente: UN Comtrade <http://comtrade.un.org/db/>.

⁴² SE, “Memorias Documentales: TPP”, *op cit*: 7, 8. Este enfoque coincide con el del gobierno actual. Ver por ejemplo: “Enfoque transversal: México con Responsabilidad Global; Estrategia I, Democratizar la Productividad; Línea de acción No. 6 (“Diversificar los destinos de las exportaciones de bienes y servicios hacia mercados en la región Asia-Pacífico, privilegiando la incorporación de insumos nacionales y el fortalecimiento de nuestra integración productiva en América del Norte.”), en *PND 2013-2018*: 154.

partes negociadoras actuales. El riesgo es que se produzca una maraña sobre otra maraña de acuerdos o, como lo puso Findlay, añadir más *fideos* a la mezcla, “como verdaderas *capas de lasagna*.”⁴³

VII. Conclusiones

El objetivo original del Trans Pacific SEP (entre Chile, Brunei, Nueva Zelanda y Singapur) era lograr mucho más que una unión basada en las sinergias económicas entre los socios, trataba más bien crear un modelo de acuerdo que pudiera ser ampliado para incluir a nuevos miembros. Sin embargo, se han generado serias dudas durante el proceso de negociación, sobre todo en cuanto al balance costo-beneficio que han de calcular los países contratantes por una iniciativa con tintes francamente geopolíticos (Prestowitz, 2012).

Como señala Renato Balderrama y muchos otros, el TLCAN está agotado, además de que no resolvió el problema de desarrollo de México, sino que profundizó la desigualdad y la pobreza. Por lo que se sabe y se puede ver, dada la secrecía en el proceso de negociación, el TPP es un instrumento nuevo que supuestamente revitalizará al TLCAN sin necesidad de renegociarlo. Además, por su membresía, tendríamos acceso a otros mercados sin necesidad de negociar tratados aparte. Se trata de un TLCAN + 9 recargado. Nuestro comercio total con esos seis adherentes es mínimo y es aún menor si quitamos a Japón, Canadá o Chile con quienes tenemos un TLC y, con éste último, compartimos la mesa en la Alianza del Pacífico. Entonces, ¿vale la pena comprometerse a un acuerdo que limitará aún más nuestras posibilidades de competir en niveles avanzados de tecnología, si es que eso se ha tomado alguna vez en serio?

En todo caso, las industrias que más se beneficiarían son la automotriz, eléctrica y electrónica, y posiblemente el agroindustrial, las cuales son principalmente empresas transnacionales. Esto daría una herramienta adicional de control de las corporaciones transnacionales sobre política económica. Esto se traduciría en la imposibilidad (o cancelación) de formular política industrial (y tecnológica).

El TPP no sólo proporcionaría una posibilidad marginal de diversificación, sino que nos engancha a la política exterior de Estados Unidos. Puede ser

⁴³ Christopher Findlay, “Los acuerdos entrelazados no ofrecen ningún futuro al Asia Pacífico” Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 15 de abril de 2013, disponible en: <http://asiapacifico.bcn.cl/noticias/ponencia-christopher-findlay-fundacion-chilena-del-pacifico/> (consultado el 20 de mayo de 2013, las cursivas son originales).

que el TPP signifique un contrapeso muy valioso para los países de Asia Pacífico en su relación con China, incluyendo proveería de cierta protección ante triangulación de China.⁴⁴ Sin embargo, México ya tiene un vínculo con Estados Unidos y la situación geoeconómica de nuestro país tiene justamente un efecto contrario. Ahora necesitaríamos en todo caso algún tipo de contrapeso que contribuya a una diversificación efectiva de nuestras relaciones económicas.

La iniciativa de la Alianza del Pacífico es una respuesta parcial, pero adolece del problema de que los socios son países con economías modestas y no significan una posibilidad real de diversificación substancial. Además, la filosofía que impera en la Alianza en cuanto a la primicia de libre mercado y su adopción de “regionalismo abierto” no me parece que genere un espacio de autonomía viable como medio para contrarrestar a Estados Unidos y tampoco a China.

Independientemente del resultado de las negociaciones del TPP ¿qué alternativa se propone el gobierno mexicano y la sociedad para nuestra relación con Asia en general y con China en particular? Hasta donde se puede ver en el Plan Nacional de Desarrollo, considera a Asia Pacífico como una región clave para el desarrollo, lo cual es un avance.⁴⁵ Sin embargo, solventar las deficiencias estructurales de la economía política mexicana con la presencia en los mecanismos existentes y, explícitamente, el involucramiento en el proceso regional mediante el TPP,⁴⁶ es sin duda insuficiente. Es decir, la única manera de competir y sacar ventaja del proceso de integración de Asia es mediante una política industrial creativa y responsable que fomente la innovación y el desarrollo tecnológico doméstico (sin bloquear a las empresas transnacionales, pero sin depender tecnológicamente de ellas) y generar esquemas de cooperación internacional que contribuya a la creación de cuadros científicos y a la producción y acumulación de conocimiento económicamente útil. Hasta no

⁴⁴ Isabel Becerril, “Reglas de origen, punto clave en las negociaciones del TPP”, *El Financiero*, 27 de marzo de 2013, disponible en <http://elfinanciero.com.mx/component/content/article/44-economia/9232-reglas-de-origen-punto-clave-en-las-negociaciones-del-tpp.html> (recuperado el 14 de mayo de 2013).

⁴⁵ Ver Estrategia 5.1.4. “Consolidar a Asia-Pacífico como región clave en la diversificación de los vínculos económicos de México con el exterior y participar activamente en los foros regionales,” Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018, Gobierno de México, página 148, disponible en: <http://pnd.gob.mx/> (consultado el 20 de julio de 2013).

⁴⁶ Ver Estrategia 5.3.2. “Fomentar la integración regional de México, estableciendo acuerdos económicos estratégicos y profundizando los ya existentes”, en especial la cuarta línea de acción que dice “Impulsar activamente el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, como estrategia fundamental para incorporar a la economía mexicana en la dinámica de los grandes mercados internacionales” (PND 2013-2018: p. 151).

lograr la coordinación eficaz y visionaria de políticas públicas en educación, competencia económica, desarrollo tecnológico, inversión extranjera y comercial a favor de empresas locales, cualquier vinculación formal, especialmente del tipo TPP, sólo institucionalizará la dependencia. Es decir, el TPP cancelaría o, en el mejor de los casos, reduciría aún más nuestras posibilidades de desarrollo en el futuro.

Cuestiono entonces la pertinencia de incorporarnos al TPP y la idea de que “estar fuera de él significaría quedarnos fuera de una oportunidad de integración y de oportunidades de mercado que no tenía anteriormente”.⁴⁷ No me parece que la relación costo-beneficio sea favorable para México.

Sebastián Herreros (2011b: 38), investigador de la CEPAL, expresa esta preocupación así:

Para América Latina es indispensable estrechar los vínculos con Asia debido a su papel clave en la producción, el comercio, la inversión y las finanzas mundiales. Hacerlo mediante un acuerdo con un amplio número de miembros, y cuya agenda no se limite al comercio sino que también tenga un fuerte componente de cooperación, parece en principio una opción más atractiva que la negociación de acuerdos comerciales bilaterales con cada socio asiático. El TPP tiene el potencial de convertirse en ese instrumento, y de contribuir significativamente a la “multilateralización del regionalismo” en Asia-Pacífico. Sin embargo, está por verse hasta qué punto se materializará dicho potencial. Un desafío particular será gestionar la gran diversidad de los socios del TPP. Para ello, será necesario evitar la extrema armonización regulatoria, que no es políticamente viable ni deseable desde una perspectiva de desarrollo. También se requerirá construir un marco sólido para la cooperación económica con el objetivo, entre otros, de incrementar las capacidades institucionales de los socios menos desarrollados del TPP para gradualmente asumir compromisos más exigentes.

En resumen, nuestros problemas de déficit comercial y la muy precaria incorporación de empresas mexicanas a las cadenas de valor y producción globales no sólo se debe a las características de las operaciones de las redes de producción global, sino a nuestra propia incapacidad de desarrollar las capacidades tecnológicas y organizacionales que permitan a las PyMES mexicanas a integrarse de manera activa y provechosa a las cadenas productivas globales. En vista de las nuevas reglas que se han dado a conocer, no será posible impulsar

⁴⁷ Lilia González, “Comce exhorta a los sectores industriales dejar de temer al TPP”, *El Economista*, 15 de octubre de 2012, disponible en <http://eleconomista.com.mx/industrias/2012/10/15/comce-exhorta-sectores-industriales-dejar-temer-tpp> (recuperado el 14 de mayo de 2013).

una política de desarrollo tecnológico e industrial adecuada. Las nuevas reglas consolidarán el status quo, el cual es desfavorable para nuestros prospectos de desarrollo autónomo y de acumulación y distribución de riqueza. Muchas señales de advertencia sobre la pertinencia de pertenecer al TPP.

VIII. Bibliografía

- Aboites, J., & Soria, M. (2008). *Economía del Conocimiento y Propiedad Intelectual*. México, DF: Siglo XXI, Editores.
- Armstrong, S. (2011a, December 11). China's Participation in the Trans-Pacific Partnership. *East Asia Forum*.
- Armstrong, S. (2011b, April 17). TPP Needs Less Haste, More Caution. *East Asia Forum*. Balderrama, R. El Acuerdo de Asociación Transpacífico: el dilema de México en la cuenca del Pacífico para el siglo XXI. *Trazos*, (en prensa).
- Baldwin, R., Kawai, M., & Wignaraja, G. (2013, July 10). Future of the World Trading System: Asian Perspectives. *East Asia Forum*.
- Barfield, C. (2011). The TPP: A Model for Twenty-First-Century Trade Agreements? *American Enterprise Institute for Public Policy Research*(2).
- _____, & Levy, P. (2009). Tales of the South Pacific: President Obama and the Transpacific Partnership. *American Enterprise Institute for Public Policy Research*(2), 1-9.
- Bergsten, C. F. (2007). China and Economic Integration in East Asia: Implications for the United States. *Policy Briefs in International Economics, Peterson Institute for International Economics, PB07*(3).
- _____, & Schott, J. J. (2010). Submission to the USTR in Support of a Trans-Pacific Partnership Agreement. Obtenido de: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=1482>
- Botero, C. (2013). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP). *Foreign Affairs Latinoamérica*, 13(2), 32-40.
- Byun, S.-w. (2011, June 6). The China-South Korea-Japan Triangle: The Shape of Things to Come? *Asia Pacific Bulletin*, 115.
- Chang, H. J. (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Drysdale, P. (2013). A Breakthrough for Asian Integration? (Editorial). *East Asia Forum*.
- Falck, M. E. (2012). Is Japanese Foreign Direct Investment Fostering Production Networks in Mexico? In C. Dent & J. Dosch (Eds.), *The Asia-Pacific*

- Regionalism and the Global System* (23-41). Cheltenham, UK; Northampton, MA.: Edward Elgar.
- Fergusson, I. F. (2013). *The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress*. Washington, DC: Congressional Research Service.
- Frost, E. (2013, July 9). Strategic Implications of TPP: Answering the Critics. *Asia Pacific Bulletin*, 220.
- George Mulgan, A. (2011). TPP off Japan's Trade Agenda for the Time Being. *East Asia Forum*.
- Hernández, R. (2013). *Las políticas de integración económica en el Pacífico asiático y el Pacífico latinoamericano y sus implicaciones para las relaciones comerciales Mexico-China*. Paper presented at the Kyung Hee University-Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- Herreros, S. (2011a). El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica: una perspectiva latinoamericana. *Puentes*, 12(3), 5-7.
- Herreros, S. (2011b). *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American Perspective*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC/CEPAL).
- Hong, S. G. (1992). Paths of Glory: Semiconductor Leapfrogging in Taiwan and South Korea. *Pacific Focus*, 7(1), 59-88.
- Kim, L. (1997). *Imitation to Innovation: The Dynamics of Korea's Technological Learning*. Boston: Harvard Business School.
- Kolsky Lewis, M. (2011). The Trans-Pacific Partnership: New Paradigm or Wolf in Sheep's Clothing? *Boston College International and Comparative Law Review*, 34(1), 27-52.
- Limaye, S. (2011, April 17). Want a New Map of Asia? Include the United States. *Asia Pacific Bulletin*, 105.
- López Aymes, J. F. (2002). APEC: Orígenes, Evolución, Organización, Estructura y Relevancia. *El Mercado de Valores*, Junio, 12-23.
- López Aymes, J. F. (2011, mayo-agosto). Comercio e Inversión Coreana en México: El TLC Bilateral como Víctima de Respuestas Divergentes a la Crisis. *México y la Cuenca del Pacífico*, 14(41), 31-64.
- Menon, J. (2013, June 23). The Challenge facing Asia's Regional Comprehensive Economic Partnership (Edit.). *East Asia Forum*.
- Petri, P. A., Plummer, M. G., & Zhai, F. (2011). *The Trans Pacific Partnership and Asia Pacific Integration: A Quantitative Assessment*. Working Paper No. 119. Honolulu: East West Center.
- Prestowitz, C. (2013, July 4). Is the Trans Pacific Partnership Foundering? Obtenido de : http://prestowitz.foreignpolicy.com/posts/2012/04/27/is_the_trans_pacific_partnership_foundering?page=full&wp_login_redirect=0.

- Ramírez Bonilla, J. J. (en prensa). La diplomacia económica, un nuevo campo para la competencia Estados Unidos-China. La Trans Pacific Partnership Initiative-9 vs el Acuerdo de Libre Comercio China-Japón-Corea. In J. J. Ramírez Bonilla & F. J. Haro Navejas (Eds.), *La República Popular China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional* (pp. (en preparación)). México, DF: El Colegio de México.
- Rochon, N. (2013, April 18). In the Dark, the Trans-Pacific Partnership Advances to the Next Round of Negotiation. *The International*.
- Sakai, T. (2011). Why the New "Emphasis on Asia" in U.S. Policy? *The Asia-Pacific Journal*, 9(49).
- Solis, M. (2011). *Last Train for Asia-Pacific Integration? U.S. Objectives in the TPP Negotiations*. Working Paper No. 201102. Tokyo: Waseda University Organization for Japan-US Studies.
- Stoler, A. L., Pedersen, P., & Herreros, S. (2012). *Negotiating Trade Agreements for the 21st Century*. Santiago: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC/CEPAL).
- Urata, S. (2011, January 18). Deflated Hopes for Japan Joining the TPP Negotiations. *East Asia Forum*.
- Uscanga, C. (2012). El Acuerdo de Libre Comercio en el Asia Pacífico: ¿oportunidad para México? In J. L. Calva (Ed.), *Crisis económica mundial y futuro de la globalización* 1 (1), 373-387. México, DF: Juan Pablos Editor, S.A. y Consejo Nacional de Universitarios para una Nueva Estrategia de Desarrollo.
- USTR. (2011). Engagement With The Trans-Pacific Partnership To Increase Exports, Support Jobs. Obtenido de:<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/february/engagement-Trans-Pacific-partnership-increase-export>
- Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton; N. Jersey: Princeton University Press.
- Wignaraja, G. (2013, May 15). Why the RCEP Matters for Asia and the World. *East Asia Forum*.
- Williams, R. B. (2013). *Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis*. Washington: Congressional Research Service.
- Yuan, W. J. (2012). *The Trans-Pacific Partnership and China's Corresponding Strategies*. Washington: Center for Strategic and International Studies.