

Francisco Javier Haro Navejas *

La nueva institucionalización mundial: China, India, Japón y Tailandia frente al TTP

SUMARIO: I. Instituciones y cambios de poder: una hipótesis. II. La brújula comercial: mundo regionalizado y orientado al norte. III. La reconfiguración institucional internacional. IV. China: Motivo, miedos y oportunidades. V. Corea del Sur: ¿reconstruyendo el orden de la Guerra Fría? VI. India: varios pájaros de un tiro. VII. Japón, ¿la mejor política es no tener política? VIII. Tailandia: entre Estados Unidos, China y rupturas internas. IX. Implicaciones teórico-prácticas. X. Bibliografía

I. Instituciones y cambios de poder: una hipótesis

Este capítulo privilegia la exploración analítica y sintética sobre la descripción *in extenso* de los acontecimientos del tema central de este libro, la *Trans-Pacific Partnership* (TPP). El centro del análisis gira alrededor de las respuestas de cinco países a la TPP: China, Corea del Sur, India, Japón y Tailandia. La razón principal por la cual han sido escogidos es porque se trata de actores disímiles, pero de un mismo y heterogéneo gran espacio histórico-cultural. El estudio de cómo contienden con Estados Unidos y enfrentan los procesos regionales de instituciona-

* Entre sus trabajos más recientes están: *Diasporic Chinese across North America: Mi casa no es su casa; China and the Central American and Caribbean Zone; Three Amigos & A Non-Regional Player: China as a Challenge Inside and Outside N.A.F.T.A.'S; The People's Republic of China in Central America and the Caribbean: Reshaping the Region; y Rectificación de los nombres y antropología de las Relaciones Internacionales en la República Popular China*. Ha ofrecido cursos de política exterior china en la Universidad Autónoma de Barcelona y en el Colegio de México. Profesor e investigador de la Facultad de Economía, Universidad de Colima.

lización podría servir para crear alianzas con ellos, pero igualmente para saber qué hacer frente a sus políticas.

Las ideas expuestas en estas páginas aportan elementos para comprender mejor los patrones de conducta gubernamentales disímiles entre sí. Además de las dimensiones espaciales y su desempeño económico, algunas de las diferencias esenciales entre ellos son las siguientes: las formas en las cuales las elites acuerdan distribuir el poder interno e integrar o no a otros grupos sociales a los procesos de toma de decisiones, los mecanismos legales de repartición de recursos, los estratos sociales a los cuales apelan para obtener legitimidad, y las maneras en las cuales buscan la institucionalización apoyando los proyectos de alguna potencia e inclusive impulsando los propios. Pero no solamente hay diferencias, existen vasos comunicantes de orden histórico-cultural, como el budismo y el islam. Además, como veremos adelante, los gobiernos de los países seleccionados comparten su búsqueda por convertirse, cada uno en su espacio y con sus limitantes, en potencias utilizando como una de sus herramientas esenciales el impulso de las instituciones, sobre todo en su variante de tratados de libre comercio.

Los objetivos del capítulo son dos. El primero es analizar cuáles son las actitudes hacia esa iniciativa de liberalización comercial apoyada por Estados Unidos, que sería para Barack Obama lo que el área de libre comercio de las Américas fue para George H. W. Bush y William J. Clinton, tanto en su faceta de expresión de intento de dominio norteamericano sobre lo que ellos llaman el hemisferio americano como en la faceta de representar el fracaso de las políticas de reconstruir su poder global alrededor de políticas institucionales impulsoras del comercio libre favorable a las grandes empresas. El segundo es presentar elementos para un debate sobre las implicaciones teóricas y prácticas desprendidas del análisis comparativo de las reacciones ante la TPP.

Existen análisis (Solís, 2013) donde se considera que la TTP no tiene como objetivo contener a China. Expresar esto ayudaría a intereses proteccionistas, ahuyentaría a los futuros interesados en pertenecer a este mecanismo institucional y desalentaría a los chinos que temerían verse como capituladores ante la estrategia estadounidense. Por el contrario, en estas páginas se parte del supuesto de que ala TPP como un intento de la Casa Blanca de construir un orden institucional con pretensiones globales por encima de la Organización Mundial del Comercio (OMC), que sustituya al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), y apabulle a la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN, por sus siglas en inglés). De lo anterior se desprende que Washington busca contener cualquier intento institucional donde no sea hegemónico, sobre todo si se trata de una propuesta como la Asociación Económi-

ca Regional Integral (RCEP, por sus siglas en inglés) y cualquier otro espacio que permita a China construir su propio ordenamiento institucional o influir de manera decisiva en las nuevas formas de integración gubernamental tendiente, al menos formalmente, a facilitar el comercio. Pese a sostener esta argumentación, el análisis y la discusión sobre el devenir apuntan en la dirección de que es factible que Beijing se integre a las negociaciones del TPP.

Los diferentes gobiernos estadounidenses, lo mismo republicanos que demócratas, sobre todo desde Bush (1989-1993), han debatido y polarizado sus propuestas entre la contención y la cooperación. Más allá de diferencias circunstanciales, sobre todo las presentadas en periodos electorales, el objetivo ha sido “intentar regular el comportamiento de los gobernantes chinos” en el seno de instituciones multilaterales y de los mecanismos bilaterales (Bonilla & Haro, 2013). La política de Obama es una actualización de viejos esfuerzos, pero con diferencias importantes respecto al pasado. Estados Unidos parece tener por vez primera, posiblemente desde los años cuarenta, un proyecto de pretensiones mundiales. Las respuestas a favor a este proyecto no son demasiado favorables, pero sí existen y han aumentado. Los grandes cambios respecto al pasado son la mayor fortaleza de China y el hecho de que incluso socios presuntamente seguros, como México, hacen intentos por construir sus propias opciones institucionales regionales. El gobierno de Enrique Peña Nieto y sus pares de Chile, Colombia y Perú cuentan con su propia propuesta regional, el Acuerdo del Pacífico.

La hipótesis de estas páginas es que las propuestas de institucionalización regional alrededor del libre comercio están orientadas a crear alianzas que ayuden a cambiar la relación de fuerzas global a favor de uno u otro de sus proponentes. En un segundo plano se encuentra la necesidad económica racional para reducir y eventualmente desaparecer toda traba arancelaria y no arancelaria. Ambos aspectos se ligan con temas tan sensibles como subsidios a la agricultura, propiedad intelectual o flujo de capitales. Por lo demás, la característica sobresaliente de la TPP es el impulso que Washington pretende darle a algunas de sus grandes empresas, como las farmacéuticas, lo cual conduce a fuertes contradicciones con actores locales.

II. La brújula comercial: mundo regionalizado y orientado al norte

México muestra que la institucionalización del comercio libre, sobre todo si es acelerada, no significa cambios sustanciales en la reorientación de los flu-

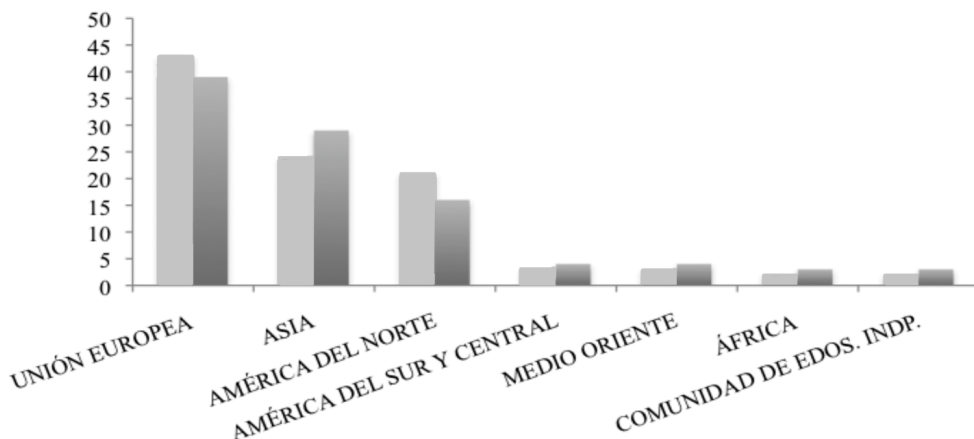
jos comerciales y la misma no resulta tan favorable como se esperaba en términos de creación de empleos o transferencia de tecnología. Los gobiernos mexicanos, sobre todo desde Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), han firmado 12 tratados de libre comercio (TLC) con 44 economías; además, tienen 28 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones (AP-PRI) y nueve acuerdos de complementación económica, así como acuerdos de alcance parcial bajo el marco institucional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Contrario a lo que se esperaría, el patrón de dependencia con la economía norteamericana no se ha convertido en una interdependencia simétrica. El superávit comercial desde 1995, consistentemente alto a partir de 2002 y 2008, responde a otras dinámicas económicas no controladas institucionalmente.

Esta situación es reforzada por el estado errático de la relación con Canadá, pero sobre todo por la fotografía de déficit estructural sostenido con socios tradicionales importantes como Alemania y Japón; pero también con otros como India y Tailandia, lo cual se concluye de la información estadística gubernamental (Secretaría de Economía, 2013). Como producto de la hipótesis expuesta, sostengo que los países con menor poder, a diferencia de China-India-Estados Unidos, se ven obligados a acomodarse a las principales propuestas institucionales, pero es posible que construyan o aprovechen sus propias opciones y las de los rivales del tercer país mencionado atrás.

En cuanto a exportación de mercancías (F.O.B.), los intercambios son esencialmente en el seno de cada una de las grandes regiones del mundo y con una fuerte tendencia a que los países más poderosos, los del llamado norte, intercambien más entre sí que con los del sur, que parecen marginados sustancialmente de los grandes flujos comerciales; además, están sujetos a patrones de dependencia con las economías más poderosas. Con algunas de ellas mantienen rasgos de la vieja relación colonial anterior a los años cincuenta del siglo xx. Para efectos de este enfoque, la economía china se acerca más al norte que al sur; mientras que Rusia, otrora un gran poder, está más en el sur.

No obstante el impacto de la crisis financiera, Europa sigue siendo el principal destino de las exportaciones mundiales, 39% del total. Seguida por Asia, donde entre 2005 y 2011, a diferencia de los mercados europeos y americanos, hubo un incremento del 24% al 29%, ya que en los primeros se descendió desde el 43% y en los segundos del 2% al 26%. En los confines del comercio mundial, tenemos tanto a América del Sur y Central como a Medio Oriente con un 4%, un punto porcentual más que en 2005. Pese a que también vieron incrementada su participación, África y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) alcanzan apenas el 3% de las exportaciones mundiales (Gráfica 1).

Gráfica 1
Exportaciones mundiales por destino, 2005 y 2011 (%)



Nota: Las columnas de la derecha representan el año 2005 y la de la izquierda 2011 para cada región. Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2013).

El comercio mundial se puede dividir en tres grandes sectores, los cuales a 2011 eran dominados por los bienes manufacturados, seguidos de combustibles y minerales, y en tercer sitio por los productos agrícolas (Tabla 1). Mientras que los manufacturados cayeron del 72% al 65%, los segundos subieron de 8% a 9% y los terceros del 18% al 22%.

Tabla 1
Exportaciones por producto, 2005 y 2011 (%)

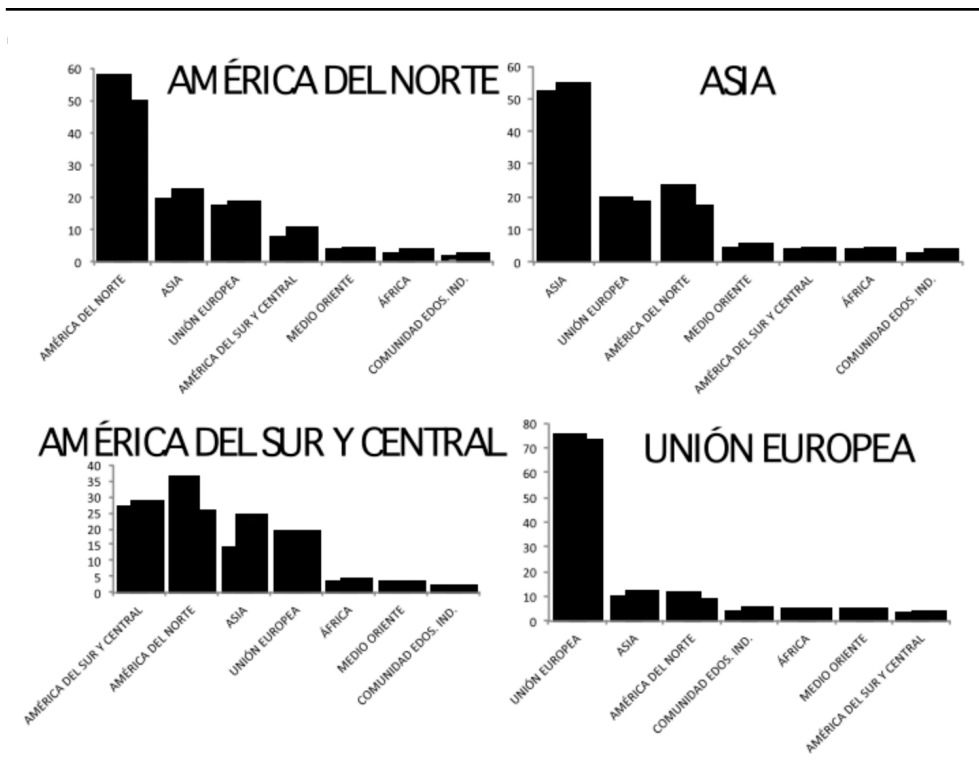
	2005	2011
Manufacturas	71	65
Combustibles y mineros	18	22
Agrícolas	8	9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2013)

A nivel individual, los países que más comercio realizan son, a nivel de exportación, China, Estados Unidos, Alemania, Japón, los Países Bajos, Francia, Corea del Sur, Italia, Federación Rusa y Bélgica. Mientras que los principales importadores son Estados Unidos, Alemania, Japón, Francia, Reino Unido, Países Bajos, Italia, Corea del Sur, Hong Kong y Canadá (World Trade Organization, 2013).

El panorama es más amplio si observamos el destino de las exportaciones por región (Gráfica 2). Muestro solamente algunos ejemplos, entre los cuales sobresale el impacto diferenciado, no siempre negativo, de la crisis financiera sobre el comercio y la persistencia a la regionalización. Casi la mitad de las exportaciones norteamericanas, 48%, se quedan en la misma área. Sus otros destinos son la Unión Europea (17%) y el sur del continente americano y el Caribe (9%). En ese contexto, Medio Oriente (3%), África (2%) y la CEI (1%) no son significativos. De acuerdo a la información consultada, América del Sur y Central no habrían sufrido un impacto tan negativo en el aspecto comercial y han diversificado sus mercados, pero no escapan a la regionalización apuntalada al norte. Sus principales intercambios son con ellos mismos, si bien no son los principales, se incrementaron dos puntos porcentuales, de 25% a 27%. Los flujos con América del Norte disminuyeron de 35% a 24%, mientras que los mantenidos con los asiáticos se incrementaron 10 puntos para llegar al 23% y con los europeos se mantuvieron en 18%. Igualmente al primer ejemplo, África (2%), Medio Oriente (2%) y la CEI (1%) no son importantes. De los bloques del mundo en materia comercial, la Unión Europea sobresale como el más ensimismado comercial. El 73% de sus intercambios son intrarregionales, con Asia el volumen creció al 10% y con América del Norte bajó al 7%. Pese a que por razones espaciales, seguridad e historia regiones como la CEI, África y Medio Oriente son significativas, los intercambios apenas llegan al 4%, 3% y 1%, respectivamente. Asia, finalmente, presenta patrones similares a los descritos respecto a las otras regiones, además de que la crisis tampoco parece haberle afectado en demasía ya que los asiáticos crearon opciones, principalmente los chinos. Poco más de la mitad de su comercio es en la región, (53%). Pese a que sus intercambios con América del Norte disminuyeron del 22% al 16%, hubo incrementos de sus exportaciones en su región, dos puntos, y en el resto de las regiones aquí consideradas el incremento fue de un punto porcentual en todas ellas. No obstante, las mismas siguen siendo marginales ya que no sobrepasan el 4%, como el caso de Medio Oriente, o del sur del continente americano y África con el 3% cada una. Pese a su cercanía, la CEI recibe solamente el 2% de las exportaciones asiáticas(OMC, 2013).

Gráfica 2
Exportaciones regionales por destino, 2005 y 2011 (%)



Nota: Las columnas de la derecha representan el año 2005 y la de la izquierda 2011 para cada gráfica y región. El orden es alfabético y en orden inverso a la dirección de manecillas de reloj.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2013).

De tomar en cuenta solamente esta información, algunos compran menos ahora. Lo anterior es una visión parcial de la realidad y no necesariamente tiene que ver con la crisis. Sería preciso tomar en cuenta que la inversión extranjera directa, con lo cual los intercambios comerciales podrían disminuir pero no necesariamente en detrimento de las empresas que se trasladan a otro país con el fin de estar más cerca de sus fuentes de abastecimiento de materias primas, fuerza de trabajo, clientes y mejores condiciones políticas, principalmente.

En todo caso, los gobiernos, incluso para competir, construyen mecanismos institucionales de cooperación mediante los cuales se dotan de instrumentos para satisfacer sus intereses materiales y proteger a sus empresas.

III. La reconfiguración institucional internacional

La reconfiguración del mundo en lo institucional se desarrolla por lo menos en dos niveles. En uno, los Estados producto de los pactos entre elites metropolitanas y elites locales pro euro-americanas se derrumban, lo cual sucede con ayuda de la movilización de masas considerablemente desorganizadas protagonizando movimientos políticos desordenados y con pocas perspectivas. En otro, dentro de un complejo conjunto de tablero de *xiangqi* de diplomacia económica (Ramírez & Haro, 2013) donde, por un lado, China, y por el otro, Estados Unidos, a la par de algunas potencias medias (Australia, Canadá y Chile, por ejemplo), desarrollan sus propias iniciativas de organizacional institucional internacional. En la superficie, estos procesos buscan destrabar los impedimentos enfrentados por el comercio; de fondo, son un terreno importante donde se construyen alianzas y liderazgos de mediano plazo. Se trata de construir posiciones en espacios regionales que lleven a fortalecer a los proponentes de tal o cual posición y lograr el poder suficiente para influir sobre los mecanismos globales de negociación.

La base de la reconfiguración internacional es la crisis económica internacional estructural. La principal consecuencia de este proceso social es el cuestionamiento directo a la existencia misma de los organismos internacionales gubernamentales de la posguerra, incluso la misma Unión Europea se ha tambaleado recientemente, para no hablar de las dificultades que ha tenido el mismo Fondo Monetario Internacional (FMI). Las instituciones posteriores al fin de la Guerra Fría han sido incapaces de entender y enfrentar las nuevas situaciones, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), o no han podido responder a las expectativas ofreciendo un marco de negociación adecuado para resolver las crisis financieras, como ha sido con el Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC).

Los contendientes son muchos y de dimensiones desiguales, cada uno con sus propios intereses e inclusive algunos con sus propios proyectos de integración. Sin embargo, la gran disputa diplomática es entre dos poderes desiguales: Estados Unidos, con alcances planetarios indiscutibles, y China, con una presencia global aún insuficiente (Shambaugh, 2013). El primero tiene un proyecto global, el cual cubre prácticamente toda institución existente y relevante; además, cuenta con pla-

nes para las cuencas de los dos grandes océanos, el Pacífico y el Atlántico, sobre todo del lado europeo. El segundo tiene un impacto creciente en esta zona, pero sin la fuerza e influencia como para plantear un proyecto propio atractivo para la Unión Europea. La limitante obvia es carecer de una costa atlántica de las dimensiones de la estadounidense o similar a la suya propia en el Pacífico. Sin embargo, las restricciones no son de origen espacial. Se trata de su poca participación en el marco institucional europeo, su negativa racional a financiar lo que considera el dispendio de los países en crisis y de la debilidad relativa de su poder actual.

IV. China: motivo, medios y oportunidades

El arma china de las políticas institucionales internacionales cumple con el triunvirato esencial (motivos, medios y oportunidades) para lograr un objetivo de manera exitosa y con consecuencias favorables, al menos hasta lo que es previsible en este momento. El motivo original de las elites chinas nacidas de la modernidad europea impuesta ha sido y es lograr convertirse en una potencia mundial que, bajo las nuevas circunstancias posteriores a los años cuarenta del siglo XIX, pudiera rivalizar con sus enemigos europeos y estadounidenses. Algunos grupos chinos, en diferentes contextos, han intentado por diferentes medios lograr el objetivo; no obstante, las oportunidades han sido escasas y no siempre adecuadamente aprovechadas.

A partir de la década de los cincuenta del siglo pasado, el nuevo régimen chino empezó a crear los medios para llegar a ser un poder global a partir precisamente de las oportunidades que le representaron los intentos de construir un institucionalismo no dominado por las potencias de la época, aspiración compartida con otros gobiernos e iniciada por la Conferencia de Bandung (abril de 1955). El medio institucional global se perdió de forma considerable sobre todo en los años sesenta, el motivo persistió y las oportunidades disminuyeron, lo que cambió considerablemente a partir de su ingreso a la Organización de las Naciones Unidas de 1971. A partir de la primera mitad de la década de los años noventa del siglo XX, la política institucional china se enfiló de manera decisiva hacia el multilateralismo por lo menos en tres niveles: en el primero, profundizó su participación en organismos globales, como la ONU, o en el acercamiento a algunos de ellos, como la OMC; en el segundo, la política fue de cada vez mayor cooperación con la ASEAN; mientras que en el tercero, Beijing alentó la conformación de la Organización para la Cooperación de Shanghai (OCS). Actualmente China se encuentra en un nuevo nivel, dentro del cual impulsa la integración

económica con ASEAN, en un proceso paralelo hace algo similar con Corea y Japón. También lanza iniciativas integradoras de mayor envergadura, donde el enfrentamiento con Washington es más fuerte.

China tiene una política global de negociar y firmar acuerdos comerciales. Los avances han sido exitosos con ASEAN, Costa Rica, Chile, Islandia, Nueva Zelanda, Pakistán, Perú, Singapur, y Suiza. Los logros son considerables con Australia, el Consejo de Cooperación del Golfo y Noruega. A escala regional, los casos más complicados, pero también los más prometedores, son Corea, India y Japón.

Para la elite política en Beijing, la TTP no es asunto de lucha de ideas, por lo menos no solamente. Es la lucha por el poder. El gobierno, a través del Ministerio de Comercio (MC), ha sido escueto: ha señalado que analizará ventajas y desventajas para determinar si en verdad se negocia su participación sobre la base de igualdad y beneficio mutuo. Asegura que abogan por la apertura, inclusión y transparencia (Ministerio de Comercio, 2013). Tomando en cuenta las relaciones de fuerza entre este poder asiático y el americano, así como sus políticas de institucionalización y sus respectivas formas de alcanzar diversos grados de dominio internacional, es posible aseverar que la respuesta china no es formal, pero tampoco busca rehuir a un problema que plantea la existencia de múltiples proyectos simultáneos de integración regional. La disyuntiva para los chinos radica, desde una perspectiva reduccionista, en pedir abrir negociaciones para integrarse a la TTP o no hacerlo. No obstante la decisión no es fácil, sobre todo cuando ellos han optado por emprender políticas favorables al multilateralismo y contrarias al hegemonismo. Como en otras ocasiones, todo será cuestión de negociar tratando de imponer los ritmos temporales con el fin de debilitar al contrario y obtener de él lo más posible, tal y como lo hicieron con su ingreso a la OMC. Además, están midiendo los alcances que pueda tener la TTP y el eco que podría alcanzar. También es preciso enfatizar que la estrategia de Washington en el Pacífico va encaminada de una similar en el Atlántico, donde la influencia china se encuentra aún fragmentada y es desigual, siendo mayor en África, intermedia en América y relativamente débil en Europa.

V. Corea del Sur: ¿reconstruyendo el orden de la Guerra Fría?

De los socios estadounidenses en el Este de Asia, Corea del Sur destaca por su vulnerabilidad producto de su cercanía espacial al Estado coreano del norte y a China, con la cual la interdependencia ha crecido de manera considerable. Rusia, por lo pronto, no aparece como un factor relevante.

Tiene más margen de maniobra internacional que los japoneses, lo cual se debe a que no existen impedimentos constitucionales para proyectarse internacionalmente, pero igualmente está sujeta a la protección estadounidense. Lo cual se ha traducido en que la elite coreana ha sido capaz de crear un espacio internacional flexible y sin tantos constreñimientos. Poco más de un siglo después que Japón, los coreanos iniciaron su despegue mundial en la década de los años noventa del siglo pasado. Esa fue la lección principal que aprendieron de los nipones: el éxito se encuentra en el mercado mundial.

Con un sistema económico que ha buscado ser similar al de Japón, basado en grandes corporaciones apuntaladas por pequeños y medianos negocios, y tiene con un sistema político con semejanzas debido al peso de grupos regionales, pero de mayor estabilidad por la fuerza real y simbólica de la presidencia. Corea del Sur se ha acomodado en el entorno internacional de manera menos complicada que sus vecinos isleños del este. Los gobiernos coreanos han buscado convertir a su país en un punto de referencia en algunos tópicos de impacto global, como lo podrían ser los económicos, por lo cual patrocinaron la quinta cumbre del G20 en 2010; o bien los ecológicos, para lo cual han alentado la realización de eventos para la protección del ambiente e impulsa la investigación en ese campo del conocimiento.

La relación bilateral más importante de Corea es con Estados Unidos, para quien esta parte de la península es de la mayor importancia estratégica por su posición geográfica respecto a China y Rusia. Este elemento podrá no tener el peso que hace 30 o 40 años, pero los tomadores de decisiones aún lo consideran como primordial. Si en algún lugar del mundo la Casa Blanca trata de ratificar el orden de la segunda posguerra y recuperar su legitimidad, ese sitio es Corea del Sur.

Con la *Joint vision for the alliance of the United States of America and the Republic of Korea*, junio de 2009, el gobierno de Estados Unidos busca someter a Seúl a su égida. Mediante ese documento, ambos gobiernos ratificaron que la relación bilateral está sustentada en el Tratado de Defensa Mutua de 1953. Este acuerdo selló la alianza coreano-estadounidense en contra de China y fue el inicio de la estrategia estadounidense de mayor involucramiento en el este asiático y Australasia, pero también de los coreanos como apoyo incondicional de este esfuerzo, igual que Vietnam, los cuales fueron beneficiarios del dinero proveniente de Estados Unidos para financiar, al menos parcialmente, su crecimiento económico.

A partir de 2010, diciembre de ese año, el gobierno de Obama trató de cerrar la pinza. Invitó a su contraparte en Seúl a integrarse a las negociaciones para ingresar a la TPP. A partir de ese momento, los coreanos han tenido que contemplar un complejo panorama, en el cual han analizado qué podrían hacer sus vecinos, Beijing y Tokio. Seúl se ha enfocado a observar lo que estos pudie-

ran realizar y a estimar que si Japón, como ya lo ha hecho, se sumara a los esfuerzos institucionales promovidos por Washington las negociaciones para impulsar la integración regional en Este de Asia no se vería afectada. Para los coreanos es complicado, además, porque ya pasaron por un proceso de negociación de un tratado de comercio libre con los estadounidenses. Además de las dificultades que representa la negociación interna en términos de acuerdos con diferentes grupos políticos y económicos, se teme que el TPP vulnere aun más el sector agrícola coreano. No obstante las dificultades enunciadas, gobiernos anteriores se enfrascaron en un intenso proceso de múltiples negociaciones que han culminado con tratados con ASEAN, Chile, European Free Trade Agreement (EFTA), Estados Unidos, India, Perú, Singapur, y Unión Europea. Han finalizado negociaciones con Colombia y Turquía. Por último, tiene la mira puesta en Australia, Canadá, China, Indonesia, Japón, México y Vietnam, principalmente. Como se sabe, el penúltimo está estancado por lo menos desde inicios del sexenio de Felipe de Calderón.

VI. India: varios pájaros de un tiro

Por elección propia, casi siempre, Delhi ha mantenido un perfil internacional bajo y ha tendido a cierto solipsismo histórico-cultural, lo cual se apreció en la formación y desarrollo de la *South Asian Association for Regional Cooperation* (SAARC). Ante el avance de la *Association of South East Asian Nations* (ASEAN) y de la OCS, los gobernantes indios se han visto obligados a salir de su espacio y aventurarse a otros sitios. Han tomado la decisión de insertarse a los procesos de institucionalización asiáticos, sobre todo su objetivo es ASEAN, sin siquiera considerar la TPP, al menos aparentemente (Khurshid, 2012). La inquietud es respecto a la SCO y a la ASEAN. Estados Unidos aparece como de menor peso, les interesa más el fortalecimiento de la *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP). Por razones históricas, las élites indias han buscado distanciarse de Washington. El problema ha sido que su viejo socio, Moscú, no es lo que solía ser y un acercamiento tan profundo con China como para ser un aliado frente a los estadounidenses, por lo pronto, aparece como inimaginable.

La estrategia india actual está diseñada para enfrentar varios problemas y alcanzar varios objetivos, siempre sin estridencias. Componentes de esa estrategia se encuentra no concentrarse en Estados Unidos, pero tampoco enfrentarlo, lo cual ha resultado considerablemente fácil ya que Delhi no aparece en primera línea en el radar TPP. También ha logrado interrelacionarse con Beijing bilateral-

mente, pero un contexto multilateral les permite además aprovechar los procesos de integración del Este de Asia sin entrar en conflictos. Por último, es parte de la integración de la región más dinámica de Asia y se considera parte de ella. Estos aspectos fortalecen a los gobiernos indios para mejorar su relación bilateral con Beijing y su posición dentro de los BRICS.

Uno de los principales productos de las reformas económicas indias ha sido la política de mirar hacia el este (Haokip, 2013). Delhi ha buscado acercarse cada vez más a los países del sudeste de Asia, con los cuales busca encajar en el proceso de integración. Ha hecho otro tanto con los de noreste con el triple propósito de fortalecer su liderazgo, profundizar la integración económica y acabar con los grupos opositores violentos que pululan en la región, situación que tiene que ver sobre todo con los chinos.

La experiencia histórica de India, sobre todo en el ámbito del multilateralismo, muestra que el bipolarismo de la segunda posguerra nunca fue absoluto. Los políticos indios estuvieron a la cabeza, desde el impulso al movimiento de los No Alineados al grupo semi-formal BRICS, de esfuerzos que impidieron el mayor fortalecimiento de los grandes poderes. Los indios han aprendido a buscar las formas de amortiguar su relación con gobiernos agresivos o de mayores posibilidades de negociación, situación vivida con Washington y Moscú. Hoy lo hacen, bajo circunstancias diferentes, con el primero y con Beijing. Para ello realizan acciones múltiples que han consistido en impulsar la SAARC y tratar de insertarse en las instituciones de los vecinos. Recientemente es el claro apoyo a la RCEP, proceso que es apoyado por un sistemático acercamiento bilateral a los países del sudeste asiático y al propio Japón. Al menos en el nivel discursivo, el gobierno indio asegura que sus esfuerzos están encaminados a fortalecer un sistema comercial multilateral mundial, que giraría alrededor de la OMC.

VII. Japón, ¿la mejor política es no tener política?

A simple vista parecería que Japón no tiene política exterior. La percepción es producto del *statu quo* impuesto por Estados Unidos a partir de su victoria en la Segunda Guerra Mundial. Las élites niponas se encuentran constreñidas por el artículo noveno de la constitución, de acuerdo al cual renuncian al uso de la violencia como un derecho soberano o para solucionar disputas internacionales; también por el hecho de que su defensa, pese a considerables cambios, aún recae en las armas estadounidenses; y por la influencia real de diferentes actores norteamericanos, bajo la cual en el archipiélago se toman decisiones importantes.

Pero esa versión es una simplificación de una realidad compleja, dentro de la cual múltiples actores negocian y deciden. Sus variables para decidir qué y cómo hacerlo cambian su lugar en la lista de prioridades según el grupo en el poder. Por ejemplo, en el Ministerio de Relaciones Exteriores, encabezado por Koichiro Gemba (Gemba, 2012), se hablaba de la “diplomacia sustancial”, mediante la cual se buscaba maximizar sus intereses nacionales y sus oportunidades de crecimiento en la región. Por el contrario, en febrero de 2013, Fumio Kishida, su relevo en el cargo, habla de los tres pilares de la política exterior nipona: el primero, el eje de su diplomacia y seguridad, es fortalecer la alianza nipona-estadounidense; el segundo es profundizar, con una perspectiva estratégica, la relación con los vecinos; finalmente, el tercer pilar es el fortalecimiento de la diplomacia económica como un “medio para promover la revitalización de la economía nacional” (Kishida, 2013). Reordenamiento de las prioridades y combinación particular de elementos tradicionales, el tercero, con una nueva valorización del segundo.

Como en otros países, en Japón es posible encontrar que el trabajo de la burocracia representa la continuidad de proyectos de largo plazo en los cuales trabaja con sus pares de otros países y que amortiguan los roces temporales producto tanto de cambios discursivos de los gobiernos como de algunos grupos de presión. Los nuevos gobiernos en Japón tratan de influir de manera decisiva sobre la agenda a largo plazo impulsada por los burócratas, lo hacen para ganar o fortalecer su legitimidad ante su electorado, para afianzar sus alianzas con grupos políticos partidarios o gremiales, pero igualmente para acercarse o alejarse de la Casa Blanca, lo cual no significa nunca ni siquiera la intención de romper con ella.

Desde la perspectiva gubernamental nipona, el objetivo es lograr una área de comercio libre en Asia-Pacífico, continuación de APEC, para lo cual la TTP sería un punto para lograrlo y es lo que los políticos habrían impulsado desde la XVIII Reunión de Líderes de APEC en 2010, la cual estuvo bajo la coordinación de Tokio. A los japoneses les tomó alrededor de tres años integrarse al proceso de negociación de la TTP, ya que adoptaron una postura similar a la China: recabar información y acercarse bilateralmente a las partes.

Su presencia en el esfuerzo integrador estadounidense es muy importante. La importancia radica en el aspecto simbólico de Japón como parte o no de este proyecto integrador debido a sus lazos hasta ahora indestructibles con Washington; además, la economía japonesa es producto, desde el siglo XIX, de diferentes procesos asincrónicos de (inter) dependencia, primero, con las economías del este de Asia, y luego con las de otras partes del mundo, principalmente la estadounidense.

La materialización de la incorporación decidida del gobierno japonés al proceso de negociación de la TPP en Malaysia, julio de 2013, se debe a la llegada de Shinzo Abe nuevamente al puesto de Primer Ministro en diciembre de 2012. Abe se enfrenta a fuerzas que sobrepasan con mucho a las capacidades y posibilidades del lugar que él ocupa en el Estado nipón. No obstante, trata de conciliar una combinación explosiva: apaciguar a los estadounidenses, contener a sus rivales partidarios internos, desarmar a los nacionalistas radicales y hacer feliz al electorado. Todos estos componentes llevan inevitablemente al problema de cuál proyecto integrador apoyar y qué hacer con Beijing, además claro de todos los factores internos. Por lo pronto, la decisión de Abe influirá en la región para que los demás hagan lo propio.

VIII. Tailandia: entre Estados Unidos, China y rupturas internas

El gobierno tailandés cuenta con un proyecto global de políticas internacionales, el cual incluye convertirse en un eje alrededor del cual giren aspectos importantes de su espacio geográfico, como podría ser transporte aéreo, comercio, y educación. Más allá de ese entorno, el objetivo es ser un elemento fundamental en la solución de conflictos, como es el caso del Mar del Sur de China. Además, desde hace varios años Bangkok ha buscado acercarse a Latinoamérica, sobre todo a México, gracias a diplomáticos entusiastas que han ayudado a incrementar los intercambios económicos.

En la búsqueda de lo anterior, el gobierno de Tailandia enfrenta constreñimientos de características múltiples y fuerza diversa. Los externos son los grandes poderes y los internos, los cuales están atomizados en múltiples grupos. Es caso convencionalmente aceptado que, para su actuación internacional, los grupos gobernantes se debatan entre Washington y Beijing. La disyuntiva parecería ser entre la TPP y el *Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) (Yoon, *The China Post*, 2012).

Un anterior Primer Ministro (Shinawatra T., 2006), ante una audiencia estadounidense, explicaba, por un lado, su deseo de lograr un acuerdo de comercio libre con su país y la importancia del hecho de que la elite tailandesa, incluido él, era educada en Estados Unidos; por el otro, analizaba la importancia de China a partir de su experiencia como ascendiente de inmigrantes provenientes del norte y la oportunidad que representa para todos no competir con los chinos, pero si penetrar en sus mercados.

Actualmente, bajo el liderazgo de Yingluck Shinawatra, hermana de él, el gobierno en Bangkok enfrenta la misma dicotomía. Con mucho, la percepción

de sus críticos respecto a los lazos de los Shinawatra y de su equipo con China es negativa. Se considera que los mismos son muy fuertes y cubren tanto la diplomacia como los negocios.

En conversaciones sostenidas con académicos tailandeses en Bangkok, diciembre 2012, construí la percepción de que para ellos el Estado tailandés, tradicionalmente muy cercano a Washington, en la actualidad hoy tiene que tomar sus decisiones considerando la relación tanto con ese gobierno como con Beijing. Está atrapado entre ambos poderes, pero siempre con la balanza inclinada hacia América.

Durante los meses previos a la visita del presidente Barack Obama para la integración tailandesa a la TTP se intensificaron. La posibilidad de embarcarse en su proceso de negociación fue vista, al menos desde la prensa, como una posibilidad de acercarse a Estados Unidos, al tiempo que podría servir como un instrumento para oponerse Beijing. Una percepción importante en Bangkok (Thailand not involved in TTP, 2013) es asociar directamente a la TTP con Obama, que la vería como *super Project*, y a la Primera Ministra, Yingluck Shinawatra, como muy afín al mandatario estadounidense por su *personal report*. La situación es tensa, no es claro qué se hará. La Primera Ministra es considerada como políticamente imposibilitada para apoyar el proyecto TPP. De hecho, el gobierno reacciona negativamente a cualquier posibilidad de asociación a la TTP. Por ejemplo, a partir de una lectura errónea de una página del gobierno peruano sobre los miembros de ese proyecto integrador hubo una protesta oficial de molestia por supuestamente aparecer como parte de él (Ministro del Comercio Exterior y Turismo, 2013).

Yingluck Shinawatra hecho lo posible por alcanzar el equilibrio que parece imposible en las relaciones con la Casa Blanca y con Zhongnanhai. Aunque por momentos, al menos a los ojos de algunos tailandeses, el énfasis ha sido favorable a los chinos. El discurso oficial respecto a unirse o no a las negociaciones de la TTP es ambiguo, pero siempre se intenta dejar claro que existe interés, pero sin lograrlo. Afirman que de anunciarlo oficialmente no significaría compromiso alguno. Desde la esfera estatal, la limitante reside en el proceso legal a seguir de acuerdo al artículo 190 constitucional (Asamblea Legislativa Nacional, 2005). Dos son los aspectos relevantes de ese artículo, sobre todo para lo relacionado con este tema. El primero, útil para entender la relación sociedad-gobierno, es la obligación del Consejo de Ministros de informar al público. Mientras que el segundo, relacionado al anterior, es la obligación de tomar medidas correctivas si el acuerdo a firmar pudiera afectar a las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo a un especialista, AatPisanwanich (MCOT, 2012), el proceso tomaría por lo menos dos años en llevarse a cabo.

La Primera Ministra y Obama, durante su encuentro de fines de 2012, han avanzado en sus acuerdos bilaterales. Por ejemplo, acordaron un Consejo Conjunto del Acuerdo Marco de Comercio e Inversión, el cual es la base de su trabajo como socios económicos. Pese a que el gabinete del gobierno tailandés habría aprobado solicitar su membresía al TPP desde el 12 de noviembre, en el documento conjunto se asentó que Obama daba la bienvenida al interés tailandés por las negociaciones de la TPP, las cuales “serán sometidas a la realización de los procedimientos domésticos necesarios” (Palmedo, 2012). El momento ideal para anunciar el inicio de negociaciones no se pudo aprovechar, el resultado fue la ambigüedad y el reconocimiento del triunfo de los que se oponen a las mismas. Incluso, el tema aparentemente más importante para la Casa Blanca aparece hasta el final de la declaración conjunta (Shinawatra & Obama, 2012).

Pese a ello, el gobierno no se ha paralizado y ha encargado por lo menos un estudio sobre la pertinencia de entrar a la TTP. El estudio, a cargo de la firma Bryan Cave, es favorable por considerar aspectos como el poder insertar la economía dentro de los nuevos escenarios de comercio libre, la posibilidad de contar con un mayor poder de negociación frente a Estados Unidos, y por el impacto no solamente para impulsar reformas internas sino también contener la corrupción (Chiasakul, 2013).

Hay muchas voces que llaman a evaluar adecuadamente el acercamiento a la TTP. No obstante, parece dominar el pesimismo. En el sector financiero, uno donde el impacto sería más fuerte, han surgido voces de preocupación. Estas dan como un hecho la entrada a la asociación, pero demandan protección. Desde el Banco de Bangkok, se han manifestado inquietudes respecto a la tendencia a la volatilidad producto de flujos de capital sin control y a las presiones estadounidenses que pudieran llevar a la apertura de los sectores nacionales en diferentes economías (The Nation, 2012a). No obstante los peligros existentes, Chansak Fuangfu, funcionario de la misma institución, aseguran que “la TPP es parte del proceso de liberalización, el cual todos los jugadores tendrían que aceptar.” Para el banquero, no se trata de explicar el por ingresar, sino prepararse para “reducir ciertos obstáculos” (The Nation, 2012b).

Existen sectores productivos que ven en la TPP una salida a sus dificultades. Por ejemplo, los cañeros de la Three Sugar Millers Association (Bangkok Business Brief, 2012) manifestaron su apoyo al gobierno con la esperanza de que negociar en el marco liberalizador norteamericano significaría incrementar sus exportaciones. También hay académicos, sobre todo de la Universidad de la Cámara Tailandesa de Comercio, que la ven como ventajosa.

Por el contrario, las fuerzas que se oponen son numerosas, provienen de la Asamblea Nacional de una oposición en gran parte encabezada por Abhisit

Vejjajiva, Primer Ministro entre los periodos de los hermanos Shina watra (2008-2011); pero sobre todo surgen de la sociedad, de donde salen algunas manifestaciones mediáticas. A nivel de las organizaciones no gubernamentales (ONG) se considera, a partir de los “términos altamente desfavorables” enfrentados por México y Canadá, que el panorama para Tailandia es gris (Tech Dirt, 2012).

Uno de los aspectos que le critican a la casi secreta TPP es lo relativo al sector salud, tanto en Estados Unidos como en Tailandia. En este par de días antes de la llegada de Obama a Bangkok, alrededor de 15 organizaciones civiles relacionadas con temas de la salud le enviaron una carta donde afirman que el tratado por él impulsado dejaría sin protección médica a millones de personas, situación que ya enfrentan 50 millones de sus compatriotas a los cuales prometió ayudar (ONG, 2012). Critican, con la poca información de la cual disponen, que la TPP acabaría con las regulaciones sobre los precios de las medicinas, incrementaría el poder de las multinacionales que no serían reguladas por ninguna ley nacional y destruiría los principios de transparencia.

IX. Implicaciones teórico-prácticas

Los cambios relacionados con el fortalecimiento y surgimiento de poderes que actualmente acontecen en el mundo tienen una diferencia esencial con los de la época alrededor de la Segunda Guerra Mundial, pero tienen dos similitudes vitales para el futuro de las sociedades y del sistema internacional. La primera reside en el que no existe, así como tampoco es previsible, una conflagración global o algo que se le acerque a ella. Las semejanzas son dos: primera, un conjunto de Estados, naufragando entre el colonialismo y la independencia, se derrumban por su incapacidad para construir un conjunto de instituciones que garanticen una distribución equitativa del poder y de los recursos materiales. Ante las incapacidades de los actores domésticos, los poderes, nuevamente, están redefiniendo los espacios, sobre todo en África y Medio Oriente, donde por demás el proceso no es nuevo. La segunda, parte sustancial del tema de estas páginas, es la de las (re) construcciones del entramado institucional. Si bien las fuerzas más poderosas del planeta se enfrentan físicamente de forma esporádica, donde se alinean la mayor parte de los batallones de sus respectivas burocracias es en otra parte. Una cantidad considerable de sus recursos están destinados a convencer a otros países de sumarse a tal o cual esfuerzo institucional. En esta época el poder se conquista, de manera considerable, en el ámbito institucional y supera al uso de la fuerza militar, un instrumento de disuasión en la mayor parte del globo.

Esta es la principal implicación teórica del trabajo. Dentro de una anarquía limitadamente ordenada mundial se construyen instituciones que ordenen parcialmente las relaciones internacionales. Se trata de un proceso a través del cual se abren las posibilidades para el fortalecimiento de los Estados ahora menos poderosos. La arquitectura institucional, sobre todo el multilateralismo, sirve como un medio socializador. Aunque inmediatamente no conlleve a los incrementos de los flujos comerciales, sí fomenta diferentes formas de interdependencia. Incluso sirve para la reglamentación de las disputas, pero sobre todo para su solución pacífica. Lo cual conlleva a plantear la necesidad de realizar más estudios llamados de área, especialmente comparativos, los cuales se han debilitado por el fortalecimiento que ha tenido el auge de los análisis de las relaciones bilaterales, igualmente ineludibles, pero innecesariamente concentrados en China y alguna de sus contrapartes en cualquiera de los continentes.

El Plan Nacional de Desarrollo, PND (Gobierno de la República, 2013), del gobierno mexicano señala que Asia-Pacífico “representa una oportunidad” y hace mención genérica a otros países como fuente de turistas, principalmente; no obstante, solamente se hace referencia específica a China con la cual se “plantea llevar las relaciones a un nuevo paradigma”. En términos conceptuales, pero sobre todo en la práctica, hay una ausencia de una política hacia la región. Esto conduce a la otra cara de las implicaciones de mi texto: el análisis de los países escogidos aquí permite comprender que ha sido la combinación de varios factores, principalmente crecimiento económico y diseño de políticas internacionales, lo que ha permitido la construcción de políticas sistemáticas de alianzas, principalmente para trabajar en marcos de institucionalización, que permitan amortiguar las presiones de los poderes. México, bajo la nueva presidencia iniciada a fines de 2012, ha dado pasos en ese sentido con algunos de los gobiernos sudamericanos. Sin embargo, no parece corresponder a una política sistemática que lleve al Estado mexicano a ser un poder regional. Además, dicha política tendría que abarcar, principalmente, a países como India y Tailandia, los cuales se podrían convertir en los socios claves para las próximas dos décadas. Anclar el futuro a China significa carecer de análisis global donde es preciso tomar en cuenta a muchos actores aún claves, como lo sería también Japón, muy importante en la historia mexicana y desaparecida del PND.

La contienda está lejos de ser entre actores iguales y con los mismos objetivos. No solamente los países abordados en demasiados aspectos son tan diferentes que se dificulta el análisis, sino que las asimetrías hacen perder la perspectiva de algunas similitudes, como la existencia de multi-identidades expresadas en intereses múltiples. Este panorama intensifica los procesos de negociación y alienta a la institucionalización para alcanzar los objetivos persegui-

dos, entre ellos el poder y la riqueza. Incluso en el caso chino, donde los mecanismos de negociación son aún menos institucionales que en los otros países, los acontecimientos internos son decisivos en el proceso de toma de decisiones relacionadas con el tratado de comercio libre. Son más obvios en algunos países, ya sea porque hay sectores sociales que consideran que su gobierno no representará sus intereses porque estaría más cercano a un actor externo, como es en Tailandia.

Existen situaciones donde la elite se encuentra fracturada respecto a qué hacer y parte de ella requiere tener el control del poder ejecutivo para tomar decisiones, como es el caso de Japón. Una situación similar pasa en Bangkok, donde incluso eso es insuficiente por la oposición dentro los grupos dominantes y de la sociedad misma. Respecto a Corea, por la información disponible, la postura gubernamental de esperar antes de tomar una decisión está relacionada con tres aspectos: el cambio de gobierno, las negociaciones con sus vecinos y el desgaste producido por el largo proceso de negociación comercial con Washington. El peso de los procesos internos, aunque desiguales, son muy importantes a la hora de decidir qué hacer y realmente poder hacerlo.

Los procesos de negociación generalmente han sido importantes dentro del sistema internacional en el mundo de la posguerra, incluso hay momentos cumbre como el alcanzado por China y la OMC. A partir de fines de 2001 es posible apreciar un fortalecimiento de su importancia, aunque no siempre con la total voluntad de los actores. Pese a su importancia, los resultados nunca pueden ser satisfactorios para todos. Desde los intentos de Bush por formar una amplia coalición para su lucha en contra del terrorismo hasta los incontables esfuerzos para que la misma funcionara, la negociación es importante, pese a que vaya acompañada de presiones de diferente tipo. Lo cual es la norma cotidiana de las relaciones entre los Estados ya que, a final de cuentas, de eso se trata la negociación: de ofrecer, regatear, presionar e inclusive chantajear.

Varios de los países de estas páginas han visto, incluso desde los años cincuenta, que el arrojarse en instituciones e incluso construir las permite negociar mejor ante los de mayor fuerza. Sus debilidades son menos evidentes en un marco institucional, entorno por excelencia de las alianzas. De hecho, China utiliza la debilidad para negociar. Lo ha hecho con la OMC, pero no solamente. De manera más reciente se ha dedicado a impulsar mecanismos institucionales como un medio de legitimización, acceso a mercados, acumulación de poder e incremento de su influencia cultural, entre otros aspectos.

En la medida de que no tiene la fuerza y condiciones para superar o rivalizar con Estados Unidos como su par, Beijing seguirá fortaleciendo sus políticas institucionales para afianzar su poder en Asia, pero igualmente en América Lati-

na, África e inclusive Europa. De hecho, no se puede descartar que, nuevamente, los negociadores chinos jueguen con las cartas del tiempo y la debilidad para meterse en el juego y las reglas estadounidenses para lograr en su beneficio lo mejor de la TPP. Es previsible que su presencia se convierta en un polo de atracción para aquellos incapaces de alejarse de los estadounidenses y de que el no siempre tan bienvenido socio asiático los ayude a resistir a las presiones de la Casa Blanca en su propio terreno de juego y sin causar su irritación. Aunque así lo parezca, no es un juego suma cero entre Zhongnanhai y la avenida Pensilvania. La opción es entre crear el mayor número posible de alianzas y aprovechar de la mejor manera los diferentes grupos que se conforman. India y China lo saben desde hace 60 años, la alineación no es benéfica, no deja margen para negociar.

El camino escogido por varios gobiernos es el de la diversificación en la negociación que lleve a la constitución de múltiples organismos y acuerdos de alcance espacial limitado pero más efectivo que los organismos globales. Por ahora, el paradigma de una institución única ha demostrado ser un fracaso, al igual que no han tenido éxito las aspiraciones de aquellas organizaciones que han sido consideradas como las que llegaron a suplir a la OMC. Difícilmente será diferente con la TPP, con o sin China. La razón de ello es muy sencilla: la mayoría de los gobiernos no abandonarán sus esfuerzos individuales por la simple razón de que les resultan redituables y menos desgastantes que las grandes iniciativas de los poderes.

X. Bibliografía

- Asamblea Legislativa Nacional. (2005). *Constitution of the Kingdom of Thailand*. Recuperado el 12 de mayo de 2013
- Bangkok Business Brief. (23 de noviembre de 2012). *Sugar millers support Thailand's entry into TPP*. Recuperado el 22 de mayo de 2013, de Bangkok Business Brief: www.bangkokbusinessbrief.com
- Chiasakul, R. (01 de junio de 2013). *ISIT*. Recuperado el 04 de junio de 2013, de Thailand in the TPP?: www.isit.orth
- Gemba, K. (abril de 2012). *Diplomatic Bluebook, 2012*. Recuperado el 14 de mayo de 2013, de Message form the Foreign Affairs Minister: www.mofa.go.jp
- Gobierno de la República. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo, 2013-2018*. México, D.F.: Presidencia de la República.
- Haokip, T. (2013). Recent trends in regional integration and the Indian experience. *International Area Studies Review*, 15 (4), 377-392.

- Khurshid, S. (14 de diciembre de 2012). *On GMR, we ultimately bowed to a legal decision: Khurshid*. Recuperado el 18 de diciembre de 2012, de Live Mint: www.livemint.com
- Kishida, F. (28 de febrero de 2013). *Ministry of Foreign Affairs of Japan*. Recuperado el 5 de marzo de 2013, de Foreign Policy Speech by Foreign Affairs Minister Fumio Kishida to the 183rd Session of the Diet: www.mofa.go.jp
- MCOT. (16 de noviembre de 2012). *TPP to Put Thailand at Competitive Edge: Academic*. Recuperado el 26 de abril de 2013, de Pattaya Mail: www.pattayamail.com
- Ministerio de Comercio. (04 de junio de 2013). *China to study possibility of joining PPT: MOFCOM*. Recuperado el 10 de junio de 2013, de nl2.mofcom.gov.cn
- Ministro del Comercio Exterior y Turismo. (2013). *Acuerdos comerciales del Perú*. Recuperado el 12 de mayo de 2013, de acuerdoscomerciales.gob.pe
- OMC. (2013). *International trade and market access data*. Recuperado el 02 de julio de 2013, de World Trade Organization: www.tow.org
- ONG. (11 de noviembre de 2012). *Thai NGOs' Open Letter to Obama*. Recuperado el 12 de mayo de 2013, de Prachatai: www.prachatai.com
- Palmedo, M. (18 de noviembre de 2012). *U.S and Thailand Indicate Thai Interest in TPP; Do Not Indicate Entry Into Negotiations*. Recuperado el 14 de noviembre de 2012, de INFO JUSTICE: www.infojustice.org
- Ramírez, J. J., & Haro, F. J. (2013). La competencia en el campo de la diplomacia económica: la Trans-Pacific partnership Initiative-9 vs el acuerdo de libre comercio China-Corea-Japón. En E. Dussel, *América Latina y El Caribe-China. Economía, comercio e inversiones* (págs. 293-311). México, D.F., México: UUAL-UNAM.
- Secretaría de Economía. (15 de junio de 2013). *Información estadística y arancelaria*. Recuperado el 15 de junio de 2013, de Secretaría de Economía: www.economía.gob.mx
- Shambaugh, D. (2013). *China Goes Global. The Partial Power*. New York, NY, Estados Unidos: Oxford University Press.
- Shinawatra, T. (18 de septiembre de 2006). *Sitio de Council of Foreign Affairs*. Recuperado el 12 de mayo de 2013, de Council of Foreign Affairs: www.cfr.org
- Shinawatra, Y., & Obama, B. (18 de noviembre de 2012). *Joint Press Statement between Presidente Barack Obama and Prime Minister Yingluck Shinawatra*. Recuperado el 25 de noviembre de 2012, de The White House President barack Obama: www.whitehouse.gov
- Solís, M. (24 de mayo de 2013). *The Containment Fallacy: China and the TPP*. Recuperado el 12 de junio de 2013, de Up Front: www.brookings.edu

- Tech Dirt. (12 de noviembre de 2012). *Thailand to Joint Negotiations; Access to Medicines to Suffer as a Consequence*. Recuperado el 29 de abril de 2013, de Tech Dirt: www.techdirt.com*Thailand not involved in TPP*. (26 de abril de 2013). Recuperado el 12 de mayo de 2013, de Bangkok Post: www.bangkokpost.com
- The Nation . (12 de noviembre de 2012b). *The Nation Multimedia*. Recuperado el 15 de mayo de 2014, de Thailand The Nation Multimedia: www.nationmultimedia.com The Nation. (14 de noviembre de 2012a). *Thailand The Nation Multimedia*. Recuperado el 26 de mayo de 2013, de TPP Poses challenges to Thailand Financial Sector: BOT: www.nationmultimedia.com
- World Trade Organization. (2013). *World Trade Report, 2013. Factors Shaping the Future of World Trade*. Ginebra, suiza: WTO.
- Yoon, S. (7 de diciembre de 2012). *The China Post*. Recuperado el 03 de enero de 2013, de How Will Thailand react to a New US-China Tug-of-war?: www.chinapost.com.tw