

**EVOLUCIÓN DE LOS VÍNCULOS COMERCIALES
EN AMÉRICA DEL NORTE Y EL ESTE ASIÁTICO
1994-2004**

Alfredo Sánchez Ortiz

Primera Edición Dic. 2009

D.R. 2009

**Universidad de Guadalajara
Centro Universitario de los Lagos
México**

Prólogo	9
Siglas utilizadas	17
Preliminares	20
a. Introducción	
b. Definición del problema	
c. Propósito	
d. Objetivo	
e. Justificación	
f. Hipótesis	
g. Limitaciones y delimitaciones	
h. Marco teórico	
Introducción	47
Capítulo 1 Integración Regional	
1.1.- Introducción	58
1.2.- Antecedentes	
1.3.- Regionalismo abierto	
1.4.- Regionalismo estratégico	
1.5.- Teorías de la integración regional	
1.6.- Procesos de Integración Económica en la actualidad	
Conclusión	
Capítulo 2 El Este Asiático	
2.1.- Introducción	85

2.2.- Asia Pacifico como región

2.3.- Características socio – culturales

2.3.1.- Panorama político – religioso

2.3.1.1.- Tradición religiosa

2.3.2.- Disputa y vigencia de los valores que orientan la economía en Asia Pacífico.

2.3.3.- Los nuevos países de la región.

2.4.- Características económicas

2.4.1.- Condiciones Generales

2.5.- Estrategias de Desarrollo

Conclusiones

Capitulo 3 Vínculos Estructurales en APEC

3.1.- Introducción

113

3.2.- Surgimiento de APEC

3.3.- Participación de Gobiernos en la Consolidación de APEC.

3.3.1.- Estados Unidos

3.3.2.- Gobiernos Asiáticos

3.3.3.- Japón

3.3.4.- ASEAN

3.2.4.1.- Indonesia

3.3.4.2.- Malasia

3.3.4.3.- Gobierno de China

3.3.5.- Participación de ONG´s

3.4.- APEC y el TLCAN

3.5.- APEC y la Integración Regional Post-TLCAN; Asean (AFTA) Y TLCAN.

3.6. Otros Acuerdos Comerciales Sub-Regionales y Tratados de Libre Comercio en APEC.

Conclusión

Capitulo 4 Vínculos comerciales TLCAN – Este Asiático.

4.1.- Introducción **158**

4.2.- Comercio Intra-Asiático en Productos y Servicios

4.2.1.- Patrón de Comercio

4.2.2.- Causas de Expansión Comercial dentro de Asia

4.2.2.1.- Crecimiento de Producción Real

4.2.2.2.- Reducciones en Barreras Comerciales

4.3.- Inversión Intra-Asiática

4.3.1.- Flujos de IED

4.3.2.- Causas de expansión de la IED dentro de Asia

4.4.- Cambios en el discurso gubernamental.

Conclusión

Capitulo 5 Vínculos del TLCAN con los procesos de integración regional en el Este Asiático.

5.1.- Introducción **194**

5.2.- México ante el Asia Pacifico Pre-TLCAN

5.2.1.- México y el TLCAN

5.3.- Reacciones al TLCAN en el Este Asiático

5.4.- Cooperación económica en Asia Pacifico

- 5.5.- Arreglos Cooperativos Informales
 - 5.5.1.- Triángulos de Crecimiento
 - 5.5.2.- Diáspora China
 - 5.5.3.- Cercanía geográfica
 - 5.6.- Arreglos Cooperativos Informales
 - 5.7.- Japón y los Acuerdos de Integración Post-TLCAN
 - 5.8.- Factores del Nuevo Regionalismo
- Conclusión

Capitulo 6 Análisis comparativo de la incidencia del TLCAN en Japón, China y Corea del Sur.

- 6.1.- Introducción **240**
- 6.2.- Incidencia del TLCAN en Japón
 - 6.2.1.- Antecedentes
 - 6.2.2.- Integración de la Economía japonesa en el Asia Pacifico
 - 6.2.3.- El TLCAN en Japón
- 6.3.- Incidencia del TLCAN en China
 - 6.3.1.- Antecedentes
 - 6.3.2.- Integración de la economía china en el Asia Pacifico.
 - 6.3.3.- El TLCAN en China
- 6.4.- Incidencia del TLCAN en Corea del Sur
 - 6.4.1.- Antecedentes
 - 6.4.2.- Integración de la economía surcoreana en el área Asia Pacifico.
 - 6.4.3.- El TLCAN en Corea del Sur
- 6.5 Análisis de indicadores de integración y su relación con la lógica múltiple

Conclusión

Conclusiones Generales	289
Anexo 1: El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	294
Anexo 2: Participación Gubernamental en la Consolidación de APEC	333
Bibliografía	348

Prologo

La actividad económica es inherente al Fenómeno Humano. Ambos son productos evolutivos regidos por la Ley General de la Evolución Cósmica enunciada así por Pierre Teilhard de Chardin: “A mayor complejidad en las estructuras, mayor conciencia en las funciones”.

La economía humana es un *Fenómeno* causado por la incapacidad del sujeto individual y grupal para ser autosuficientes. Sus variables especulativas, o *Sistemas* económicos, dinamizan al fenómeno instalando religiosa, filosófica, jurídica, y políticamente los límites axiológicos y pragmáticos entre los duplos necesidad/satisfactor y justicia/libertad que configuran al *Proceso* económico, mecanismo inalterable en cada acción económica.

Todos los animales, para su conservación, acceden al nivel económico natural que intercambia al esfuerzo por el satisfactor; el hombre es el único animal que trasforma algunos de sus intercambios en *fenómeno económico*.

Cualquier intento humano de sobrevivencia alcanza niveles fenomenológicos cuando interviene su conciencia reflexiva. Así, los *elementos fácticos* de la economía (producción, distribución, y consumo de satisfactores) han evolucionado elaborando *elementos simbólicos* (las monedas, hipersimbolizadas en los servicios bancarios de ahorro, crédito y finanzas) para organizar y facilitar la operatividad de los esfuerzos mediante *elementos conceptuales* (empresa, nación, empleo, mercado) que regulan al concepto matriz de toda economía: la Propiedad.

Solo el humano intercambia por apropiación, satisfactores disímiles representados simbólicamente. Es también, el único que altera por conocimiento la producción de satisfactores, acumulando formas pragmáticas y teóricas aplicadas en la tecnología.

Consecuencia de las visiones anteriores es el empeño del presente trabajo, pues por evolución del comercio internacional han surgido el TLCAN y el APEC para facilitar el acceso a mercados, mediante la aplicación de modelados teóricos en las formas tradicionales de comercio intrarregional e interregional. Ambos acuerdos

generan experiencias analizables para perfeccionar los mecanismos, aparatos, estructuras y funciones en los procesos de integración regional, previos a la consolidación de los mercados globales.

Para el análisis comparativo de estos modelos de integración regional no se asume una perspectiva lineal de causa efecto entre TLCAN y APEC, aunque se documentan secuencias explícitas de acción-reacción en las relaciones comerciales de las zonas geográficas estudiadas y los países involucrados.

Efectos de compensación, ajuste, y negociación, son perceptibles en el análisis diacrónico de las políticas internas y en la secuencia de los acuerdos bilaterales o plurales.

La aportación del presente trabajo académico al contexto profesional de las disciplinas compatibles con la ciencia económica internacional abarca dos grandes intenciones especulativas.

Un primer propósito es la identificación, ubicación, detección, y análisis comparativo de los *vínculos de integración regional*, mediante matrices de relación conceptual extrapoladas de las gráficas estadísticas y usadas para elaborar análisis cualitativos y comparativos espacio-temporales.

Posiblemente obtenga una visión peculiar de la economía mundial a causa de mi formación académico-jurídica. Como autor interpreto desde marcos axiológicos las cualidades circunstanciales del fenómeno económico, transformando a los instrumentos estadísticos (usualmente preferidos por los economistas para *describir* la importancia del tamaño) en cuadros ponderativos de la calidad experimentada localmente como efectos, desviaciones, reacciones, adecuaciones, compensaciones, ajustes, etc., provocados por acciones, intenciones, y decisiones externas. Pretendiendo *explicar* con los vínculos regionales la interdependencia compleja del fenómeno económico mundial mediante el cruzamiento imaginario de interfases articuladas.

Atendiendo a sugerencias de los sinodales, se incluye un modelo estadístico

enlazando variables macroeconómicas desde 1994 a 2003.

La segunda intención pretende ofrecer al ámbito profesional un escenario alternativo de soluciones para exigencias actuales. La inconformidad con ciertas visiones prepotentes y fatalistas motiva a mi curiosidad propositiva.

No estoy de acuerdo con algunos cuerpos teóricos establecidos en el ámbito académico para justificar instrumentos y decisiones del poder hegemónico, que abusa en la práctica económica y descalifica de las escuelas de economía oficial toda otra perspectiva que no sea la institucional, impidiendo su difusión y aprendizaje.

La curiosidad me lleva a esa zona de riesgo especulativo y profesional. El primero lo desactivo mediante la honestidad intelectual y el rigor metodológico. Al segundo lo percibo más como una aventura biográfica que como un peligro.

Las hipótesis nacidas desde esta segunda intención en la tesis, son la conjunción de dos disciplinas racionales que he cultivado: el Derecho y la Economía.

Este trabajo analítico sobre dos modelos de integración regional propiciados por los tratados comerciales APEC y TLCAN, limita su interés a:

- 1.- La dirección y dimensión del comercio entre los países del norte de Asia Pacífico con México, Canadá, y EE.UU..
- 2.- Las formas políticas concertadas o impuestas para establecer el libre comercio en cada regionalismo.
- 3.- El debate entre el discurso de conveniencia gubernamental diferenciándolo de los argumentos de soberanía desde la oposición.

Actualmente son obvias las diferencias de contenido y forma entre el TLCAN y el APEC marcadas por la evolución en tres de sus factores comunes: intercambio comercial, los flujos de inversión extranjera, y la integración regional.

Las variables políticas del concepto “libre tránsito” difieren en extensión y contenido para cada país, condicionando las características evolutivas de sus

acuerdos unilaterales, bilaterales, o multilaterales, con los cuales se van confeccionando los intereses de integración o exención, por dominio, por conveniencia social, o por fragilidad gubernamental.

Las variables cualitativas en los modelos de integración regional se construyen por inclusión o exclusión en la liberalización de: productos, tecnologías, mercados, inversiones, mano de obra, transporte, comunicaciones, y personas.

Las magnitudes cuantitativas del tránsito entre mercados nacionales liberalizados se reflejan en indicadores económicos de producción, comercialización, inversión, y empleo.

Ambas formas de medir la economía son complementarias. La visión cualitativa proporciona información sobre el desarrollo social, la percepción cuantitativa ofrece indicadores del crecimiento económico. Usando las dos, es posible diseñar políticas de interacción para el sistema local con sus entornos regional, internacional, o mundial, por aplicación de la *Lógica Múltiple*, que permite incluir la visión nacionalista en acuerdos internacionales promovidos por las transnacionales con la fuerza de sus capitales a-nacionales.

Las diferencias entre la integración “horizontal” de la cultura asiática y la imposición “vertical” de la ética capitalista, perfila la eficiencia del Proceso Epistemológico. Aunque poco difundido su uso en las relaciones entre gobierno y sociedad las metodologías de sensibilización, difusión de informaciones pertinentes, construcción de pisos de opinión, generación de ambientes grupales de decisión, acción, y control de la acción, son reflejados en algunos momentos del reciente éxito de ciertas economías del Pacífico asiático.

Este par antes mencionado de posibles contribuciones a la visión económica, es producto de un trabajo de investigación literaria acompañado de observaciones propias y ajenas que guiaron el análisis aquí expuesto. Los cambios en el texto inicial y la distribución de los sub-temas pretenden llevar de manera clara y congruente de la exposición referencial a los marcos teóricos aplicados.

Así el Capítulo I define conceptos generales del tema. Apoyados en autores reconocidos como autoridades en la Globalización, haremos referencia complementaria a otros estudiosos para ubicar las relaciones conceptuales entre Mercado Internacional y los tipos de Regionalismo (abierto, estratégico, utópico, dominó), relacionando las diversas teorías aplicables a cada proceso de regionalización, desde un análisis crítico.

Las visiones de Hermest Haas, Keohane, Nye, Kayser, Burton, Coplin, Mills, O'Leary, etc., pretenden explicar el *Fenómeno* económico justificando o criticando los abusos prepotentes de las economías hegemónicas. Las teorías del Realismo, el Neorrealismo, y del Regionalismo Estratégico, avalan un *sistema* que favorece al poderoso justificando sus abusos desde la pretensión de Libertad, pero ignoran que en todo *proceso* económico es inseparable la búsqueda de Justicia.

Estas observaciones anteriores confirman la hipótesis de esta Tesis interpretando al TLCAN como producto de un regionalismo estratégico con efectos a nivel mundial, visibles en el regionalismo a-típico de la UE que vincula todos sus elementos de integración y los refuerza con su símbolo moneda. Otra consecuencia tangible, aunque con menor importancia política vecina, es el “*nuevo asianismo*” que adoptó la defensa de lo regional, interpretable como Regionalismo Estratégico en los esquemas actuales del Este Asiático.

El Capítulo II establece las características culturales que influyen en la evolución económica de la región Asia Pacífico, al ser sus condicionantes históricos, religiosos y sociales. Elementos del imaginario colectivo con innumerables variaciones regionales que identifican la unidad asiática en su propia diversidad, y mayormente por contraposición a las estructuras socio-económicas occidentales.

La interpretación colonialista para esta área geográfica es de “carencia de recursos naturales”. Con este pretexto se justifican las políticas de intervención colonial pasadas y presentes, avaladas desde la academia con criterios de economía administrativa al decidir que no disponen de ventajas comparativas naturales, propiciando la ingerencia de la iniciativa privada en un proceso de desarrollo económico, donde el papel del Estado se redujo al diseño de políticas para

favorecerlo a cambio de estímulos, conjunción de gobernantes corrompibles y lógicas a-nacionales explotadoras del Regionalismo Dominó.

Estas ventajas competitivas suplieron a la carencia de ventajas comparativas con la transferencia de tecnologías, industrializando aquellos países cuya población fue capaz de construir por debate una opinión favorable a la importación de ideas y conocimientos para asimilarlos, imitarlos, y luego adaptarlos a tecnologías propias, concluyendo el Proceso Epistemológico. Esta forma descrita de regionalización no fue estándar en todos los países de Asia Pacífico.

El Marco documental de esta investigación pretende mostrar que la visión académica del neorrealismo promovida por el FMI no es compartida por los países asiáticos proclives culturalmente al Regionalismo Abierto.

Evidencia, además, que el Regionalismo Estratégico del TLCAN modificó sus sistemas políticos hacia esquemas de cooperación económica y reorientó sus relaciones comerciales con EEUU.

El Capítulo III analiza los nexos activos y performativos entre el TLCAN y el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico. Los logros y crisis del APEC obligan a considerar como parte de la visión globalizada de la economía factores no económicos. Los entornos histórico-evolutivos de las culturas, las condiciones geográficas, las relaciones de mercado, y los cambios políticos, conforman o deforman las expectativas y sus formas de cumplimiento.

El desarrollo de cada país, de la región en general, y de la economía mundial, puede describirse aunque no explicarse desde la propuesta de una “lógica múltiple” (Palacios) como interacción de argumentos, discursos ideológicos, valores simbólicos, cuerpos jurídicos, mecanismos performativos, y límites imaginarios y espaciales, de cuatro lógicas económicas “parciales”: la nacional, la internacional, la transnacional, y la a-nacional.

El Capítulo IV estudia las consecuencias de las alteraciones en el PIB y las IED en las relaciones políticas y la vida social del Este Asiática integrado regionalmente,

prestando atención a las estadísticas y a su análisis diacrónico para interpretar los movimientos de disminución o incremento macroeconómico para una interpretación cualitativa en la evolución de las consecuencias económico-sociales a nivel inter-intra-regional y nacional.

Dichas observaciones revelan las eficiencias y deficiencias de los tratados comerciales, ubicando la zona de descuido y hasta la posible desatención intencional (por dolo o ignorancia) de ciertos rubros por parte de alguno de los países signantes.

En este capítulo se estudia la evolución del TLCAN y los efectos comerciales para cada una de las tres economías interesadas, demostrando las zonas de beneficio concentradas en EEUU y los efectos de dominio económico sobre México.

Con respecto a los países del Este asiático, se exhiben dos fases consecutivas a la instauración del TCLAN, en la primera es notoria la baja de las exportaciones de esos países hacia EEUU, en la segunda se observa una reacción de aumento en el comercio regional y la reacción de apertura de sus mercados hacia la economía americana, resultando una débil Integración Regional económica. La observación reciente concluye un aumento notable en los intercambios intrarregionales con disminución clara en el destino hacia EEUU.

En consecuencia, los flujos de IED y su repercusión en los PIB han favorecido tipos de integración regional con características conformadoras de las relaciones políticas e impactos sociales típicos de la zona cultural asiática, donde las lecturas de las influencias del TLCAN y los modelos de Regionalismo serán juzgados por sus consecuencias políticas benéficas o perjudiciales.

Japón, China, y Corea del Sur, son estudiados exclusivamente para documentar la fuerza de una economía integrada regionalmente como respuesta a la desviación de mercado originada por el TLCAN, provocando cambios en los patrones comerciales y de inversión que fortalecieron los actuales nexos políticos y económicos de esas tres naciones, dando lugar a un Regionalismo Estratégico Horizontal en oposición al Regionalismo Estratégico Vertical de un TLCAN dominado por EEUU.

Se incluye un apartado referente a las ventajas actuales del TLCAN para los países de Asia, pues la IED de Japón, Taiwán, Singapur, y Corea del Sur sostiene

redes de producción integradoras del Pacífico Asiático capaces de reforzarse con acuerdos intercontinentales.

El Capítulo V configura las relaciones de influencia en la integración regional entre los acuerdos regionales, los triángulos de crecimiento, y los ajustes por reacción al TLCAN. Se centra en los acuerdos estrictamente regionales previos a la concreción de los Triángulos de Crecimiento que representan modelos naturales, no diseñados en el aula, para dotar con mecanismos complementarios y compensatorios a economías dispares en factores de producción, al compartir mano de obra, capital, recursos naturales, bienes y esfuerzos de mercado.

El Capítulo VI pretende demostrar la eficiencia de los vínculos de integración regional por su uso en tres economías nacionales próximas geográficamente pero con discursos distintos, concordantes con sus realidades sociales disímiles, e historia y demografía únicas.

Japón, China y Corea del Sur son exhibidas mediante el análisis de variables idénticas y uso de los mismos indicadores para establecer conclusiones que configuran al cuadro regional desde las diferencias nacionalistas.

De esta manera es como he planteado el decurso especulativo de mi trabajo académico, buscando que la focalización del tema identifique, analice y compare, los vínculos de integración regional en los dos modelos teórico políticos propuestos y sus variaciones desarrolladas en el tiempo.

Si existen innovaciones no serán por producción de nuevos conocimientos tecnológicos.

Siglas Utilizadas

AEAC East Asia Economic Caucus (Convención Económica del Este Asiático)

AFL-CIO American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations (Federación Estadounidense Del Trabajo Y Congreso De Organizaciones Industriales)

AFTA Área del Libre Comercio deL ANSEA

ALADI Asociación Latinoamericana de Integración

AMF Acuerdo Multi-Fibras

APEC Asia-Pacific Economic Cooperation (Cooperación Económica del Área Asia -Pacífico)

APTA Asia –Pacific Timber Production Association (Asociación de Productos de Madera del Área Asia -Pacífico)

ANSEA Association Of Southeast Asia Nations (Asociación de Naciones del Sudeste De Asia)

BM Banco Mundial

BID Banco Interamericano De Desarrollo

CARICOM Caribbean Community And Common Market (Comunidad Y Mercado Común Del Caribe)

CARIFTA Caribbean Free Trade Association (Asociación Caribeña de Libre Comercio)

CEA Chinese Economic Area (Área Económica China)

CER Closer Economic Relationship (Relación Económica mas Próxima)

CUSFTA: Canadian – United State Free Trade Agreement Acuerdo de Libre Comercio Canada – EE.UU.

EAEB East Asia Economic Block (Bloque Económico del Este de Asia)

EAEG East Asia Economic Group (Grupo Económico del Este De Asia)

EFTA European Free Trade Association (Asociación Europea De Libre Comercio)

EPG Eminent Persons Group (Grupo De Personas Eminentes)

FMI Fondo Monetario Internacional

FTA Free Trade Agreement (Tratado O Convenio De Libre Comercio)

G-7 Grupo de Los Siete

GATT General Agreement On Tariffs And Trade (Acuerdo General Sobre Los Aranceles Y Comercio)

IED Inversión Extranjera Directa

MERCOSUR Mercado Común del Sur

MITI Ministry Of International Trade And Industry (Ministerio Comercial Internacional E Industria)

NAFTA North American Free Trade Agreement (Tratado Norteamericano de Libre Comercio)

NMF Nación Más Favorecida

NIC's New Industrialized Countries (Nuevos Países Industrializados)

OCDE Organización Para La Cooperación y Desarrollo Económicos

OEA Organización de Estados Americanos

OMC Organización Mundial del Comercio

ONG Organización No Gubernamental

ONU Organización de las Naciones Unidas

PAFTAD Pacific Trade And Development Conference (Conferencia De Comercio Y Desarrollo Del Pacifico)

PAN Partido Acción Nacional

PECC Pacific Economic Cooperation Council (Consejo Para La Cooperación Económica Del Pacifico)

PIB Producto Interno Bruto

PNB Producto Nacional Bruto

PRD Partido Revolucionario Democrático

PRI Partido Revolucionario Institucional

PT Partido Dos Trabajadores (Partido de Los Trabajadores)

PTA Preferential Tariff Arrangements (Acuerdos Preferencial de Comercio)

RTA Regional Trade Arrangements (Acuerdo Regional de Comercio)

SAARC South Assian Association For Regional Cooperation (Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional)

SAFTA South American Free Trade Area (Área Sudamericana de Libre Comercio)

SELA Sistema Económico de América Latina

UE Unión Europea

UNCTAD United Nations Conference on Trade and Development (Conferencia de las Organizaciones de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo)

Preliminares

a.- Introducción

A partir de la segunda mitad del siglo XX el mundo se dividió política y económicamente en dos bloques antagónicos cuyas fricciones nunca se desataron abiertamente (Guerra Fría) aunque sus respectivas esferas de influencia sirvieron como válvulas de escape. Las ideologías y los pragmatismos se erigieron como verdades convertidas en bandera y escudo de la relación entre los bloques Este-Oeste, encabezados por EE.UU. y la Unión Soviética. En la década de los años cincuenta aparecieron las primeras expresiones organizadas del denominado Tercer Mundo: Movimiento de los no Alineados o Grupo de los 77. Su propósito era representar una tercera postura frente al bipolarismo mundial de carácter político, económico y militar.

El multipolarismo nació en la convicción de que los países pobres por sí solos habían sido incapaces de afrontar adecuadamente sus deficiencias e incrementar su prosperidad. Con este pretexto ético-calvinista, los intereses abusivos de las grandes corporaciones pudieron luego justificar la necesidad de una integración multinacional capaz de enfrentar con éxito los desequilibrios de la economía mundial mediante la total liberalización de los controles comerciales, fronterizos y financieros. La aparición de bloques político-comerciales como la Comunidad Económica Europea y los países agrupados en la Asociación de Naciones del Sudeste De Asia (ANSEA) fueron la expresión nacionalista de una nueva reestructuración de los centros hegemónicos.

Ante la creación de estos bloques comerciales multilaterales en Europa y Asia, EE.UU., aduciendo términos de cordial entendimiento, consideró que sin dejar de ocupar un papel protagónico sería ventajoso asociarse con sus vecinos territoriales para hacer frente a los cambios del sistema comercial internacional interpretados como amenazas a su hegemonía económica mundial. Así fue como surgió el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU. (CUSFTA) seguido al poco tiempo por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El TLCAN nació como reacción al declive de la hegemonía comercial de EE.UU.. Se supone que en un principio este país tenía como objetivo asegurar su control del comercio en determinadas áreas de interés para recuperar su competitividad internacional y el dinamismo de su economía. Es decir, el TLCAN surgió por la necesidad de EE.UU. de hacer frente a los bloques comerciales que se conformaban en el mundo¹, como era el caso de la Comunidad Económica Europea y en los ochentas de los Nuevos Países Industrializados Asiáticos (NIC'S)².

La irrupción de los NIC's en la economía mundial rompió con un paradigma histórico; por mucho tiempo las relaciones comerciales de los países ubicados en la región Asia Pacífico se caracterizaron por el dominio y su estrecha dependencia de EE.UU., circunstancia que despertó el interés para realizar este trabajo de investigación dentro del Doctorado en Ciencias Área Relaciones Internacionales. El objetivo es conocer el impacto del TLCAN en esta región de la Cuenca del Pacífico.

Algunas preguntas de las que se partió para el inicio de esta investigación son: ¿Cuál fue el tipo de impacto del TLCAN en Asia Pacífico, ideológico, administrativo, político, teórico/académico? ¿Cuál ha sido la evolución en la actitud de los países asiáticos con respecto al TLCAN?, ¿Qué ha modificado el TLCAN en la cultura nacionalista y las relaciones mercantiles de la región Asia Pacífico?, ¿De qué manera compensaron los gobiernos, las empresas, y la población los efectos geo-políticos y geo-económicos producidos por el TLCAN en Asia?, ¿Ha sido el TLCAN el factor dinámico en el proceso de integración comercial y política en Asia Pacífico? En cuanto al APEC, ¿Son identificables las repercusiones de liberalización obligada y apertura condicionada que el TLCAN ha provocado al interior de la APEC?, ¿Es el

¹ Algunos autores concuerdan en afirmar que el TLCAN representa la nueva política estadounidense hacia Latinoamérica, como la iniciativa para las Américas que es una propuesta de EE.UU. para la futura creación de una zona de libre comercio desde Alaska hasta Tierra del Fuego.

² La región del Asia Pacífico ha cobrado gran importancia, al grado que antes para analizar las relaciones económicas internacionales era necesario y suficiente el estudio de los intercambios comerciales, financieros y de inversiones de las economías de la tríada: EE.UU., la Unión Europea y Japón, pero a finales de los 80's se incorporó a este grupo a los Nuevos Países Industrializados Asiáticos (NIC'S) Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong-Kong, y los países de segunda generación, que forman parte de la ANSEA (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas).

TLCAN como instrumento de presión y control económico de las empresas transnacionales una de las causas del considerado fracaso de APEC?.

Estas preguntas guiaron el trabajo de investigación. En su desarrollo se pretende encontrar algunas respuestas. En la búsqueda se originaron hallazgos y nuevos conocimientos, que confirman los vínculos político y cultural del TLCAN con los cambios que han registrado en el Este Asiático, que generalmente se consideran sólo económicos. El análisis que aquí se hace parte del actual contexto internacional caracterizado por la globalización y la integración regional.

El Marco Teórico/Conceptual se basa en las inferencias especulativas del Neorrealismo y del Regionalismo Dominó por ser las teorías que mejor explican y contextualizan el impacto del TLCAN en Asia Pacifico. Se adoptan estas explicaciones teóricas porque toman a la geopolítica y al comercio como elementos importantes para explicar el uso del poder en la compleja dinámica de las relaciones internacionales y porque durante el proceso de integración regional asiático PRE – TLCAN los gobiernos poco hicieron por deslindar la confusión dolosa entre los intereses nacionalistas (población, moneda, producción, mercado, leyes, banca, empleo, etc.) y las prácticas imperialistas de las transnacionales, cobijadas en la ética del “Libre Mercado”. Teoría que desprecia uno de los elementos aspiracionales de la interdependencia social. Pues toda sociedad existe a causa de los límites en las autonomías individuales que se subsanan con los intercambios económicos. Cualquier experiencia económica es la contingencia entre una necesidad y un satisfactor, y siempre la parte necesitada aspirará por la JUSTICIA, mientras quien sustenta al satisfactor deseará la LIBERTAD.

En esta investigación se reconstruyeron los procesos históricos que culminaron con el TLCAN y los ocurridos posteriormente en Asia Pacifico; para ello se requirió una investigación tanto analógica como virtual, se analizaron fuentes oficiales y privadas, así como información obtenida en los medios de difusión colectiva. Asimismo, cuando hubo oportunidad se entrevistó a profesores y diplomáticos asiáticos.

Al trabajo lo delimita un Marco de Referencia elaborado con los conceptos

generales del estudio (vínculos, regionalismo, globalización, etc.), las autoridades académicas y profesionales que han analizado el tema y los procesos teóricos con los cuales sustentan sus hipótesis.

Seguirá el estudio planteando unos antecedentes que fundamentarán el proceso histórico de los países comprometidos o influidos por el tratado, tanto los países firmantes como aquellos otros que se han integrado de una u otra forma en el ámbito de influencia del mismo. Este apartado se dividirá en dos, unos Antecedentes remotos, aquellos que propiciaron y condujeron al Tratado y Antecedentes próximos, aquellos que lo implementan.

El Marco Teórico/ Metodológico desarrolla el contenido fundamental del trabajo en cuatro capítulos centrados en el tema de la incidencia del TLCAN en el área Asia Pacifico. En la Introducción a este Marco son contemplados los condicionantes socio-económicos del área en estudio y los factores operacionales del TLCAN como referencias iniciales y obligadas para el análisis teórico de los vínculos en la integración regional.

El Plan del Trabajo de la Investigación se desarrolla de acuerdo al Marco Teórico/ Metodológico y a los límites del Marco Referencial ya descritos.

Todo ello conducirá a las Conclusiones generales que darán validez a la hipótesis de trabajo planteada como detección, análisis, comparación y evolución de los indicadores de Integración Regional, con los cuales elaborar una interpretación teórica del Fenómeno Económico útil para plantear posibles hipótesis de los escenarios futuros en las relaciones entre economías nacionalistas y sus nexos comerciales de producción (tecnología, capital, mano de obra, insumos) y mercado (regulaciones, distribución, exportación, importación, transporte, apertura/protección).

b.- Definición del Problema.

“Si un país extranjero puede proporcionarnos un bien más barato de lo que costaría producirlo en el nuestro, lo mejor es comprárselo a cambio de una parte del producto de nuestra propia actividad, centrando esta última en aquellos sectores en los que tenemos una particular ventaja”. (Smith, A. 1983, op. cit. pág 231).

El choque de la globalización en las economías emergentes, la liberalización del comercio internacional, la redefinición del concepto distancia y localización geográfica, y la reestructuración de las estrategias competitivas de los países, de las que son ejemplo claro la Unión Europea y el TLCAN, suponen una rotura del concepto mercado, áreas de influencia comercial, producción local e incluso gestión empresarial y política respecto a la economía y todos aquellos elementos que la configuran.

La evolución de la economía, organizada en grandes áreas comerciales, y las fuerzas inherentes a un entorno competitivo de carácter supranacional, incide no sólo en las estructuras comerciales y financieras de los países, sino también y de forma determinante en los factores sociales y culturales de los mismos. Países desarrollados utilizan mano de obra emigrante de países subdesarrollados, que a su vez utilizan la migración para introducir sus productos en los países desarrollados. Esta es la esencia de la globalización: las interacciones entre todos los entornos de producción y de mercado.

Pero este proceso de globalización conlleva procedimientos altamente agresivos y que significan una amenaza directa a factores económico-políticos de los países involucrados, que de una forma u otra son todos.. Estos procesos de comercialización amenazan las economías locales al invadirlas de productos con ventaja competitiva, siendo mayor el riesgo para los países en vías de desarrollo.

Las viejas teorías de la ventaja competitiva nacional, propuestas por Adam Smith (1723-1790) y luego por M. Porter, dejan paso a los intereses transnacionales disfrazados de fuerzas regionales y su particular concepto de ventaja competitiva, más allá de los factores nacionales³ tras los cuales estos capitales ocultan su ausencia de nacionalismos.

El siglo XXI se ha iniciado con un intenso debate acerca de las consecuencias y las perspectivas del proceso globalizador. La segunda mitad de los noventa asistió a las sucesivas crisis financieras en países emergentes, consecuencias de los sistemas monetarios nacionalistas articulados en red de servidumbre a la única moneda nacional con función internacional, el dólar americano. La nueva amenaza del terrorismo global, el deterioro del medio ambiente, la desigual distribución de la riqueza, , atribuibles a una política imperialista disimulada por el FMI y el BM, son otros aspectos negativos de la integración mundial, combatidos vanamente por la corriente de opinión conocida como movimiento antiglobalización⁴.

Todo ello provoca un choque entre los países ubicados en las áreas geográficas con fragilidad comercial y los países que las invaden bajo un punto de vista económico feudal. El choque no es, sólo económico, sino también social y cultural. Pues de alguna manera las implicaciones mutuas se interrelacionan y promueven cambios de todo tipo, reforzando al dominador y debilitando al dominado.

El problema que se plantea es el choque intercultural, las consecuencias sociales y las implicaciones económicas de todo el proceso de globalización y especialmente la colisión entre conceptos de vida. En definitiva, el combate de economías regionales en un marco global.

³ En la U.E. significa reestructurar sectores enteros de la economía, especializando a países en determinadas producciones y recomponiendo los sectores económicos de prácticamente todos los países miembros.

⁴ Las posiciones antiglobalizadoras se han manifestado no sólo en escritos, sino en acciones concretas de protesta callejera, específicamente en Seattle (1993) y otras ciudades europeas y Latinoamericanas como en México (2003). El motivo de estas protestas ha sido la acusación contra organismos multilaterales como la OMC, el FMI y el Banco Mundial de ser los responsables de los males que padece la humanidad, tales como la contaminación del medio ambiente, el uso irracional de los recursos naturales, la pobreza, las desigualdades, etc.

Los efectos globalizantes del Libre Mercado son consecuencia de una ideología que privilegia, en las relaciones económicas, la aspiración de Libertad sobre la de Justicia. Los límites naturales de la producción masiva y la sobreproducción intentan ser superados, miopemente, transformando a la población del planeta en un mercado mundial controlado como punto de venta. Algo imposible por simple condición humana.

La regionalización establecida usando la ética dialógica para establecer documentos, acuerdos, o tratados entre vecinos geográficos, es un elemento de correflexión; por lo mismo un instrumento evolutivo de comunicación hacia la conciencia global.

c.- Propósito.

El propósito del presente trabajo estriba en clarificar, en lo posible, formas de evaluación para medir los efectos del TLCAN en la economía, relaciones comerciales, relaciones políticas e interacciones culturales de los países del área Asia Pacífico.

La tendencia general de los países de áreas concretas a integrarse en regiones y supra- regiones, como factores de defensa y potenciación de su economía es un proceso reciente en Asia. Pero también es cierto que como proceso emergente se está desarrollando a gran velocidad, eso sí a través de problemas de magnitud creciente y reestructuraciones de los primitivos marcos de administración política en las economías regionales o sub-regionales

El análisis histórico de la Región Asia Pacífico, con sus características etno-demográficas, nos permitirá observar los cambios en su estructura económica por comparación de sus condicionantes presentes y pasadas, para prever o hasta prevenir los futuros que se vislumbran. Estas serán las referencias para detectar las consecuencias del TLCAN en las naciones asiáticas. La complejidad de la Región que nos proponemos analizar, su desarrollo social, político y económico, implica la elección de unos países como referentes, ya que no modelos, del conjunto. Sobre estos países nos proponemos realizar el trabajo de investigación que consistirá,

esencialmente, en un estudio comparativo de las diferentes implicaciones en la Región en general y respecto al TLCAN en particular, de tres de los países más representativos. Especialmente respecto a sus implicaciones en el APEC y la integración regional.

El propósito último del trabajo es averiguar y dar sentido a los intensos procesos de integración regional del área Asia Pacífico y sus relaciones con las Regiones emergentes o consolidadas del resto del mundo.

d.- Objetivo.

Las pretensiones liberales del TLCAN y la ANSEA motivan este esfuerzo especulativo por describir un Modelo Teórico de regionalización, mediante la descripción histórica y el estudio documental de las condiciones político-económicas causales de la realidad presente. La tarea intelectual consiste en realizar un análisis diacrónico de:

- Los cambios, supresiones o adiciones circunstanciales en los textos oficiales de los Convenios y Tratados comerciales.
- Sus variables de instauración y operación regional.
- Los efectos regionales del ANSEA y el TLCAN, para identificar, ubicar, y comparar, posibles indicadores de integración.
- Comparar su evolución en los esquemas regionalizados (bilateral, triangular, abierto, excluyente)

Los objetivos secundarios del trabajo que planteamos son los siguientes.

- .- Evaluar cuantitativamente el proceso de integración regional en el área Asia Pacífico mediante el incremento o disminución en sus relaciones con el resto de países.

.- Definir las incidencias políticas, económicas y sociales del TLCAN en el área Asia Pacífico.

.- Identificar y dimensionar los factores positivos y los negativos de dichas incidencias.

El Objetivo principal será:

.- Establecer las ventajas competitivas actuales y las perspectivas en la integración regional futura del Área Asia Pacífico por su relación con el TLCAN.

e.- Justificación.

La integración de México, Canadá y EE.UU. en el Foro de Cooperación de Asia y el Pacífico (APEC⁵) y los plazos para lograr una mayor apertura comercial y dinamismo en los flujos de inversión en la Región indicada, que en 1994 se establecieron, en distintas etapas, en 25 años para el desarrollo de un cronograma que llevase al desmantelamiento final de las barreras comerciales, proporcionan una justificación a un estudio que arroje luz de lo ocurrido en los más de diez años pasados. Bien es cierto que en sucesivas reuniones se han flexibilizado y variado algunos de los acuerdos en función de las situaciones particulares de cada país, y se ha pasado de primar la voluntariedad del dominante a la rigidez concertada de unas primeras resoluciones.

En el mismo año (diciembre 1994, Miami) en el TLCAN se comprometen a medidas liberalizadoras, más o menos generosas, que afectan a grupos de países aunque no de la misma forma ni amplitud.

⁵ Asia-Pacific Economic Cooperation.

Con el paso del tiempo las exportaciones del área regional que conforma el TLCAN se han desplazado hacia el área Asia Pacífico, y también las importaciones de esta zona, se han intensificado. Las iniciativas económicas y comerciales incluidas dentro del marco propiciado por la APEC, plantean lo que posiblemente es y seguramente será la mayor área comercial del mundo.

México, como todos los países de América, debe seguir con su política de acercamiento y participación en este mercado, que no sólo brinda grandes posibilidades sino que puede constituirse en necesario y principal para el desarrollo sectorial y particular de los países implicados. Este es el discurso neoliberal, la realidad político-social es que la ética capitalista se excusa en el neorrealismo teórico para evitar compromisos históricos con la humanidad.

Un libre flujo de capitales y bienes en un mercado tan amplio no sólo en lo geográfico, sino y primordialmente en lo demográfico, su aumento absoluto y porcentual previsto en las próximas décadas, implica que todo esfuerzo para posicionarse en el mismo significará una ventaja para los capitales de producción en los países integrados en el área.

Por lo tanto, cualquier estudio que pueda aportar datos para la mejor comprensión o análisis del fenómeno de la integración regional proponiendo soluciones o variantes posibles justifica un trabajo como el que se presenta en estas páginas.

f.- Hipótesis

La hipótesis que se plantea es que el TLCAN es una integración de Regionalismo Estratégico, opuesto a la visión de Regionalismo Abierto que caracterizó a la región del Asia Pacífico hasta antes de 1994, y como parte de esa colisión ideológico-cultural ha provocado el surgimiento y fortalecimiento de acuerdos de integración comercial, que apuntan cada vez más en dirección al Regionalismo

Estratégico. La causa se encuentra en la alteración del concepto de mercado que ha implantado el TLCAN.

Esta interpretación se fundamenta en una perspectiva antropológica del poder en ejercicio, tal como lo plantea Federico Engels. La domesticación de plantas y animales dió al humano el dominio sobre una energía de supervivencia por control alimentario, que generó formas de poder a las que reguló idealmente mediante los conceptos de Propiedad, Familia, y Estado.

Los formatos de poder social se sustentan históricamente en la producción de alimentos (economía primaria), aunque la evolución del conocimiento impulsó la interdependencia social hacia variaciones de la energía inicial generando las economías de transformación y de servicios, precursoras de una nueva fuente de energía, a la cual recientemente la humanidad ha dominado al controlar los hidrocarburos y la electricidad como fuentes de la energía de confort, complementaria de la energía de supervivencia.

El origen del poder social tuvo una justificación teológica para el estado monárquico, el Orden Divino regulaba las relaciones prácticas entre los conceptos de familia y propiedad. Cuando la Revolución Francesa da pie a los estados nación, trasladó el origen del poder de lo divino a lo individual. Las relaciones conceptuales de estado, familia, y propiedad, adquirieron un nuevo coeficiente de entropía cuya zona de colapso abstracto es la concentración de la riqueza, efecto irreversible y natural en la experiencia económica. Pero altamente patógeno al estar impedido para redistribuir naturalmente los recursos concentrados simbólicamente, fácticamente, y conceptualmente, causando el fenómeno indeseado de la pobreza mundial.

Actualmente los Estados Nación fungen como subscriptores de tratados comerciales acordados entre sus gobiernos, siendo las grandes empresas transnacionales y sin intereses nacionales las impulsoras de dichos acuerdos.

Las prácticas de corrupción a los gobernantes son el factor común para obtener las condiciones de concesión favorables a naciones "fuertes" que protegen los beneficios, ganancias y ventajas, de los capitales en penumbra.

Estudiar los mecanismos de la Integración Regional identificando los “vínculos nacionalistas” controlados internacionalmente por empresas transnacionales cuyos capitales son “a-nacionales”, significa que la visión geopolítica de la condición histórico geográfica de las poblaciones y sus pretensiones nacionalistas de dominio y soberanía en lo comercial, han de revisarse como un sistema de sistemas y su entorno. Donde lo económico (producción, distribución, y consumo) ocurre en dos esquemas. El esquema territorio-población (uso territorial, demografía, cultura) y el esquema simbólico (monetario).

La visión geo-económica es menos compleja pues se construye con los flujos de inversión (in-out), los volúmenes de tránsito (productos, capitales, servicios, individuos), y los procesos de cooperación (económica, diplomática, seguridad)

g.- Limitaciones y Delimitaciones.

Se establecen tres tipos de limitaciones que demarcaran el presente trabajo.

.- Limitaciones de carácter conceptual:

El trabajo se enmarca dentro del área de las ciencias económicas y comerciales en aspectos estratégicos y jurídicos, pues los Tratados son normativas de derecho internacional para la producción, la distribución, y el comercio de bienes y servicios.

Por lo tanto los factores conceptuales seguirán las fuentes y referencias de las autoridades especializadas en estas disciplinas, y se completarán con la documentación textual de los Tratados entre Estados.

.- Limitaciones de carácter geográfico.

Independiente de las referencias a otras áreas regionales, que se considerarán en función de ejemplo comparativo o influencias mutuas, el área objeto de este estudio es el Este Asiático.

.- Limitaciones de carácter temporal.

El análisis se desarrollará sobre la situación actual del tema propuesto. Aunque se planteará el proceso conducente a la situación actual estudiando los últimos años del siglo XX y los primeros del presente.

Trabajo de investigación.

El trabajo de investigación se desarrollará sobre los tres países elegidos del área asiática: Japón, China y Corea del Sur.

h.- Marco Teórico.

El Marco Teórico del trabajo se desarrolla en una Introducción y seis capítulos que estructuran el contenido práctico del mismo, estudia el entorno socio-cultural, económico y geográfico, y plantea el análisis comparativo que sostiene la investigación propuesta.

En primer lugar definiremos, con ayuda de las autoridades referenciadas, los conceptos generales y concretos que utilizaremos en nuestro trabajo: Globalización, Mercado Internacional, Regionalismo y sus diferentes tipos, y las teorías y procesos de integración regional que fundamentaran la teoría general que implementaremos en este estudio. En este apartado se realizará un análisis crítico de las principales teorías que han marcado el pensamiento en la materia en el Siglo XX, especialmente a partir de su segunda mitad: Teoría realista, neorrealista, utópica, regionalismo dominó, Hermest Haas, Keohane, Nye, Kaiser, Burton, Coplin, Mills, O'Leary, etc.

Recordemos que, según nuestra hipótesis, el TLCAN es una integración económica de tipo político – estratégico que se encuentra vinculado en la región Asiática de la Cuenca del Pacífico, originando el “*nuevo asianismo*”, que se caracteriza por la adopción del Regionalismo Estratégico y defensa de lo regional, elementos que antes no importaban, y ahora son comunes en los esquemas de integración regional que se están gestando en el Este Asiático.

En el Capítulo II se establecen las características culturales y económicas de la región Asia Pacífico, sus condicionantes históricos, religiosos, sociales, que siendo muchos y muy diversos, incluso contradictorios en ciertas características, forman una unidad en la diversidad, aunque sólo sea por contraposición a otras estructuras culturales y socio-económicas.

Porque todos estos factores han incidido en la política económica y comercial de los países componentes del área sujeto de estudio, área que por otra parte, bajo una perspectiva económica, se caracteriza, en su mayor parte, en que carece de recursos naturales que les permitan disponer de ventajas comparativas naturales;

dependiendo, pues, de sus recursos en hombres, del desarrollo económico que cada país, y la región en conjunto, que les permita utilizar como ventaja comparativa. Y ha sido la iniciativa privada la que inició el proceso de desarrollo económico interregional (Regionalismo Dominó). Aunque también es cierto que el papel del Estado fue fundamental para su logro, ya que diseñó políticas para implementarlo y proporcionó estímulos para favorecerlo.

Siguiendo a López Villafañe, creemos que se creó un apoyo especial para el desarrollo de tecnología, el objetivo era el de obtener tecnología que sirviera como ventaja competitiva, y fue en este sentido que la transferencia de tecnología jugó un papel importante en la industrialización de los países de esta región. Con este objetivo en un principio se produjo debate y se creó conciencia colectiva sobre los beneficios de importar ideas y conocimientos, luego se pasó a los hechos y a la asimilación de esta tecnología para luego imitarla, después de esto vinieron los procesos de adaptación de tecnologías sencillas a condiciones locales y luego la creación de tecnologías propias. A estas formas de construir la aceptación social de los proyectos mediante información generadora de opiniones y auto-percepción grupal se le conoce como Proceso Epistemológico. Cabe indicar que no fue un proceso estándar en todos los países de Asia Pacífico.

El Este Asiático es una región muy compleja tanto en lo geográfico y poblacional, como en su grado de desarrollo, organización política, historia y cultura entre otros, debe aclararse que no se puede ser exhaustivo, de manera tal que únicamente se han elegido aquellas referencias que se relacionan con el presente estudio.

El objeto de este Marco documental en relación con la investigación es el de mostrar que la visión académica promovida por el FMI evidencia que la cultura asiática es favorable al Regionalismo Abierto y que antes del TLCAN tanto los sistemas políticos como los movimientos comerciales, se caracterizaron por la dependencia dominante de EE.UU., motivo por el que el TLCAN modificó sustancialmente las relaciones de este país con naciones de Asia Pacífico.

En resumen, se establecen las principales características culturales y

económicas del Este Asiático, además se aborda el tema de la cooperación económica en esta región. El desarrollo permite comprender, que los valores culturales, sobre todo los religiosos, han perneado la forma de vida de la población y que en consecuencia han jugado un papel de gran importancia en la definición política, económica y comercial en los países de la región; desde la perspectiva económica se ha establecido que una de las principales características de la mayoría de los países de Asia-Pacífico es que no cuentan con recursos naturales a su disposición⁶, que del aprovechamiento de las pocas ventajas comparativas y creación de ventajas competitivas dependió el desarrollo económico de la región, y que han sido empresas privadas las que iniciaron con el proceso de desarrollo económico interregional (Regionalismo Dominó), aunque el papel del Estado fue fundamental para lograrlo porque diseño políticas y estímulos gubernamentales⁷. Algunos gobiernos locales han aceptado cómodamente la opinión comparativa que señala su carencia de recursos naturales para verse subsidiados por capitales extranjeros que los explotan.

En el capítulo III se analiza el vínculo TLCAN en el Foro de Cooperación Económica del Asia Pacífico (APEC) y los principales acuerdos integradores de la región, aunque evidentemente este último, que ya hemos analizado en profundidad en el Marco Teórico, se centrará exclusivamente en su relación con la región Asia Pacífico y los anteriores acuerdos citados.

El análisis atiende, especialmente, los logros y crisis del APEC. Todo este estudio desarrollado en el Capítulo III, nos conducirá a comprender mejor los vínculos del TLCAN en el área Asia Pacífico, pues la economía, y quizás más la globalizada,

⁶ Excepto algunos países como Malasia que cuenta con algunas ventajas comparativas en recursos naturales como por ejemplo caucho o aceite de palma.

⁷ Se creó un apoyo especial para el desarrollo de tecnología, el objetivo era el de obtener tecnología que sirviera como ventaja competitiva, y fue en este sentido que la transferencia de tecnología jugó un papel importante en la industrialización de los países de esta región, con este objetivo en un principio se produjo debate y se creó conciencia colectiva sobre los beneficios de importar ideas y conocimientos, luego se pasó a los hechos y a la asimilación de esta tecnología para luego imitarla, después de esto vienen procesos de adaptación de tecnologías sencillas a condiciones locales y luego la creación de tecnologías propias, cabe anotar que no fue un proceso estándar en todos los países de Asia Pacífico (López Villafañe, 1999).

no deja de ser un continuo en el que es necesario considerar, no sólo como hemos indicado anteriormente, los condicionantes de los entornos culturales, sociales, geográficos y los propiamente económicos sino también los antecedentes propiamente evolutivos de las situaciones económicas y comerciales, de desarrollo y políticas de los países en concreto y de la región en general, para relacionarlos con la propuesta citada anteriormente de Palacios y la “lógica múltiple” de las relaciones nacionalistas, internacionales, transnacionales y a-nacionales con la cual es fácil describir pero no es posible explicar, las visiones imperialistas y totalitarias del regionalismo para justificar al mercado global.

El TLCAN y los Vínculos Comerciales en el Este Asiático es el tema del Capítulo IV. La importancia de dicho impacto está en las cifras facilitadas por la OMC en su Informe de 2003 sobre el intercambio comercial dentro del TLCAN: 57,000 millones de dólares en exportaciones y 59,000 millones de dólares en importaciones en 1994 a 140,000 y 118,000 millones de dólares respectivamente en el año 2001, lo que indica que las exportaciones crecieron en más de un 114%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 110%.

Es posible que las estadísticas sólo reflejen la parte económica del vínculo, y no entren a valorar otros factores y elementos que conforman una sociedad. Pero en este caso, las cifras son de tal magnitud que las entendemos como importantes, y más en este capítulo, donde la aportación de datos económicos, macroeconómicos más bien, son estructurados en tablas y gráficos nos permiten explicar lo que ha supuesto el TLCAN para la región y esencialmente para México. No debemos olvidar que con el TLCAN EE.UU. se convirtió en el principal mercado de destino para las exportaciones de México con una participación que pasó de 83 % del total de exportaciones al mundo en 1993, a una participación de 89% en 2003. De la misma forma, EE.UU. consolidó su posición de principal proveedor para México, sin embargo su participación con respecto a las importaciones desde el mundo ha disminuido en un 71% en 1993 a 64% en 2003 (Almanaque Mundial, 2004).

Desde luego, el objeto del capítulo es el estudio de los vínculos comerciales

TLCAN-Este Asiático, pero mal se entendería, a nuestro juicio, tal vínculo sin estos antecedentes sobre el mismo en nuestra economía.

Los vínculos del TLCAN en el comercio de las economías de Asia Pacífico tiene dos fases en cadena; en principio un decremento en sus niveles de exportación hacia EE.UU. y en consecuencia un *incremento en el comercio interregional*, como podrá observarse en las estadísticas que se presentan. Este efecto tiene su origen en la apertura que los países de la región tuvieron en el mercado de EE.UU. que dio lugar a una integración *regional económica relativamente débil asiática*.

De hecho, el vínculo comercial del TLCAN en Asia Pacífico se hizo evidente desde que las negociaciones del TLCAN habían finalizado (1992), porque en ese mismo tiempo se registró una intensidad relativamente alta de comercio intra-regional. Evenett y colaboradores señalan que la intensidad de comercio dentro de la región se incrementó marcadamente en el periodo de 1995 al 2001.

Los intercambios comerciales de Asia Pacífico en su conjunto son cada vez más interregionales, se comprueba que desde la instauración del TLCAN el peso de Asia Pacífico como destino de sus propias exportaciones aumentó del 42% al 49%, en contraste disminuye con las proporciones destinadas a América del Norte (del 28% a 26%), y con la UE (del 19% al 16%).

Estudiamos, pues, en este capítulo dicho vínculo en el área citada y también con respecto al PIB, IED y la integración regional y las relaciones del TLCAN en de dicha región Asia Pacífico, sin olvidar ni por un momento, la relación política y, especialmente, el impacto social que, en definitiva, es el que configura la verdadera influencia y las mejores o peores consecuencias.

El primer estímulo del TLCAN que se estudia es el intercambio comercial, el segundo son los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), el tercero es la integración regional. Se trata de verificar hasta qué grado el TLCAN ha conducido a los países de la región de Asia Pacífico a intensificar su acercamiento económico y político. La integración regional se interpreta en los efectos culturales que el TLCAN ha tenido en la región. El cuarto y último impulso a evaluar es la gestión política para lo cual se toman como base del análisis los países líderes de la región Japón

China y los países ANSEA, que además en su momento fueron los que desconfiaron del TLCAN. Además, se incluye un apartado que se refiere a las ventajas que en la actualidad representa el TLCAN para los países asiáticos.

Se constata que existe un alto grado de vinculación del TLCAN en el Este Asiático, que se evidencia con la desviación del comercio que provocó la incorporación de México al CUSFTA, esta desviación generó una serie de cambios en los patrones comerciales y de inversión en los países de Asia Pacífico, que a su vez fortalecieron su acercamiento interregional en términos políticos y económicos, dando lugar a un dinámico proceso de integración, que cada vez más va en dirección al Regionalismo Estratégico.

Igualmente se ha comprobado que la IED y el comercio a partir del TLCAN han llegado a ser cada vez más regionales, tanto en Asia como en Norteamérica. De tal forma que la IED de Japón cubrió prácticamente la región y al combinarse con la IED de Taiwán, Singapur y Corea del Sur, sostuvieron el crecimiento de un gran número de redes de producción a través del Pacífico Asiático que igualmente han servido para integrar a la región.

El capítulo V es referente a los acuerdos estrictamente regionales, la evaluación del impacto del TLCAN, los agentes informales que han influido en la integración regional asiática, y los llamados triángulos de crecimiento.

Porque creemos que dichos triángulos de crecimiento representan una hazaña económica transnacional que va de la producción industrial al turismo. A través de estos mecanismos, las economías con diferentes dotaciones de factores de producción comparten servicios, mano de obra, capital, recursos naturales, bienes y esfuerzos de mercado, de acuerdo a las eficiencias existentes dentro de sus fronteras individuales. Uno de los principales requerimientos necesarios para su establecimiento es la existencia de complementariedad económica entre sus miembros. Las diferencias en las dotaciones de factores productivos deben ser de tal magnitud que la cooperación entre países resulte mutuamente benéfica.

El capítulo VI desarrolla el trabajo de investigación que hemos planteado, sobre

la base de analizar tres tipos de economía diferentes y a la vez próximas, que parten de supuestos distintos y de tres realidades sociales, culturales y demográficas que tampoco son demasiado comparables, pero que conforman, junto con otros países y sociedades, un área geográfica y económica sujeto de este estudio.

Los tres países elegidos para este estudio son: Japón, China y Corea del Sur. Y las variables que se emplean, así como los indicadores utilizados, son los mismos en los tres casos para establecer unas conclusiones que si, con toda seguridad, son diferentes para cada uno de los países, configuran un cuadro relacional útil para el propósito que nos hemos fijado y los objetivos que se han planteado.

En el Anexo 2, se desarrolla la historia del TLCAN, sus orígenes, consecuencias y características. El por qué del TLCAN bajo la perspectiva de los EE.UU, de Canadá y de México, sus valedores y sus detractores, los borradores que sirvieron de base al texto definitivo y las diferencias con el mismo, consecuencias de las presiones sociales y económicas.

Además se incluye un apartado que hace referencia a la actitud que durante las negociaciones del mismo manifestaron algunos de los países de Asia Pacífico, y se analiza la evolución económica desde la perspectiva previa y posterior a la creación del TLCAN, para comprobar hasta qué grado la hipótesis es válida. La metodología que se sigue para el desarrollo del Capítulo es la siguiente; una primera parte aborda el análisis del proceso de negociación del TLCAN, en una segunda se evidencian las reacciones manifiestas y latentes de los gobiernos y grupos sociales asiáticos, aunque se puede adelantar que en las naciones de Asia Pacífico no hubo manifestación alguna contra el TLCAN de parte de sindicatos⁸ o de organizaciones civiles por el desinterés que en ese momento les representaba, aunque algunos gobiernos como el de Japón, China y los del ANSEA sí manifestaron su

⁸ A partir de 1998 – después del TLCAN y de la crisis financiera- las pérdidas de empleo comienzan a ser consideradas como algo inevitable que viene con el proceso de globalización. En movimientos masivos de protesta en los que han participado decenas de miles de trabajadores en China, Tailandia, Indonesia y Filipinas se está exigiendo "el derecho al trabajo" como un derecho básico. (Elizabeth Tang 1999; 3) Los trabajadores en Asia se han ido organizando paulatinamente para resistir el modelo neoliberal de la globalización.

desaprobación y temor.

La estructura del estudio se basa en los Antecedentes socio-económicos, la integración de cada país en el Área Asia Pacífico, los valores económicos comparativos, y el impacto de TLCAN en cada uno de dichos países.

En el apartado de Metodología se establecen las variables y los indicadores que utilizamos en el estudio. Así como los datos obtenidos y su valoración en los resúmenes.

Y terminamos con unas conclusiones que conforman los objetivos últimos del trabajo: describir e interpretar el impacto del TLCAN en Asia Pacífico a partir de la dependencia comercial y política existente entre los países de esta región con EE.UU. en el momento del establecimiento del TLCAN. Identificando ciertos indicadores como vínculos de las integraciones regionales, ubicándolos en cada economía nacionalista, y comparando sus comportamientos evolutivos en el TLCAN y el ANSEA.

La investigación ha exhibido resultados que en su inicio y planificación no se consideraban, un ejemplo es el uso del TLCAN como instrumento de EE.UU. para recomponer la correlación internacional de fuerzas y reconstruir su liderazgo que perdió en los años ochenta, y que igualmente es una respuesta tanto a la formación de la UE, y sobre todo a la consolidación de los NIC'S. Además de mostrar a los NIC'S su poder hegemónico, EE.UU. deseaba aprovechar las políticas de apertura comercial establecidas por el gobierno de México y asegurar un mercado estable para sus exportaciones, la posibilidad de invertir en la exploración de recursos, y la estructuración encubierta a mediano plazo de proyectos transnacionales para la generación de electricidad, también buscaba acceso sin obstáculos al mercado laboral de México, caracterizado por su bajo costo y buena preparación de mano de obra, además de fortalecer la competitividad de su industria manufacturera.

Sin embargo, las estrategias de las empresas asiáticas en México se han modificado a partir de la creación del TLCAN; una nueva tendencia que consiste en el arribo de capitales asiáticos para enfrentar la competencia en el mercado de

Norteamérica y utilizar a México como extensión de las cadenas productivas instaladas en Asia. Se trata de un proceso nuevo en el mercado mexicano, en el que en cierta medida se estaría repitiendo el patrón adoptado por Japón en los setenta y ochenta para enfrentar las barreras proteccionistas y reducir fricciones comerciales con EE.UU.. De esta manera, las reglas de origen para la producción en Norteamérica han atraído a empresas asiáticas para defender su participación en los mercados de Norteamérica.

Como puede observarse, dos son las variables de estudio que abarca esta investigación, a fin de interpretar los modelos de integración regional y conocer el peso del TLCAN en la región de Asia Pacífico. Una es el TLCAN, la otra es Asia Pacífico.

No obstante, lo establece el Regionalismo Dominó, el surgimiento de la cooperación regional se ha debido más al impulso de empresas transnacionales. Asimismo, es de resaltar el hecho que los países asiáticos se embarcaron y tuvieron éxito en la aplicación de modelos de exportación como producto de reestructuraciones industriales en Japón primero y luego en las otras economías avanzadas de la región, logrando impulsar el crecimiento de mercados en su propia región y penetrar en los externos, en especial en el mercado de EE.UU., que actuó como gran consumidor de bienes provenientes de esta región. Además, la región de Asia Pacífico se encuentra en una etapa muy importante en la que ya no solo mercados externos serán cruciales para su desarrollo, sino también el crecimiento de los mercados internos y el aumento del comercio interregional. Lo mismo sucede con la inversión, cuyos montos principales provienen de la misma área.

Otro aspecto importante que no se tenía contemplado al iniciar la investigación es el referente al impacto del TLCAN en APEC. En un principio se consideró que dicho impacto no se había dado al interior de APEC, pero los datos obtenidos en la investigación demuestran que el TLCAN tuvo un gran impacto en APEC, al grado que el obstáculo más significativo en APEC entre los países asiáticos con EE.UU., fue cómo aplicar el regionalismo abierto conforme al principio de Nación Más favorecida (NMF) que constituye el precepto más importante del orden multilateral comercial (GATT / OMC), principio que después del TLCAN ha sido aceptado y hasta aplicado,

sobre todo en los países del ANSEA Free Trade Agreement (AFTA).

El Regionalismo Abierto que caracterizó a este organismo ha fallado por la intervención e inclusión forzada de EE.UU., en menor medida por el surgimiento de la UE, pero sobre todo por el TLCAN, de tal forma que los países asiáticos no han evitado que se desarrollen esquemas de integración regional exclusivos o estrechos en Asia Pacífico, instaurando a partir del TLCAN varios arreglos subregionales que han establecido reglas y modalidades diferentes de liberación comercial.

Mientras las condiciones prevalecientes en las economías nacionales, regional y global fueron favorables al proceso de apertura unilateral, las economías asiáticas del Pacífico no requirieron de acuerdos intergubernamentales para encauzar los procesos económicos. Sin embargo el TLCAN y la crisis de 1997 obligaron a los gobiernos asiáticos a cobrar conciencia del desfase existente, provocado por el sistema monetario internacional y la ausencia de regulación mundial para el movimiento de capitales, entre los procesos de consolidación de la economía global y de integración de la economía regional y su capacidad de intervención sobre los procesos económicos.

Además, las revisiones hechas a las Reuniones Ministeriales y las correspondientes a la de Líderes de Economías APEC confirman que el impacto del TLCAN se dio, e incluso modificó al APEC. como se ha expuesto en este análisis. La respuesta de los líderes de las economías de APEC ha sido la actualización r y la expansión de la agenda del Foro, olvidando su oposición inicial a los bloques comerciales cerrados, iniciando de esta forma la firma de TLC's con economías de su región inmediata y con otras fuera de su tradicional zona de influencia. El impacto TLCAN en APEC se refleja de la siguiente forma:

- Se ha impuesto la opción por los TLC's para alcanzar sus objetivos de liberalización y facilitación del comercio y la inversión.
- En consecuencia, APEC se ha transformado en un marco facilitador del diálogo político de alto nivel, ya que la reunión anual de los líderes de las

economías, sirve para intercambiar ideas sobre la problemática política y la económico- comercial.

- La propuesta de una agenda comercial Trans – Pacífica y de un Tratado de libre de Comercio de Asia Pacífico, sin duda representan una tendencia para aprovechar la experiencia de la red de TLC's vigentes entre la economías de APEC.

En general, se observa que a partir del TLCAN los países de Asia Pacífico han comprendido que el comercio no es suficiente para tener una región unida, circunstancia que los ha llevado al fortalecimiento de sus valores culturales y sus relaciones políticas.

Para llegar a los resultados que se presentan fue necesario llevar una secuencia metodológica de tipo inductivo que permitiera evidenciar y conocer el impacto del TLCAN en Asia Pacífico. El objetivo fue verificar la validez de la hipótesis, de tal forma que entendiendo al TLCAN como un proceso de integración de Regionalismo Estratégico se hacía necesario abordar en un primer Marco de referencia el tema de la globalización y el regionalismo para definir el objeto de estudio y su contexto internacional, revelando las incoherencias especulativas de las teorías aducidas para esta tarea académica, y descubriendo la urgencia intelectual para revisar, redefinir o redimensionar el concepto de Estado-nación así como los aparatos monetarios y los sistemas jurídicos comerciales en sus niveles nacional / internacional / transnacional / a-nacional.

De la globalización se ha planteado que ésta no es mundialización, porque no ha conseguido la integración económica de todo el planeta, supuesto accesible tal vez con la instauración de una *moneda mundial* no nacionalista, que implicaría regular los servicios bancarios y financieros con *jurisprudencia mundial*. Lo que más bien se ha generado es la creación de grandes bloques económicos regionales como la UE, el TLCAN y una gran cantidad de iniciativas de integración tanto de tipo bilateral como multilaterales en el mundo entero. La formación de bloques económicos regionales es

quizá una etapa necesaria de la futura integración económica mundial, pero en las condiciones actuales parece que está determinada en mayor medida por el desequilibrio en el desarrollo impuesto corruptamente por empresas de los principales países capitalistas contemporáneos. De tal forma que ha imperado el Regionalismo Estratégico sobre el Regionalismo Abierto, en gran parte explicado por la Teoría Neorrealista.

Respecto a los conceptos de Regionalismo Abierto y Estratégico, debe señalarse que la noción de Regionalismo Abierto se originó precisamente en el contexto de la ingenua ética budista de la cooperación económica entre los países de Asia Pacífico en la década de 1970 y se opone al Regionalismo Estratégico producto de la excluyente ética calvinista, que alude a una estrategia de desarrollo basada en mercados protegidos con el objetivo fundamental de crear bloques económicos regionales para asumir poder de mercado. En el Regionalismo Abierto, la apertura preferencial es practicada por gobiernos que profesan su compromiso con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio, y consiste en la construcción de bloques económicos regionales, con la voluntad de que dicho bloque colabore en la creación de acuerdos de liberalización de la economía Internacional.

Se dice que independientemente al discurso, el concepto de Regionalismo Abierto, según la literatura, contiene una contradicción implícita: por necesidad el regionalismo implica ciertas características discriminatorias que ofrecen beneficios exclusivos a los países participantes; en su primitiva percepción de límite identitario que incluye fácilmente a los vecinos territoriales, sin preocuparse por ignotos distantes a los vehículos tradicionales de su cultura reside su razón de ser.

Finalmente, se verifica la validez de la hipótesis discurrida dentro del marco teórico aceptado metodológicamente y sujeto al análisis crítico del argumento, resultando que al ser el TLCAN una integración de Regionalismo Estratégico, ha chocado con la visión de Regionalismo Abierto que definió a la región del Asia Pacífico, y que es en la integración regional donde se concentra el impacto que en lo cultural, político, comercial y económico ha tenido el TLCAN en la región de Asia Pacífico, ya que se dirige cada vez más al Regionalismo Estratégico.

Consecuentemente se observa que:

A) Antes del TLCAN los esfuerzos de integración en Asia Pacífico se caracterizaron por ser, en lo general, procesos informales al margen de todo arreglo institucional, se hablaba de Regionalismo Abierto y un ejemplo es APEC, pero después del TLCAN esta actitud asiática se transformó y surgió el “*modo asiático*”, actitud ideológico política económica que tiene como característica la defensa de los valores asiáticos y adopción del modelo de Regionalismo Estratégico (AFTA).

B) Un dinámico proceso de integración regional ha resultado en una mayor integración económica y política. Esta integración regional se intensificó prácticamente con los flujos de comercio e inversión provenientes de la misma región, que con el TLCAN el mercado de EE.UU. ya no recibió. De tal forma que el TLCAN ha hecho más interdependientes a las economías de la región, estos países se han acercado con sus vecinos aprovechando las ventajas de la cercanía geográfica, yendo cada vez más en dirección a la institucionalización y adoptando el Regionalismo Estratégico en sus procesos de integración y cooperación, de tal forma que la integración regional en Asia Pacífico ha seguido una lógica subregional: el Noroeste está más integrado y cercano comercialmente a EE.UU., mientras que el Sudeste está más integrado y comercialmente más unido a la UE.

C) Los procesos de integración comercial, económica y política en la región Asia Pacífico que se han generado a partir del TLCAN se acercan más al modelo de Regionalismo Estratégico, que ha sido impulsado por los intereses mercantilistas que se han explicado a través de las Teorías del Neorrealismo y el Regionalismo tipo Dominó, ya que durante mucho tiempo los países de dicha región fueron relativamente inmunes a la creciente tendencia regionalista, pero a partir de las presiones políticas y de la dinámica de competencia económica mercantilista provenientes del TLCAN y de la UE se han adoptado acuerdos de integración

regional cercanas al multilateralismo. Estos acuerdos, a pesar de tener idiomas y características socio – culturales y regímenes económicos y políticos diferentes están caminado con rumbo a la integración económica y política.

Introducción

Los Estados ya no pueden dirigir las economías como si fueran un bien nacional, es seguro que la ciencia y la tecnología han reducido la importancia de las fronteras. No se pueden controlar las fronteras a nivel económico porque las fuentes de poder sean la ciencia y la tecnología, que no son nacionales sino globales... Es evidente que las fronteras han perdido su importancia... Hoy en día el territorio no es fuente de poder, son la ciencia y las tecnologías las que cuentan (Péres, 1998; 3).

Para la mayoría de los economistas y políticos actuales el panorama de la complejidad del Fenómeno Económico, sus sistemas y la inmutabilidad del proceso, se reduce exclusivamente a mirar uno de los tres ejes en la cuenca de atracción social que es la interdependencia humana.

Atentos al elemento simbólico, de la moneda, la relación entre el individuo y el grupo, olvidan que con ella facilitamos la producción, distribución y consumo de los satisfactores. Representa a cualquier duplo satisfactor/necesidad, pero en sí, no es lo que simboliza.

Absortos en sus especulaciones administrativas de las ventajas-ganancia, no se percatan que el origen y destino del poder subjetivo es la corporeidad, y que el territorio es para el grupo lo que el cuerpo para el individuo, en la superficie planetaria se ejerce el poder y desde ella se obtiene poder.

La sociedad de la tecnología y la comunicación ha transformado nuestras sociedades e introducido en una nueva dinámica de intercambios científicos, tecnológicos, comerciales y culturales. Y si bien estos intercambios afectan a casi todos los ambientes esenciales de nuestras vidas- religión, finanzas, profesiones, arte, deporte, patrones de consumo e incluso actividades criminales-, globalizándolos e intercomunicándolos, no todo el planeta está incluido en este sistema global.

Por otra parte los fenómenos de globalización no son nuevos ni recientes, la globalización en marcos geográficos más o menos extensos se ha dado en casi todas las épocas y en aspectos conceptuales- arte, religión- aún con más frecuencia y

ámbitos más extensos. Y aún en estos aspectos conceptuales el ejemplo más claro en lo que a la cultura se refiere, es el caso de las Universidades, que desde el siglo XIII tuvieron vocaciones universal, intentaron globalizar la cultura- cosa que durante siglos lograron- e intercambiaron información y conocimientos sobre la base de un idioma común: el latín.

“...Lo universal nos remite a un todo constituido generalmente de ideas y valores; lo mundial, en cambio, concierne directamente a Tierra y de hecho, ya en el siglo XVI se hablaba del comercio mundial y, lo global, sugiere la idea de totalidad, cualquiera que sea el ámbito de aplicación: economía, ecología, etc.: “ Universal”, “mundial” y “ global” nos remiten así a tres tipos de instituciones que han caracterizado simultáneamente, según condiciones variables, el lugar y el periodo, la vida de nuestras sociedades: Iglesia, Estado, corporacion(es)”. (Ianni, 1997; 78)

La liberación de las economías nacionales, el fortalecimiento de los regímenes (básicamente liberales) en el comercio y finanzas internacionales, y la transnacionalización de las estructuras corporativas han contribuido al crecimiento acelerado del mercado y la integración económica y política. De esta forma, el tema de la integración económica y la regionalización se han tornado cada vez más importantes en el contexto de la situación actual y en las perspectivas de la economía mundial. Junto con la Globalización, la integración se conforma como uno de los elementos más característicos de la economía internacional de hoy y del futuro, según indican las tendencias que pueden avizorarse.

Tres procesos independientes han coincidido en una coyuntura histórica y han coadyuvado a la formación de estructuras socioeconómicas y socioculturales globales interdependientes: a) la revolución tecnológica de la información; b) la crisis económica del capitalismo y del estatismo y c) la presencia de movimientos socioculturales como los referidos a los derechos humanos, la ecología, el feminismo, el autoritarismo, etc.

(Castells, 1998)

Por la importancia que tiene el fenómeno de la globalización y del Regionalismo en el contexto internacional actual, en este Capítulo se plantea una definición de dichos conceptos, después de hacer un repaso histórico de sus orígenes. Asimismo, se aborda y define el Regionalismo, y se expone el Marco Teórico que fundamenta y explica la hipótesis planteada para esta investigación.

Recordemos que, siguiendo la hipótesis planteada, el TLCAN es una integración económica de tipo político – estratégico con un gran impacto en la región Asiática de la Cuenca del Pacífico, originando el “nuevo asianismo” que se caracteriza por la adopción del Regionalismo Estratégico y defensa de lo regional, elementos comunes en los esquemas de integración regional que se están gestando en Asia Pacifico.

El análisis parte de la perspectiva de la Teoría Neorrealista y del Regionalismo Dominó (Evenent, Venables y Winters, 2004) Se intentara constatar que el principal motivo de la integración regional en Asia Pacifico ha sido el TLCAN.

Referencias

De entre las teorías de estudio de las relaciones internacionales, para esta investigación se adoptan las correspondientes al Neorrealismo y Regionalismo Dominó. La primera sostiene que los procesos de integración regional se dan por tres razones; a) factores geopolíticos que chocaron en ese continente después de la II Guerra Mundial, b) presión persistente de EE.UU. durante la Guerra Fría, y c) motivaciones mercantilistas. Estas mismas razones se esgrimen para explicar los procesos mundiales de integración, como es el caso particular de la UE.

El Neorrealismo nace de la Teoría Realista⁹. Sus fundamentos se pueden encontrar desde el mundo antiguo hasta el siglo XX. Esta teoría dominó en el estudio

⁹ Los realistas piensan que las actuaciones de cada nación tienen una gran influencia sobre las relaciones internacionales y creen que las naciones actúan racionalmente, no de modo impulsivo, y que

de las relaciones internacionales desde finales de la II Guerra Mundial hasta los primeros años de los ochentas. En el centro de la Teoría Realista existen muchas posiciones que constituyen el paradigma que forma las bases del desarrollo teórico de ese periodo. Estas son:

- 1.- Que el sistema internacional está basado en el Estado-nación como actores fundamentales;
- 2.- Que la política internacional es esencialmente conflictiva, una lucha por el poder en un estadio anárquico en el que los –Estado -nación inevitablemente utilizan sus habilidades para sobrevivir;
- 3.- La condición de soberanía legal en todos los Estados - nación existente.
- 4.- Que los Estados son actores racionales caracterizados por el proceso de toma de decisiones que los guía a escoger para maximizar el interés nacional; y
- 5.- Que el poder es el concepto más importante tanto para explicar como para predecir la conducta del Estado.

La Teoría Realista ha estado en el centro de la discusión sobre política internacional en EE.UU. por más de 50 años. Para esta teoría, el hecho de que los gobiernos actúen racionalmente significa que tienen preferencias consistentes y

sopesan las ventajas e inconvenientes de sus elecciones antes de inclinarse por una de ellas. Según la teoría realista, los países no se mueven por influencias psicológicas o culturales. Al contrario, actúan con el convencimiento de que están en un mundo en el que no existe un gobierno central al que las naciones puedan apelar para pedir justicia o protección. Sin esa autoridad superior, las naciones deben protegerse y cuidar de sus propios intereses. Los realistas creen que estas características son aplicables a todas las naciones que han existido a lo largo de la historia. En consecuencia, los realistas creen que las relaciones internacionales están influidas sobre todo por el poder militar y la seguridad internacional. Consideran que la fuerza militar es la característica más importante de cualquier Estado. Otras características, como la riqueza, la población o los principios morales, son fundamentales, sólo porque inciden de modo directo en la fortaleza militar. Valoran el comercio internacional como una fuente potencial de poder, porque las naciones pueden acumular riqueza controlándolo. Creen que el “poder relativo” de una nación comparado con el de otras es más importante que el bienestar de sus ciudadanos. En un mundo donde la posibilidad de una guerra está siempre presente, ganar está por encima de todo.

ordenadas y calculan los costos y beneficios de todas las alternativas políticas a fin de maximizar su utilidad a la luz de las preferencias y percepciones prevalecientes sobre la naturaleza de la realidad.

Para el estudioso moderno de la realidad económica mundial quedan claras dos carencias de la hipótesis Neo realista.

La primera es ontológica. Los estados nación no son entes autárquicos, ni independientes. Son abstracciones donde confluyen seis elementos (territorio y población, leyes y gobierno, lengua y costumbres) unidos a una intención grupal de conciencia identitaria. Por lo mismo las relaciones de interdependencia entre los estados son reguladas por la razonabilidad compartida y explícita, mas no por una racionalidad íntima y aislada.

La segunda carencia es epistemológica. Toda realidad se construye y articula verbalmente; por lo mismo, las relaciones de poder sólo existen como proyectos comunicables de realidad, para adaptar las realidades percibidas a las realidades deseadas o para rehacer proyectos de realidad. La comunicación de los proyectos permite la confluencia circunstancial de intenciones sin el uso de la fuerza, momento triunfal de la inteligencia creadora y el pensamiento crítico cuando se instalan en el ejercicio el poder.

El realismo representa dos facetas: una crítica y una alternativa conocida como la Teoría Utópica del pensamiento Realista, basado en un sistema internacional, cuya característica definitoria es la anarquía, mismo que simboliza la ausencia de toda autoridad legal. Según esto, la esencia de soberanía es la igualdad legal de los Estados, pues éstos existen en una condición de soberanía, no existe una autoridad superior al Estado, aunque los Estados no son iguales en habilidades, y riquezas naturales, tampoco lo son en aspectos culturales, sociales, económicos y políticos. Algunos países tienen considerable manejo de sus situaciones, otros tienen un insignificante poder. Desconcertante argumentación donde la igualdad natural de los estados es desigual por naturaleza, y la esencia legal de sus soberanías es precisamente la ausencia de ley.

Como se ha dicho, el pensamiento utópico describe un mundo sin poder. En

contraparte, el pensamiento Realista trata de describir un mundo que se dice existe y teóricamente le concede importancia central al poder, difiriendo en su importancia. Ambas visiones confunden poder con ley, y causa esencial con diferencias accidentales.

Desde mediados de la década de los sesenta y fundamentalmente a partir de la década de los años setenta, varios investigadores empezaron a cuestionar las hipótesis realistas y a proponer un nuevo enfoque para abordar el estudio de la política internacional, comúnmente conocido como Relaciones Transnacionales y Políticas de Fondo.

En 1964 Hernest Haas planteó el supuesto de que sólo los estados-Nación son actores en política internacional, a partir de 1971 Keohane, Nye (1988) y otros estudiosos como Kaiser, Burton, Coplin, Mills y O'Leary cuestionaron los supuestos realistas de que el Estado sea el principal actor en las relaciones internacionales, el que la política mundial sea esencialmente una lucha por el poder, y la calidad unitaria del Estado¹⁰.

La crítica se basa en tres elementos: la aparición de actores no estatales o transnacionales independientes, es decir, aquellos que no pertenecen a ningún Estado, definiendo la a-nacionalidad de los capitales. En particular, apuntan el

¹⁰ Keohane y Nye critican los enfoques tradicionales de la política mundial y demuestran la relevancia de una organización internacional concebida con la mayor amplitud posible; cuestionan el paradigma dominante "estado céntrico" al enfocarse en dos elementos: el surgimiento de los actores transnacionales independientes y la presencia de áreas problemáticas de fondo de diversas que no se conforman al comportamiento de las políticas del poder. En 1971 Karl Kaiser examino algunas de las implicaciones radicales de la integración y afirmó que ciertas formas interdependientes e integración son medios de penetración que socavan la nación de estado-nación independiente y unitario. A finales de la década de los sesenta y principios de los setenta Burton (1968) afirmaba que los estados no son únicos actores unitarios. Sostenía que el mapa geográfico de las naciones-estado del mundo no capta adecuadamente los vínculos ni las transacciones que dan forma a la sociedad mundial ya que no se ven afectados, por límites estatales ni por nociones de soberanía. William D Coplin (1974) y Michael K.O Leary lanzaron un ataque al paradigma realista una base diferente: afirmaron que ignoraba la importancia de las cuestiones de fondo. Desde su punto de vista la verdadera falla del programa del paradigma consistía en sostener que la política internacional es una lucha por el poder y por la paz que ello supone que el mundo es unidimensional y que solamente existe un problema de fondo. Coplin y O' Leary afirmaban que el comportamiento varia según el área a las que pertenece la cuestión de fondo y que, en algunos casos, como en la guerra Fría, refleja en ciertos puntos el enfoque de las políticas del poder, y en otros asuntos, como las ley del mar, consiste en un comportamiento que no puede explicarse fácilmente desde el enfoque de políticas del poder.

impacto de corporaciones multinacionales que tienen repercusiones primordiales en la conducción de la política mundial. Agregan a su análisis la existencia de áreas problemáticas de fondo que no se conforman al comportamiento de las políticas del poder donde, en ocasiones, los actores transnacionales juegan un papel más importante que los Estados – nación, identificando las empresas y corporaciones de capital. Consideran también que la creciente interdependencia abate la independencia de los Estados - nación y su calidad unitaria. Keohane y Nye intentaron formular un enfoque que abarcara con la mayor amplitud posible el análisis de la organización internacional. Sin embargo, según sus críticos, no lo consiguieron porque si bien produjeron un marco de referencia para investigar una nueva fuerza política mundial no lograron construir una nueva teoría “No Realista”. En su libro *Poder e interferencia* publicado en 1977 Keohane y Nye (1988) no llegan a formular una nueva teoría, más bien yuxtaponen las políticas de poder y las relaciones transnacionales como dos paradigmas ideales, ninguno de los cuales resulta siempre comprobable. Tales esfuerzos nos empujan a redimensionar el concepto de Estado Nación para despojarlo de aparatos y funciones del Estado Monárquico, y pensar un concepto que reduzca las distancias administrativas permitiendo la participación individual en la toma de decisiones políticas, otorgándole el control de las consecuencias de lo decidido. Esta línea de investigación nos obliga a aceptar hipótesis evolutivas que unifiquen científicamente las respuestas a las tres grandes interrogantes: origen de la materia, origen de la vida, y origen de la conciencia reflexiva autora de la evolución social. Significa que la explicación del fenómeno humano admite una Teoría del Poder actuando la Ley General de Evolución de complejidad/conciencia mediante los principios de Recurrencia y Cefalización, con un mecanismo único, la Entomía, aplicable hasta al análisis social.

A su vez, Coplin, Mills y O’Leary (1974) intentaron desarrollar un paradigma capaz de analizar la política mundial, no como lucha por el poder y la paz, sino como un proceso que surge de problemas “de fondo” y los resuelve. Le llamaron “paradigma de cuestiones políticas de fondo” o “del proceso de política mundial”. Bajo este enfoque, los actores significativos no son propiamente las naciones o los Estados sino

aquellos grupos económicos que se ubican en las áreas que presentan problemas particulares por enriquecimiento o depauperación y que participan en el nacimiento y superación de los conflictos. Según estos autores, el origen y la resolución de las cuestiones de fondo constituyen el enfoque primordial del nuevo paradigma. Hay un avance en el tratamiento del tema al enfocarlo desde la vertiente económica del poder. La tarea a desarrollar, linda con el análisis de conceptos como Propiedad y Estado, ambos causales de crisis y conflictos que avizoran el colapso de los nacionalismos ideológicos o monetarios.

El Neorrealismo enfoca la atención en las presiones políticas y en la dinámica de competencia económica mercantilista, y en consecuencia los objetivos económicos de integración regional no derivan de la búsqueda del bienestar, pero sí de la relación íntima entre la riqueza económica y el poder político de los Estados. Postura aséptica de economía descriptiva, que evita profundizar los nexos entre los gobernantes investidos de poder político sujetos a las exigencias de privilegio para los capitales.

La Teoría del Regionalismo Dominó (Evenett et al, 2004) sostiene que la integración económica se da por razones económicas más que políticas. Su principal ponente es Baldwin, quien mostró que una política económica dinámica puede activar el Regionalismo Dominó cuando las grandes empresas cabildean con los gobernantes para proteger sus ganancias, lo que hace aumentar las inversiones irrecuperables en el desarrollo del producto, entrenamiento y mercadeo, vistos como gastos gubernamentales necesarios para exportar a un mercado extranjero importante. Es muy obvia la falacia.

Se adoptan estas teorías para desarrollar esta investigación por la simple razón de que actualmente el Estado sigue siendo la pieza fundamental en los asuntos internacionales, a pesar de sus aparentes mermas de poder ante los capitales anacionales, porque si bien con la globalización se ha debilitado el papel del Estado - nación en los asuntos internacionales, diversas tendencias ideológico religiosas transnacionales que cruzan las fronteras y afectan a sociedades distantes amenazan la seguridad de algún Estado-nación, desafían el control de sus autoridades, vuelven obsoletos sus instrumentos de poder estatal hacia arriba y hacia abajo de su ámbito

tradicional (Paul Kennedy, 1993).

Hoy más que antes la tecnología exacerba el desempleo y propicia la inestabilidad política. La nueva división internacional del trabajo abre la posibilidad de que las empresas transnacionales y liberales compitan con las empresas locales para incrementar su participación en el mercado global, y a través de este proceso pueden ubicar y reubicar su producción en casi cualquier parte del planeta. Esta modalidad ha limitado la capacidad del Estado para producir sus propios recursos y, por lo tanto, para conducir su propio destino. Esto nos obliga a revisar al sistema monetario mundial que permite las servidumbres monetarias hacia la función internacional del dólar nacionalista.

Con el fin de la Guerra Fría muchos escritores advirtieron que las luchas militares y la carrera armamentista serían reemplazadas por rivalidades económicas, competencias tecnológicas y varias formas de guerra comercial. Expertos en seguridad nacional admiten la importancia de las dimensiones económicas del poder y coinciden en que los instrumentos tradicionales, como los ejércitos, no pueden ser desplegados contra los desafíos económicos.

El desarrollo económico y tecnológico conduce también a la redistribución de autoridad del Estado - nación hacia unidades políticas más pequeñas. La ruptura de fronteras en Europa, por ejemplo, permite la emergencia, en muchos casos la reemergencia de zonas económicas regionales que habían sido resguardadas por sistemas de aduanas y tarifas nacionales (Nayyar, 2000).

Si bien las nuevas tendencias globales amenazan la seguridad del Estado-nación, desafían el control de sus autoridades, vuelven irrelevantes muchos instrumentos nacionales y propician la emergencia de poderosos actores internacionales privados, también es cierto que los estados siguen siendo la pieza clave dentro de la autoridad y la lealtad (López Villafañe, 2000).

Al final de cuentas los estados fijan los términos de la relación de los actores no estatales, según Kenneth Waltz:

Los estados disponen el foro en el que aquellos, junto con los actores no-estatales, escenifican sus dramas o llevan a cabo sus asuntos humanos. Aunque los estados pueden optar por interferir poco en los asuntos no estatales durante largos periodos de tiempo, son ellos quienes fijan los términos de la relación (Kenneth Waltz, 1979; 94).

Stephen Krasner (1985; 28) argumenta que

(...) el comportamiento de otros, incluyendo las corporaciones multinacionales, es condicionado y delimitado por las decisiones estatales y el poder del Estado.

De tal forma que, como puede observarse, el Estado-nación se encuentra inmerso en un incesante forcejeo para obtener ventajas en detrimento de otros Estados-nación, o prevenirse de sufrir pérdidas. Las políticas proteccionistas del FMI y del BM hacia la economía interna de EE.UU., aunque observadas y documentadas no alcanzan todavía las cátedras académicas por alguna razón. El precio pagado por los estados nación en devaluaciones, inflaciones, deudas externas, etc., tiene un uso ideológico visible actualmente en las guerras busheanas, pero su uso para el reforzamiento de capitales intangibles presionando economías regionales y nacionalistas es tan viejo como Breton Woods.

Cada una de estas teorías intenta explicar fenómenos diferentes; la Neo-realista el de la globalización y la del Regionalismo Dominó, la del regionalismo. Y es que en Asia Pacífico el TLCAN ha traído consecuencias geopolíticas por el papel hegemónico que EE.UU. ha jugado en la región. Además, la dinámica comercial que se vive en la actualidad en Asia Pacífico ha sido originada más por entes privados que por los gobiernos, motivo por el que no existe discrepancia entre estos dos enfoques para analizar el impacto del TLCAN en Asia Pacífico. Pues ambas teorías coinciden en la Lógica Múltiple mencionada por el Dr. J.J. Palacios, para justificar la relación asistémica de intereses nacionales, internacionales, transnacionales, y a-nacionales.

Además de las anteriores teorías, también se adoptan la concerniente a la

Ventaja Comparativa, cuyo creador es David Ricardo¹¹. Aquí se explicará la variable que la globalización le ha dado, ya que ahora se dice que es una teoría que se debe a las distintas dotaciones de trabajo y capital. Un país que tenga mucha mano de obra pero poco capital, como la mayoría de los que se encuentran en vías de desarrollo (muchos asiáticos), se especializará en productos que necesiten mucha mano de obra o intensivos en trabajo, mientras que los países que tengan una menor dotación de factor trabajo en relación con la cantidad de capital disponible (como EE.UU.), se especializarán en bienes intensivos en capital. Los beneficios dispares son sueldos y capital comercial.

La teoría de la ventaja comparativa sostiene como tesis principal que, en general, todos los países mejorarán si se especializan y comercian con otros países, por lo que la creación y proliferación de acuerdos regionales de integración comercial en un mundo “compactado” se encuadra en esta teoría.

Las teorías que se han estudiado hasta el momento permiten afirmar que las condiciones económicas que predominan en cada país dependen en gran medida de lo que ocurra en la economía mundial. Ésta se materializa en el comercio internacional, la producción global y las finanzas internacionales, todos ellos factores

¹¹ La Ventaja Comparativa se establece sobre los siguientes puntos que D. Ricardo expone en su obra de forma más o menos directa:

- .- Dos países y dos productos. Se entiende que ambos países tienen similares magnitudes económicas.
- .- No existen obstáculos en el intercambio de productos entre ellos. No existen impedimentos aduaneros, ni barreras proteccionistas. No se tienen en cuenta los costes de transporte.
- .- Costes unitarios constantes.
- .- Se trata de un largo plazo para que puedan producirse los ajustes necesarios.
- .- Inmovilidad internacional del trabajo y del capital. Esta hipótesis determina varios rasgos característicos del comercio internacional:
 - a) El valor relativo de los bienes difiere según se determine en el interior de un país o entre países.
 - b) Las tasas de beneficio intersectoriales se igualan dentro de un país, pero pueden diferir entre países.
 - c) Dentro de un país la razón de cambio de dos bienes se establece según la cantidad de trabajo que incorporan; entre dos países la razón no se establece con este criterio.
- .- El oro y la plata se distribuyen entre los países mediante la competencia comercial, de forma que se asegura el intercambio que se produciría en régimen de trueque.

Y sobre estas bases Ricardo desarrolla su Teoría de la Ventaja Comparativa:

“En una relación entre dos países cualquiera de ellos exportaría (importaría) la mercancía que produce con un menor (mayor) coste relativo, en términos de otra mercancía dada.”

controlados por los capitales a- nacionales. Otros vínculos que hacen que la economía de los distintos países se integre en una única economía mundial son las migraciones y la difusión internacional de la tecnología. Aunque todas estas fuerzas vinculan sus economías con la economía mundial, el resultado no es homogéneo, como lo demuestra el desigual crecimiento económico de los distintos países, al permitir los intereses comerciales y de producción que algunos crezcan muy de prisa, mientras que otros sigan igual de pobres.

Dentro del marco metodológico propuesto, se iniciará con el análisis de los conceptos de globalización y regionalismo, para llegar a un concepto propio que explique los vínculos del TLCAN en Asia Pacifico.

Capítulo 1

Integración Regional

1.1. Introducción

Para el tema de la Integración Económica, la Regionalización se ha tornado cada vez más importante en el contexto actual de la economía mundial. Ha establecido una relación paradójica de mutua dependencia con la Globalización, pues todo regionalismo separa de lo global a una región por exclusión, pero al mismo tiempo la estructura unitaria de la globalización comercial sólo es dable si la integración de las regiones facilita la articulación de redes interregionales con las cuales cubrir al globo. Esta característica paradójica de la integración regionalista es uno de los elementos más peculiares en la economía internacional presente y futura, según indican las tendencias financieras, productivas, y comerciales, en acto.

El surgimiento y el desarrollo de la actual etapa en la integración económica regional, son consecuencia de los cambios en la economía internacional, determinados tanto por los avances científico-técnicos del transporte y las comunicaciones, como por el auge de los proyectos económicos y los acuerdos gubernamentales entre países, operados por empresas o capitales transnacionales. Ello ha promovido el establecimiento de redes comerciales y productivas internacionales, que impulsan los procesos económicos y sus marcos políticos de regionalización.

Las redes productivas tienen un alcance principalmente regional pues la cercanía geográfica constituye un condicionante decisivo para su establecimiento, y modernización, por tres razones. La primera se ubica en las restricciones de competitividad por producción flexible³, básicamente asociadas a las necesidades modernas de infraestructura y de calificación laboral. La segunda aprovecha la ventaja comparativa de los bajos salarios en áreas subdesarrolladas, así las redes

productivas regionalizadas facilitan el establecimiento de ensambladoras u otras actividades similares que no requieren de fuerza de trabajo calificada. La tercera usa la cercanía geográfica en la competencia comercial reduciendo al mínimo los inventarios para abatir costos en la satisfacción de las necesidades de los clientes inmediatos garantizando la proximidad de las fuentes de suministro.

1.2. Antecedentes

Sus antecedentes se encuentran en la guerra fría. La integración regional fue una característica de las relaciones comerciales internacionales que aumentaron o redujeron su importancia política y su extensión territorial de manera intermitente en los años finales del siglo XX. Pueden identificarse dos grandes olas de regionalismo previas a la que está en marcha ahora. La primera comenzó con el proceso precursor de integración (1957) en la actual Unión Europea, y en América Latina y África con algunos acuerdos binacionales o regionales para la sustitución de importaciones, para impulsar el crecimiento hacia adentro. La mayoría de los procesos de esta primera ola se debilitó o derrumbó en los años setenta y ochenta, a consecuencia de la liberalización multilateral que debilitó el regionalismo.

La segunda ola se inició en la década de los ochenta, y su origen se atribuye a la permanencia y lento progreso de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, al aparente éxito y los temores generados por la decisión de la Unión Europea de establecer un Mercado Europeo Único, y a la estrategia de los EE.UU. para conservar su posición regional dominante promoviendo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para luego ampliarlo con la propuesta de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En América Latina aparecieron nuevos acuerdos como el MERCOSUR y adquirieron nuevo impulso algunos acuerdos de integración (Mercado Común Centroamericano, Pacto Andino) como resultado de cambios políticos. En Asia, la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ANSEA) impulsó planes para un Área de Libre Comercio (AFTA), la Asociación Regional de

Cooperación del Sudeste Asiático acordó en 1997 transformarse en Área de Libre Comercio del Sudeste Asiático, mientras que el grupo de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) también se comprometió con objetivos de liberalización comercial de carácter no-preferencial.

En términos de cobertura geográfica, los nuevos acuerdos bilaterales han cambiado fundamentalmente el patrón de los ACR. Primero, hasta inicios de los años noventa los ACR eran un conjunto de zonas que no se interceptaban, con sólo pocas excepciones. Actualmente muchos países participan en más de un ACR, lo que Bhagwati (1995) denomina el "tazón de spaghetti". Segundo, el nuevo regionalismo se caracteriza por la integración Norte-Sur, con varios esquemas que involucran tanto países en desarrollo como países industrializados. Tercero, muchos de los nuevos acuerdos son "interregionales", sus miembros se encuentran en más de una región geográfica del mundo. Cuarto, otra característica es el surgimiento de ACR de dimensión continental. La Unión Europea (UE) se encuentra en su cuarta ampliación. El ALCA podría dar lugar a una zona con 34 naciones, si sus negociaciones concluyen exitosamente. Un ACR para Asia Oriental es una posibilidad. Por lo tanto, el escenario actual se caracteriza por muchos acuerdos bilaterales nuevos que coexisten con ACR de dimensión continental, patrón que Lloyd (2002) caracteriza como bilateralismo combinado con continentalismo.

"La integración regional entre países en desarrollo es parte de una más amplia estrategia para promover el crecimiento equitativo y no es un fin en sí misma. La integración regional eficaz aumentará la competencia, reducirá los costos de las transacciones privadas, hará posible que las empresas exploten las economías de escala, fomentará la entrada de inversión extranjera y facilitará la coordinación de las políticas macroeconómicas. Las agrupaciones regionales deben estar abiertas hacia el mercado mundial en el sentido de mantener aranceles a niveles que no promuevan desviaciones de comercio.

Estas agrupaciones no deben intentar formas de autarquía regional que han llevado a fracasos en el pasado. El regionalismo abierto complementa la liberalización unilateral. Sin coherencia regional, la liberalización unilateral puede tener efectos secundarios negativos. Una estrategia de liberalización regionalmente coherente reducirá y suavizará el costo del ajuste en las economías que enfrentan la globalización, tanto en el sector público como en el privado. El alto costo de ajuste de las liberalizaciones unilaterales ha sido una causa de reversión de políticas en cierto número de países en desarrollo". (Declaración del Consejo de la UE sobre Cooperación para el Desarrollo, 1997).

En un estudio Cristina Rosas (2001) establece que la regionalización económica es consecuencia y a la vez parte de la globalización al unir los mercados nacionales de diversos países o territorios, con lo que se crean espacios económicos de productores, consumidores, distribuidores e inversionistas más amplios en virtud de las necesidades que tiene el proceso de reproducción y expansión del capital a escala planetaria.

Para Stephen Krasner y Robert Gilpin (Citados por D. Coleman y Geoffrey Underhill, 2000) el regionalismo es una de las causas y consecuencias del declive del poderío hegemónico de EE.UU., porque al aumentar su intervención regional en Asia evidencia que su hegemonía ha declinado al grado de no tener ni voluntad ni capacidad para imponer un sistema comercial liberal multilateral.

La integración regional ha originado un fenómeno sin precedentes en los Estados-nación, al grado que los poderes decisivos de los Estados nacionales para elaborar sus normas reguladoras y formular sus políticas públicas han experimentado importantes limitaciones y hoy las comparten "hacia arriba", en diferente grado y medida, con organismos y entidades internacionales que cumplen funciones de fiscalización comercial y monitoreo monetario (OMC, FMI, BM, etc.); y "hacia abajo" a

través de procesos y mecanismos de descentralización que involucran a entidades subestatales (regiones, provincias, comunas, etc.).

Sin embargo, la cesión de poderes decisivos “hacia arriba” implica erosión de facultades soberanas para orientar sus políticas públicas, en tanto que la cesión de poderes “hacia abajo” puede ser interpretada como un proceso de descentralización político-administrativo que fortalece los principios y mecanismos de la democracia, incorporando de manera más plena problemas e intereses grupales y sectoriales de su población. Por otro lado los mecanismos y criterios de asignación de recursos han experimentado transformaciones igualmente importantes “hacia arriba”. La apertura al proceso de globalización exige una creciente competitividad internacional y solapa presencias productivas transnacionales más gravitantes incluso en empresas que tradicionalmente habían sido controladas por el Estado.

“Hacia abajo” se han abierto, al menos potencialmente, oportunidades de descentralización económica asociadas con la apertura de las economías, que afectan positiva o negativamente las oportunidades de agentes localizados a nivel provincial y local (Di Filippo, 2000).

De esta forma, las regiones son entre otras cosas una serie de decisiones voluntarias de los Estados soberanos para remover las barreras internas para el intercambio mutuo de mercancías, servicios, capitales y personas; en otras palabras las regiones son construcciones sociales creadas a través de la política¹².

Aunque las regiones son más que flujo de mercancías y gente a través del espacio físico, son construcciones sociales y culturales que están arraigadas en la práctica política. El ambiente internacional puede guiar a un cierto tipo de regionalismo, ya sea abierto (en 1990) o cerrado (1930 y 2000) con la consolidación de la UE y del TLCAN. Ahora bien, no está por demás señalar que las regiones pueden ser pacíficas y ricas, o propensas a la guerra y pobres, según las agencias

12 Por ejemplo Italia, que terminó en la Organización del Tratado Atlántico Norte (OTAN) no era “natural” que fuera incluido por su ubicación geográfica, o que EE.UU. y México están en APEC, debido a un acto de imaginación política y un subsiguiente proceso político.

calificadoras internacionales.

La integración regional es un mecanismo económico más que político¹³, mediante el cual los Estados se integran porque persiguen objetivos comunes e intentan alcanzar la competitividad internacional de sus empresas a través de la creación de Áreas de Libre Comercio, Uniones Aduaneras o Acuerdos Sectoriales de ámbito regional¹⁴, para incrementar su nivel de desempeño comercial. Los campos de congruencia entre la lógica nacionalista y la lógica internacional son evidentes. El conflicto especulativo y fáctico se inicia cuando necesariamente intervienen la lógica transnacional de las empresas con intereses sin frontera, mezclados con la lógica anacional de los capitales. La propuesta del Dr. Palacios sobre una “lógica múltiple” para describir las relaciones entre globalización y regionalización, queda corta para una explicación satisfactoria de las reacciones en los sistemas monetarios nacionalistas, el flujo internacional de tecnología y mano de obra, la producción y comercialización masiva de las transnacionales, y la ausencia de regulaciones nacionales e internacionales para controlar la anomia de los capitales afásicos.

La pérdida de soberanía y aparición de supranaciones tipo UE son resultado y característica de cualquier esfuerzo de integración, porque una vez que un país liberaliza una parte de la economía (por ejemplo comercio), ya no tiene el poder de legislar sobre este aspecto en particular; no obstante, muchos tratados de integración establecen tribunales e instituciones reguladoras en un intento por garantizar una práctica clara, dirección a la que se dirigen los países del Asia Pacífico, (el AFTA es un ejemplo).

El recrudecimiento de la lucha por la hegemonía mundial y el interés de preservar y ampliar las zonas de influencia, hacen más evidente el desarrollo de una mayor

¹³ Aunque la cooperación regional no precisa generalmente de preferencias comerciales. La existencia de llamadas generalizadas de excedentes dentro del país para la cooperación entre países en desarrollo en áreas distintas a la política comercial, tales como reformas reguladoras y provisión de infraestructuras. Normalmente, estos objetivos deberían ser perseguidos independientemente de la discriminación comercial.

¹⁴ De conformidad con los datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 1999) a partir del establecimiento de este organismo que fue en 1995, se han creado más de 100 acuerdos de Integración Regional que abarcan el comercio de mercancías o de servicios.

competencia entre los tres grandes centros de poder mundial y explica que países tradicionalmente reacios como EE.UU. y Japón se incorporen ahora de una forma u otra al fenómeno integrador.

El incremento de la inseguridad económica internacional como resultado de la explosión de los flujos financieros y el aumento de su volatilidad, así como las propias tendencias de la globalización y de la transnacionalización, condicionan la necesidad de una mayor adaptación a los cambios mundiales que, entre otras muchas implicaciones erosionan significativamente la soberanía nacional en términos de instrumentación de las políticas económicas. Un elemento soslayado en la pérdida de las soberanías es el pago de servidumbre monetaria al dólar americano, impuesto en Breton Woods para instalar un sistema monetario mundial, y que ha sido usado por EU para sus intereses hegemónicos mediante el BM y el FMI. Sistema que debe ser ajeno a cualquier moneda nacional. Esto es válido tanto para los países más fuertes como para los más pequeños, aunque obviamente en medidas diferentes, pero en todos los casos se trataría de utilizar la integración monetaria y de mercado para enfrentar conjuntamente los retos que imponen los enormes cambios que están teniendo lugar.

En resumen, tanto la idea de globalización como las acciones de integración regional coexisten y caracterizan la dinámica actual en las relaciones internacionales. Los diferentes procesos de integración regional obedecen a distintas circunstancias históricas, políticas, culturales y económicas, pero comparten la necesidad de adaptarse a los retos que surgen de la instauración de un sistema económico internacional. La integración regional es un fenómeno de concentración y aumento en los intercambios comerciales entre países, básicamente en tres zonas geográficas del planeta: América del Norte, Europa y Asia Pacífico, con objeto de desarrollar formas de cooperación fortaleciendo sus vínculos económicos sobre una base regional geográficamente cercana.

Las definiciones básicas de Regionalismo Económico son las de Regionalismo Abierto y Estratégico, que se explican a continuación.

1.3. Regionalismo Abierto

Los ACR's son, por naturaleza, clubs exclusivos. La discriminación de los ACR's hacia la exclusión de países, es real y de acuerdo a las últimas pruebas, puede causar un desvío comercial muy significativo. El desvío comercial es principalmente un coste para los socios ya que pagan más por sus importaciones.

Uno de los problemas con la teoría del regionalismo "domino" es que aunque agrandando un ACR se puede incrementar los incentivos para la incorporación de nuevos miembros, el hecho de permitir a otros nuevos países a entrar no significa necesariamente el incremento de incentivos para los miembros ya existentes. Especialmente si los ACR's discriminan a aquellos países que están excluidos, los que están dentro querrán parar la expansión de todos aquellos que no forman parte; no tiene ningún sentido estar dentro si no hay nadie fuera para explotar. Ha sido discutido en algunas ocasiones que una alternativa sería insistir en un acceso abierto a todas las ACR's – cualquier país podría adherirse a las reglas de una ACR, podría formar parte y recoger sus beneficios. En la práctica, dar esa concesión tiene que ser negociado (puesto que las reglas de casi todas las ACR's suponen simplemente reducciones arancelarias), no existe una forma de funcionamiento para insistir en tal acceso. Encontramos el concepto de "regionalismo abierto" que es más un slogan que una herramienta analítica desde que, dependiendo de la definición utilizada, o bien reduce a alguna otra cosa (ya sea el multilateralismo) o bien no separa lo que tienen de bueno o malo las ACR's.

De tal forma que el concepto de Regionalismo Abierto tiene una contradicción implícita; por necesidad, el regionalismo implica ciertas características discriminatorias pues ofrece beneficios exclusivos a los países participantes; en ello reside precisamente su razón de ser. Sin embargo, el regionalismo puede ser "Abierto" si alienta el ingreso de nuevos estados, y no aplica nuevas barreras comerciales a países no-miembros.

Teóricamente, el Regionalismo Abierto consiste en la construcción de bloques económicos regionales, unidos por la voluntad de colaborar mediante acuerdos de liberalización internacional en su economía.

Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el concepto de Regionalismo Abierto, reconoce una interacción más equilibrada de la apertura comercial con respecto a las políticas explícitas de integración económica entre los países integrantes de un esquema integracionista. Se pretende balancear –en mayor concordancia con las nuevas reglas de la Organización Mundial de Comercio y en última instancia del propio Neoliberalismo- la preferencialidad interna con una relativa liberalización externa, también como vía para lograr un aumento de la competencia en el contexto del mundo globalizado de hoy. Se trata así de evitar la existencia de bloques prácticamente cerrados al exterior y que la Regionalización implique una mayor fragmentación del mercado Mundial, incluyendo también la promoción de exportaciones. En otras palabras, se refiere a una idea de acuerdo regional que es más inclusivo que exclusivo y que tiende más a reducir las barreras comerciales internas que a incrementarlas con relación al exterior.

Sin embargo, el gran problema estriba en que la filosofía de apertura no se aplica por igual. Es decir, se presenta por los organismos internacionales monetarios y de comercio como medidas obligadas para ser instrumentadas en los países subdesarrollados, mientras que la Unión Europea, Japón, y EE.UU., mantienen un alto nivel de proteccionismo sobre todo de carácter no arancelario.

El Regionalismo Abierto encuentra su prototipo en el desarrollo de APEC, definida como “una integración económica regional sin discriminación en contra de forasteros”, es institucionalmente informal y la liberalización se da mediante un proceso de “unilateralismo concertado”, modelo cultural de interacción producto del ingenuo respeto oriental.

1.4. Regionalismo Estratégico

En cambio, el Regionalismo Estratégico es aquél cuyo objetivo fundamental es la creación de bloques económicos regionales para asumir poder de mercado. Ejemplos de este tipo de regionalismo (con enormes diferencias de mecanismos de origen y finalidad), los constituyen la UE y el TLCAN, que se basan en un sistema económico cerrado regionalmente donde el comercio se liberaliza al interior del mercado protegido formado por los países socios, reforzado administrativamente por una jerarquía centralizada de la autoridad-poder y un régimen jurídico común basado en fuertes estructuras institucionales con objetivos socio-políticos y económicos. Argumentos contrarios afirman que este tipo de regionalismo mitiga límites y vicios del nacionalismo económico al proporcionar la codificación, transparencia y regulación del comercio.

En este planteamiento, si el objetivo fundamental de la creación del bloque es acceder a un mayor poder de mercado para implementar ventajas políticas de corte proteccionista, ésta es la definición apropiada de Regionalismo Estratégico (Estefanía, 2001).

El Regionalismo Abierto se opone al Regionalismo Estratégico. En el caso del primero la apertura preferencial es practicada por gobiernos que profesan un compromiso ético con los principios y disciplinas del sistema multilateral de comercio, mientras que el segundo alude a una estrategia de privilegios desarrollistas basada en mercados protegidos,.

Debe resaltarse que el crecimiento del regionalismo estratégico se ha acelerado a partir de la segunda mitad de los años noventas con el arranque formal de la UE y el TLCAN. En este periodo la OMC ha recibido la notificación de 90 acuerdos para el comercio en mercancías y servicios.

De acuerdo con el SELA (200A), la integración en bloques regionales no es un proceso nuevo; su antecedente tiene un carácter más político que económico, como lo muestran los movimientos antiimperialistas que dieron lugar a la creación de la Liga

de Estados Árabes en 1945, para defender su identidad cultural y política protegida económicamente tras los intereses petroleros de compañías extranjeras, y en 1952 cuando se crea la Comunidad Europea del Carbón y Acero (antecedente de la Unión Europea). Otra diferencia entre regionalismo y globalización es el aspecto cultural, además del económico, que el regionalismo tiene, y que la globalización no toma en cuenta.

La regionalización puede interpretarse como una etapa en el proceso de la globalización, en tanto los bloques económicos multiregionales actúan como subsistemas territoriales del sistema económico mundial, con la particularidad de que este proceso se acota prácticamente a las tres zonas geográficas que conforman el centro del mundo desarrollado, expresión espacial de una hegemonía mundial compartida. Se hace referencia así a una regionalización de la globalización, indicando, por una parte la inexistencia de un esquema claro de dominación global y, por otra, la concentración del poderío económico, político y social sólo en determinadas áreas, lo que implica la exclusión de tal tendencia para un conjunto importante de países.

Algunos procesos de integración constituyen una expresión fehaciente de la correlación entre regionalización y globalización por cuanto participan de manera activa en ambos fenómenos. Ello puede ejemplificarse, a través de la UE como el esquema que mayor desarrollo ha alcanzado hasta el momento por su papel ascendente en la economía mundial. También hay que observar en la integración asiática, a un fenómeno típico del área que ha condicionado los vínculos económicos sobre todo en términos productivos y de flujos financieros: la instrumentación del modelo conocido como "gansos voladores", que ha implicado un proceso gradual de diversificación económica y de industrialización interdependiente entre los países de la región, cuya base de inversiones es Japón.

Definidos los conceptos de Globalización y de Regionalismo, toca ahora analizar las teorías que explican el fenómeno de la integración regional.

1.5. Teorías de la integración regional

En última instancia, tanto la globalización como la regionalización están condicionadas en buena medida por factores similares como las ofertas nacionales de mano de obra y niveles salariales, el desarrollo científico técnico y su intercambio internacional, el auge de la transnacionalización de la producción y los mercados, así como la lucha por la hegemonía mundial de los capitales a-nacionales, aunque, por supuesto, cada uno de estos factores tienen a su vez condicionantes particulares de lugar y tiempo en tanto fenómenos diferentes. El desarrollo de la integración económica está motivada por las ventajas potenciales que la misma puede inducir por beneficio-ganancia en la inversión de capital y empleo con activación de mercados en la población.

Como puede apreciarse, los efectos de la integración económica son múltiples y, en ocasiones, contradictorios. De acuerdo al caso de que se trate, las teorías más destacables son las siguientes:

La Económica que se basa en la Ventaja Comparativa de la especialización y en los costos de tarifas y otras barreras contiguas a la producción y a la competencia en mercados internacionales.

La Institucional, que se fundamenta en los beneficios de una estructura común fija regulativa y a los costos de estandarización.

La Geopolítica, que toma como premisa la proximidad geográfica, la similitud política y cultural, así como el interés político por la seguridad regional¹⁵.

Desde la década de los ochentas se han operado grandes cambios en la situación de competencia internacional. La tendencia hacia la globalización de las economías de capital y su agrupación en bloques regionales de producción y comercialización se desarrolla de manera acelerada; la competencia económica-

¹⁵ Según esta teoría, el análisis de la creación del comercio y la diversificación lógica del comercio son criterios secundarios del porqué los países se unen o integran a alguna región en particular.

tecnológica entre las potencias ha sustituido poco a poco a la guerra fría entre EE.UU. y la Unión Soviética; Japón y Europa se han convertido en fuertes competidores para EE.UU.. Los cambios en la situación de competencia internacional constituyen las principales causas por las cuales EE.UU. decidió establecer bloques económicos regionales (Zhenxing, 1996; 5)

Como es de suponerse, el surgimiento de bloques económicos regionales tiene una variedad de explicaciones, entre las que se encuentra la de Juan José Palacios (1991) que sostiene que la lógica múltiple en la formación de bloques regionales tiene motivaciones tanto geopolíticas como económico-ideológicas, de tal forma que en todos los casos el objetivo es establecer una cooperación regional con miras a obtener beneficios mutuos para todos sus miembros es decir, contribuir a desarrollar una región más dinámica, con una alta capacidad de producción orientada a un gran mercado. Aún no existen sistemas para analizar los procesos tangibles de esa lógica múltiple en la integración regional, lo que sí parece ser una regla en los procesos de regionalización es la existencia de un sentido de identidad común implícita.

Este patrón de integración se observa en casi la totalidad de los bloques regionales como el de Europa con la UE; en África con la SADC y SACU; en Norte y Sudamérica el TLCAN, MERCOSUR, Grupo Andino, CACM y CARICOM; en Asia con la ANSEA, SAARC, ANZCERTA, AFTA y AEC, pero no así en APEC. Además, la mayor parte de los miembros de estas regiones geográficamente se ubican de manera contigua o cercana, pero las excepciones incluyen la UE, SADC, APEC y ANZCERTA¹⁶.

Además, debe aclararse que la creación de bloques regionales si bien ha liberalizado el comercio en el interior de los mismos, también ha generado un proceso de integración regional fuerte, con agentes económicos poderosos que han frenado la

¹⁶ La cercanía geográfica no siempre ha sido requisito para la integración regional porque lo más importante es la ventaja comparativa, el sentido de identidad socio-cultural y el interés geopolítico (Regionalismo Dominó). Esta es la causa por la cual, tanto la Teoría Económica, como la Geopolítica son el marco teórico en el que se encuadra esta investigación doctoral; pues definitivamente, la proximidad geográfica ha sido un factor decisivo en la integración regional, y porque igualmente ha sido el interés geopolítico y de seguridad por parte de EE.UU. lo que ha ocasionado el surgimiento del TLCAN, es por ello que las teorías aplicables para la realización de este trabajo son las del Neorrealismo y el Regionalismo Dominó.

liberalización del comercio mundial mediante la imposición de medidas proteccionistas para las economías dominantes, tales como cláusulas antidumping, restricciones voluntarias a la exportación y otras salvaguardas astutas, que se observan tanto en el TLCAN como en el resto de mecanismos de integración regional, incluyendo los que se gestan en Asia Pacífico.

El número de Acuerdos de Integración Regional (AIR's) notificados a la OMC refleja el debilitamiento del sistema comercial multilateral primero bajo el GATT y ahora en la OMC impulsado por el organismo monetario mundial para control del comercio; lo que demuestra que las naciones prefieren agruparse económicamente en bloques regionales porque conocen la dificultad para lograr sus objetivos socio-económico-políticos mediante decisiones autónomas o la supuesta guía desinteresada de organismos internacionales.

En definitiva, la integración regional no entraña incongruencia con la globalización ni es su opuesto, al igual que otras formas y modelos previos de economía política, está encubriendo nuevas formas de proteccionismo, como se observa al interior de la UE y del TLCAN.

Abonando a favor de la hipótesis de este trabajo, tanto Zhang (2003) como Zhenxing (1996), y de alguna forma Stephen Krasner y Robert Gilpin (citados por D. Coleman y Geoffrey Underhill, 2000), señalan que en el caso de Asia Pacífico las relaciones interregionales son el resultado del rápido crecimiento económico que dio lugar a la formación de redes y flujos interregionales de inversión y comercio, que en un principio fueron sin acuerdos intergubernamentales.

Como bien se sabe, en Asia Pacífico han jugado un papel importante tanto la cercanía geográfica como el cierre del gran mercado que era EE.UU. antes del TLCAN, factores que dieron lugar a que surgiera en forma natural la integración regional que reforzó las redes comerciales establecidas previamente entre las empresas de la misma región (Regionalismo Dominò).

Algunos autores señalan que los acuerdos comerciales regionales son parte de un fenómeno de regionalismo más amplio y tiene más que ver con cuestiones

eminentemente políticas, pues existe un renovado entusiasmo para la colaboración regional desde mediados de los ochentas que ha abarcado no sólo al comercio, sino otras áreas, en particular la seguridad; al respecto Ravenhill (2001; 7) establece que:

Los gobiernos se interesan y colaboran en la creación de bloques regionales porque saben que no pueden alcanzar sus metas a un costo aceptable a través de la acción unilateral, y porque creen que lo harían mucho mejor a través de la cooperación con otros.

Según este criterio, los gobiernos son capaces de cambiar sus términos de comercio a través de la imposición de tarifas a la importación. Con excepción de las grandes economías, que se benefician ya sea usando su tamaño y poder para presionar a los gobiernos y conseguir tarifas preferenciales a sus importaciones, u obteniendo concesiones de sus competidores locales. Para otros estados lo mejor es remover sus barreras arancelarias. La liberalización comercial sobre una base regional puede ayudar a los gobiernos para superar obstáculos de tipo político-económico nacionales como el desempleo y los créditos empresariales, y también puede incrementar la magnitud de ganancias globales si otras economías extra-regionales son persuadidas para unirse al proceso.

Los arreglos regionales surgen dentro de un sistema estructurado de poder económico y político, de instituciones y leyes¹⁷. Las alianzas militares históricamente han estado asociadas, mediante límites bancarios específicos y definidos, con la falta de voluntad de los países para entablar relaciones que profundicen su interdependencia económica. La ruptura de la Unión Soviética, por ejemplo, fue un prerrequisito para la aparición de muchos de los nuevos arreglos regionales formados en los noventas. La distribución del poder dentro del sistema político/económico y la formación de alianzas (financiero/militares) tienen inevitablemente impacto en los intereses de los gobiernos preocupados por la colaboración e integración regional. Más allá de este punto, las teorías sobre las relaciones entre regionalismo y distribución de poder en el sistema internacional proporcionan pocas generalizaciones exhibidas académicamente.

¹⁷ Principios que sostienen las Teorías del Neorrealismo, Regionalismo Dominó y Estratégico, explicaciones teóricas que forman parte del marco conceptual de esta investigación.

En referencia a lo anterior surgen dos corrientes en la literatura económica que sugieren que los intereses de una economía dominante pueden ser no tanto las del bien colectivo suscrito con la apertura económica, sino más bien en la promoción del cierre a la libre importación. La Teoría de Óptimas Tarifas¹⁸ postula que las economías grandes por sí solas se podrían beneficiar restringiendo importaciones para explotar su posición dominante en el mercado mundial. Una postura racional de una hegemonía podría ser la de restringir más que promover el libre comercio. En una postura similar, variantes de la Teoría de Comercio Estratégico sugieren que los países grandes pueden tener interés en el cierre económico con el fin de garantizar su mercado interno a los productores nacionales. Tal cierre los habilita para explotar economías de escala, y ganar ventajas de primer nivel.

Ruggie (1998; 46) ha argumentado que no es sólo la hegemonía lo que cuenta en la formación de políticas económicas sino los objetivos gubernamentales de un Estado hegemónico y los medios elegidos para perseguirlos. Mattli (1999; 87) establece la importancia de un poder dominante para el regionalismo, argumenta que “una integración exitosa requiere la presencia de un indiscutible líder entre el grupo de países en busca de lazos cercanos”. Un Estado dominante puede establecer un punto focal para resolver cuestiones de coordinación, y éste podría tener la voluntad y capacidad para ser un pagador regional, pagos que ayudan a resolver disputas distributivas. Visión bancaria, considerando que en la lógica independentista de los sistemas monetarios nacionalistas dos estados entran en conflicto por la homologación internacional de su valor-moneda. La actual opción política del FMI y el BM privilegia al gobierno más dócil colocando beneficios de capital a-nacionalista en ese país por medio de programas, créditos, concursos, etc., protegiendo los intereses de las transnacionales.

Una explicación Estructuralista¹⁹ sugiere que los poderes más pequeños buscan

¹⁸ Argumentos proteccionistas y de distribución de ingreso. Es la teoría que trata como equivalentes el impuesto a la exportación y los aranceles a la importación (Krugman, P. y Obstfeld, M.; 2001).

¹⁹ La Teoría Estructuralista representó una visión crítica de la sociedad. Esta concibe a la sociedad moderna como una sociedad de organizaciones. Una organización debe ser interpretada como la síntesis de la organización formal y de la informal. Dentro de una organización se encuentran los objetivos organizacionales (mayores utilidades, mayor eficacia, crecimiento, etc.) en conflicto con los objetivos individuales de los participantes (mayores salarios, mejor horario de trabajo, prestigio, etc.).

un arreglo institucional con una hegemonía organizándose como institución regional para restringir la libertad hegemónica de acción.

Para otros, en la formación de los regionalismos, es importante la presencia de un poder dominante para que dirija a los Estados pequeños. Algunos más sostienen que el regionalismo resulta no del dominio hegemónico, sino de un proceso de declive hegemónico. Los países más pequeños en esta situación tienen un incentivo más grande para colaborar mientras que el comportamiento del país dominante llega a ser cada vez más impredecible, porque ya no es capaz o ya no está dispuesto a proporcionar bienes colectivos como lo hizo en el pasado. Al respecto es ilustrativo el caso de EE.UU. en Asia Pacífico en el surgimiento de los Tigres Asiáticos.

Los arreglos regionales ofrecen la oportunidad a las naciones más poderosas para usar sus recursos y empujar forzosamente a las más renuentes y pequeñas en una integración servil profunda que puede alcanzarse en negociaciones globales. Por otro lado, todos los países pequeños están conscientes de sus vulnerabilidades en las negociaciones en foros regionales. Fenómeno que es descrito pero no explicado por las Teorías del Neorrealismo y de la Ventaja Comparativa.

Si la integración regional o regionalismo está funcionando, entonces los países en el mundo seguirán trabajando y enfocando sus esfuerzos hacia ella. Esta situación ha orillado a las naciones asiáticas a trabajar por el regionalismo en perjuicio para el desarrollo comercial multilateral solicitado por las economías fuertes y sus voceros internacionales OMC, BM, OCDE, FMI. Las corrientes que prefieren el multilateralismo se refieren a las experiencias históricas de integración regional, en el sentido de que la proliferación y fortalecimiento del regionalismo, en muchos casos, ha resultado en un serio conflicto militar o político entre países o regiones, visión claramente ideologizada que ignora las propuestas evolucionistas en filosofía de la historia y en antropología social.

La Teoría Estructuralista apunta más hacia los problemas y aspectos críticos de las organizaciones que a las soluciones propiamente dichas. No presenta una teoría de la organización, sólo critica las teorías hasta entonces existentes y ofrece un método de análisis y comparación de las organizaciones (Ruiz Márquez, 2003).

Algunos estudiosos como Yuong (1993) y Bergston (1997) se han manifestado a favor del regionalismo argumentando que ha tenido una contribución política a favor del multilateralismo. Ambos lo consideran como un bloque constructivo porque expande el libre comercio y de esta manera guía al fortalecimiento del multilateralismo. Yuong y Bergston sostienen que con el regionalismo hay más creación que desviación de comercio. También señalan que el regionalismo contribuye al desarrollo económico de las economías subdesarrolladas; con el regionalismo se tiene acceso a mecanismos de control externo para continuar las reformas políticas internas necesarias al desarrollo socio-económico.

Las economías menos desarrolladas han sido perjudicadas por el libre comercio con socios más desarrollados por los resultados asimétricos, esto es, la preservación de una estructura en la que están condenados a la exportación de productos con más bajo valor agregado, como está sucediendo a México con EE.UU. dentro del TLCAN.

Los efectos económicos producidos por esos acuerdos se han macrotizado removiendo barreras comerciales en las regiones en que se han acordado, modificando la dinámica del comercio regional. Efectos aplicables al APEC.

Igualmente los acuerdos de integración regional bloquean políticas comerciales de los socios principales. La mayoría de los acuerdos de integración regional han establecido mecanismos que pueden mejorar el acceso al mercado regional proporcionando un foro para las disputas. Un país pequeño tendría poco poder para resistir con efectividad un acuerdo no respetado por su socio mayor cuando aplicara incorrectamente medidas antidumping para ayudar a intereses de grupos nacionales.

Desde el punto de vista económico, la integración regional es percibida como el resultado de un cierto compromiso entre el liberalismo y el proteccionismo, el cual en los tiempos actuales parece inclinarse en mayor grado al primero a la vista de la dominancia de las políticas de corte neoliberal en los países latinoamericanos (Salama 1996: 9-10). La teoría de la integración no puede abstraerse de los regímenes de acumulación dominantes ni de las políticas económicas implementadas por los países que forman parte de un esquema de integración, si quiere ubicarse en

un ámbito real y concreto.

La nueva teoría de las “ventajas competitivas de las naciones” de Michael Porter (1991), presenta un cuadro de análisis más completo que el de la teoría de las ventajas comparativas, en vista de que incluye nuevos factores clave en el mundo actual de globalización económica. La ventaja internacional se concentra en industrias específicas o aun en sectores específicos de una industria y no en todos los sectores económicos. A nivel microeconómico una empresa logra ventaja competitiva cuando alcanza una rápida acumulación de activos y de técnicas; cuando cuenta con información actualizada, cuando los objetivos de propietarios, administradores y trabajadores apoyan una intensa dedicación y una inversión sostenida. A nivel macroeconómico, esta ventaja está correlacionada con cuatro características nacionales:

- 1) La situación de los factores de producción (en los que está centrada mayormente la teoría de las ventajas comparativas);
- 2) Las condiciones de la demanda de los productos o servicios de la industria de que se esté hablando;
- 3) La presencia o ausencia en el país de industrias proveedoras e industrias correlacionadas competitivas a nivel internacional, y 4) las condiciones nacionales que rigen la creación, organización y administración de las empresas y las modalidades de la competencia a nivel nacional. Hay que agregar dos variables adicionales que influyen en el sistema nacional: el azar y el gobierno. Los sucesos fortuitos, ajenos a las empresas, tales como nuevas tecnologías o cambios políticos de la demanda en otros países, pueden abrir oportunidades de competitividad a las empresas de un país. La política gubernamental afecta la competencia nacional ya sea positiva o negativamente; entre las políticas positivas se encuentra la de educación y capacitación, apoyo al avance en ciencia y tecnología, una política antimonopolista, las compras gubernamentales, la construcción de infraestructura, etc.

1.6. Procesos de Integración Económica en la actualidad

El mundo de hoy se caracteriza por la interacción de estados-nación, agentes económicos transnacionales, organizaciones monetario-comercial-financieras internacionales y nuevos esquemas políticos para la organización y cooperación entre países. Es en este Nuevo Orden Mundial que la presencia de estructuras actuales y mecanismos internacionales, regionales y subregionales se han hecho patentes con la finalidad de dar respuesta, de manera multilateral, a los problemas mundiales. Además, cabe señalar que ha resultado muy difícil que los países intenten ir en contra de la corriente mundial globalizadora, por esta razón, los procesos de formación de bloques regionales ha sido la respuesta que muchos países han adoptado, o se han visto obligados a hacerlo para encarar al nuevo orden internacional.

De tal forma que el surgimiento de bloques políticos y económicos en la escala regional ha engrandecido el panorama para un nuevo paisaje geo-económico. Actualmente se puede hablar de la existencia de 3 bloques principales, formando redes regionales que de acuerdo con el Neorrealismo engloban poder económico y geopolítico, y a veces también militar: la UE, el TLCAN y los NIC's.

Por ejemplo la UE ha creado una economía regional única que cuenta con un alto porcentaje del volumen comercial mundial. Mientras esta integración procede, se intensifica y se expande hacia otros países, la UE va adquiriendo mayores responsabilidades y roles económicos globales que anteriormente eran llevados a cabo por sus países miembros; uno que por su tamaño y vecindad temporal no se ha dimensionado aún, es el rol del Euro, moneda que desplaza con eficacia al rol mundial del dólar . Por su parte el TLCAN es un cuerpo regional que juega un papel importante en la economía global tal vez por inercia hegemónica de EE.UU. y los instrumentos de control monetario-comercial de nivel mundial que le han servido de parapeto. Más adelante se expone el avance del TLCAN hacia una mayor cooperación regional en Asia Pacífico.

Junto a la clásica integración económica, típica de los esquemas creados a partir de los años 50, establecida mediante acuerdo explícito entre las partes, conocida también como integración formal o de "jure", se han desarrollado procesos donde no existe acuerdo que oficialice los fuertes vínculos económicos sobre todo productivos y financieros que de forma creciente se han fomentado entre los participantes, como es el caso de Japón y los principales países del sudeste asiático (integración silenciosa, real o "de facto"). Se trata de un proceso fomentado principalmente por agentes microeconómicos invisibles para el OCDE y el BM, en los cuales los gobiernos tienen un papel relativamente marginal, sin que se establezca explícitamente ningún objetivo a alcanzar, pero que, sin embargo, ha logrado éxitos significativos.

No necesariamente la integración de facto deviene en integración de jure, aunque no se excluye esta posibilidad como sucedió con la creación del TLCAN. La experiencia histórica muestra que las poblaciones fronterizas tienen estrechos vínculos comerciales y familiares que eluden los límites emocionales, fácticos y performativos de la división política territorial. Condición para el éxito de un proceso integracionista es la existencia de cierto grado en la integración real que avale su institución. Para muchos la integración silenciosa resulta ventajosa en tanto se desarrolla sin condicionamientos jurídicos que fuercen las circunstancias en términos de propósitos, objetivos y metas. Además impide que los mecanismos integracionistas polaricen los beneficios a favor de los países dominantes dentro de la región, sin que tengan que asumir obligaciones indeseables derivadas de tal oficialización. Claro que las circunstancias relacionadas con la lucha por la hegemonía mundial, la preservación de las áreas de influencia y la competencia, han conducido a que los principales centros de poder mundial hayan comenzado a focalizar su atención en los procesos naturales de regionalización, por ejemplo, EE.UU., al constituir el TLCAN o Europa al profundizar su proceso integracionista, y en cierta medida, Japón, al incorporarse al Foro de Cooperación Económica de Asia (APEC) con la posibilidad de su incorporación a la ANSEA.

Se evidencia una relativa reducción del papel del estado en estos procesos, aunque obviamente la voluntad política gubernamental para instituir la aplicación de medidas oficiales de incentivación y refuerzo son indispensables estimular a los

agentes microeconómicos, que resultan los más dinámicos en este sentido.

La integración económica ya no se concibe sólo como un fenómeno de carácter exclusivamente comercial, ante el fracaso de muchos esquemas malogrados por instrumentarse exclusivamente en base a criterios comerciales. Así, se han comenzado a aplicar nuevos mecanismos como la cooperación intrasectorial que pretende hacer desaparecer las diferencias delimitadas históricamente entre los instrumentos de integración y colaboración, focalizando la coordinación de políticas a nivel institucional o intergubernamental. En algunos casos, se considera la inclusión de vínculos extraeconómicos como la cultura, la salud pública y los aspectos políticos, pues el manejo arancelario no resulta ni suficiente ni totalmente efectivo para lograr los mecanismos de integración, por lo que se necesitan nuevos instrumentos sociales para los requerimientos científico-jurídicos de la economía mundial moderna y sus tendencias.

Se han desarrollado numerosos acuerdos subregionales específicos que cuentan con la participación de regiones cercanas o fronterizas de diferentes países miembros de un bloque, con el propósito de establecer las llamadas "zonas o triángulos de crecimiento" para potenciar la cooperación y la complementación, utilizados recientemente en algunos procesos integracionistas.

Cada vez más, los países tienden a participar en varios esquemas a un mismo tiempo lo que puede interpretarse como una forma de contar con diferentes alternativas simultáneas para enfrentar los retos de la economía mundial y buscar resultados alentadores en los mecanismos existentes.

Los nuevos enfoques consideran asimismo la necesidad de aplicar los diferentes instrumentos y mecanismos integracionistas con criterios más flexibles que eviten incumplimientos o provoquen desajustes quebrantando la credibilidad de los esquemas. En ocasiones la flexibilidad puede resultar contraproducente al dilatar indefinidamente la aplicación de medidas importantes, por lo que se requiere equilibrar inteligentemente ambas posturas.

En la instrumentación de los bloques no necesariamente se tienen en cuenta las

concepciones tradicionales de región geográfica²⁰ que presuponen una continuidad territorial, sociológica y cultural, usando otros criterios de carácter económico o político considerados más acertados. Un ejemplo de ello, puede encontrarse en la constitución en 1989 del Foro de Cooperación Económica de Asia (APEC) que incluye a 18 países con riberas en este océano y grandes diferencias de culturas, idiomas y situación económica.

La Regionalización está liderada por los países, pero los bloques tienen mayor éxito a nivel mundial por las dimensiones y fuerza de sus economías. Dentro de los esquemas de integración regional siempre sobresale una potencia que traza las pautas del proceso desarrollándolo en función de sus intereses, por ejemplo, Alemania en la Unión Europea, EE.UU. en el TLCAN o Japón en el Sudeste Asiático.

Otra observación interesante es la existencia de bloques integracionistas donde participan países con diferentes niveles de desarrollo, como es el caso de México en el TLCAN, e incluso con distintos sistemas socioeconómicos, por ejemplo, los fuertes vínculos que han establecido China y Vietnam con los países del sudeste asiático, cuando la teoría clásica concebía a la homogeneidad de nivel de desarrollo y la unidad de sistema como un requisito para lograr la viabilidad de cualquier esquema para la integración territorial por dominio dependencia.

La flexibilización y diversificación de los mecanismos integracionistas de los últimos tiempos ha favorecido a la regionalización, pues permite márgenes de maniobra más amplios, impidiendo que la heterogeneidad en sí misma constituya un freno para el avance del proceso, al tiempo que se favorece la convergencia de los propósitos a alcanzar, poniéndose de manifiesto objetivos políticos y sociales que trascienden el plano económico, como son el fortalecimiento de las áreas de influencia para los países más desarrollados y el fortalecimiento de las posibilidades económicas para los más débiles.

Ahora bien, deben tenerse en cuenta los costos asumidos por los países más

²⁰ Cada país persigue sus propios objetivos de comercio estratégico mediante una gama de acuerdos de comercio con sus respectivos mecanismos de reducción arancelaria, reglas de origen y normas técnicas, de procedimientos e incluso documentales. Esto ha dado lugar a lo que algunos observadores han denominado el efecto "spaghetti bowl" de los acuerdos comerciales.

atrasados dentro de un determinado bloque, al reconocer la polarización de los beneficios implícita en el proceso. Independientemente de la flexibilización en los instrumentos de integración, se requiere identificar puntos de contacto análogos entre los mecanismos económicos de los países participantes en un proceso flexible entre países dispares.

Este resurgimiento de la integración económica, conocida como "nuevo regionalismo"²¹, presenta signos de mayor permanencia y durabilidad que la anterior, en tanto se han estado conjugando factores de mayor complejidad en sus estructuras que provocan funciones de poder con mayor conciencia política y social.

Se destaca en primer término la activa participación en la integración regional de los tres centros de poder mundial. Sobre todo a partir de la incorporación de un país tradicionalmente promotor de multilateralismo como EE.UU., al esquema del TLCAN y al proyecto ALCA, en su lucha por conservar la hegemonía internacional. Su interés en el regionalismo compensa temores al posible fracaso o a los limitados resultados en las negociaciones comerciales multilaterales, así como a participación más activa de Japón, país mucho más cauteloso y con una política muy cerrada hacia el exterior.

Por otra parte, es importante señalar que estas nuevas tendencias son efecto de los cambios en la economía internacional y en sus requerimientos de globalización del mercado, lo que explica parcialmente los éxitos alcanzados por la regionalización, así como las posibilidades de su permanencia en un futuro.

La evolución de los regionalismos originados naturalmente en la forma "de facto" por vecindad territorial, para convertirse en "de jure" como institución comercial y política, no fue resultado de visiones gubernamentales en los países donde se efectuó. Fue más bien una adecuación promovida por la microeconomía tradicional

²¹ Muchos autores destacan la existencia de tres momentos o etapas de la integración, que pueden sintetizarse en:

- Primera ola, inspirada en el mercantilismo en boga en los años treinta del siglo XX, cuando el mundo se encontraba dividido en esferas de dominación coloniales o neocoloniales claramente definidas y rodeadas de barreras comerciales.
- El regionalismo proteccionista e industrializador basado en estrategias de sustitución de importaciones entre los años 50 y 70.
- Tercera etapa, a partir de fines de los años ochenta caracterizada por la profundización y proliferación de los mecanismos integracionistas y que se combina en general, principalmente en las naciones en desarrollo con altos niveles de apertura, muy asociadas a la instrumentación del neoliberalismo.

entre sociedades fronterizas con nexos familiares, históricos, y mercantiles.

En el caso particular del Este Asiático, el proceso de regionalización en Asia Pacífico ha sido comparado con el patrón de desarrollo regional de los “gansos voladores” que intenta explicar la forma en como los cambios en las ventajas comparativas de un país determinan una relocalización de plantas e inversiones en la región (Akamatsu, 1962). En dicho modelo se asume que los productos tienen un ciclo de vida a lo largo del cual evolucionan las ventajas comparativas de los países que avanzan hacia niveles de desarrollo tecnológico.

Conclusión

En este Capítulo se han definido los términos básicos para esta investigación como son los de Globalización y Regionalismo. La globalización ha quedado definida como un proceso de internacionalización del capital financiero, industrial y comercial, resultado del surgimiento de la empresa transnacional, que se basa en el avance y desarrollo de la tecnología porque ha facilitado su extensión y profundidad en la interacción e intercambio entre las naciones, originando profundas consecuencias económicas, políticas y culturales²² tanto a nivel nacional como internacional.

Del regionalismo se establece que es un mecanismo de respuesta a la globalización que se basa en la proximidad geográfica, y que este es precisamente el factor que explica en gran parte el aumento de los flujos comerciales entre países vecinos. Las diferencias en los costos de transporte entre centros de producción o consumo cercanos y aquellos localizados a una mayor distancia y la consecuente posibilidad de entregar oportunamente los productos o servicios permiten un

²² En el campo cultural podría entenderse la globalización como el tránsito de identidades culturales tradicionales y modernas, de base territorial, a otras modernas y postmodernas, de carácter transterritorial. Las identidades culturales de la globalización no se estructuran desde la lógica de los Estados-nación, sino de los mercados; no se basan, en lo esencial, en comunicaciones orales y escritas, sino que operan mediante la producción industrial de la cultura, su comunicación tecnológica y el consumo diferido y segmentado de los bienes (Estefanía, 2001).

intercambio más intenso en torno a grandes centros de consumo, sin respetar necesariamente las fronteras de los Estados nación. Las economías de proximidad explican que la tendencia a la globalización del comercio se acompaña de una creciente regionalización de los flujos comerciales.

Así ante la pregunta formulada para este Capítulo sobre porqué y para qué surge la integración regional, la respuesta que se ha encontrado es que este proceso nace como un mecanismo para abordar los retos de la globalización a través del uso de los recursos y la obtención de la mejor relación costo – beneficio, y que los Estados persiguen objetivos comunes e intentan alcanzar la competitividad internacional de sus empresas a través de la creación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras o acuerdos sectoriales de ámbito regional. Se ha hecho énfasis en el Regionalismo Estratégico y el Regionalismo Abierto, categorías dentro del Neorrealismo para explicar la integración regional en Asia Pacífico.

Asimismo, se ha definido el Marco Teórico para explicar el impacto del TLCAN en Asia Pacífico, se han acogido las teorías del Neorrealismo, y para explicar el Regionalismo, la correspondiente al Regionalismo Dominó y de la Ventaja Comparativa, las cuales sintéticamente sostienen lo siguiente:

A) El Neorrealismo enfoca la atención en las presiones políticas y en la dinámica de competencia económica mercantilista, y, en consecuencia, los objetivos económicos de integración regional no derivan de la persecución de bienestar, pero sí de la relación íntima entre la riqueza económica y el poder político de los estados.

Y es que el Estado, hoy en día, sigue siendo el foco de identidad de la mayoría de la gente de una nación. Sin importar quién es su empleador y que es lo que hacen para vivir, los individuos pagan impuestos al Estado, viven sujetos a sus leyes, sirven a sus fuerzas armadas y pueden viajar únicamente con un pasaporte oficial.

B) La Teoría del Regionalismo Dominó sostiene que la integración económica se

da por razones económicas más que políticas, y que este proceso es empujado en principio por las grandes empresas.

Se debe señalar, como más adelante se observará, que la integración regional en Asia Pacífico en la etapa Post – TLCAN ha sido basada en la ponderación del aspecto político y mercantilista sobre el económico y territorial, factores que han llevado al resurgimiento de procesos de integración regional estratégicos en el mundo, incluyendo obviamente la región del Asia Pacífico, y este proceso ha sido empujado por las empresas transnacionales.

Definidos el marco teórico y los términos a considerar, en el siguiente Capítulo se hace un acercamiento histórico, político social y económico de Este Asiático para delimitar una de las dos regiones objeto de esta investigación.

Capítulo 2. El Este Asiático

2.1 Introducción

En este Capítulo se hace un estudio de la región del Este Asiático para conocer sus principales características económicas, culturales y políticas. Para efectos de este trabajo por estudio debe entenderse las referencias indispensables sobre geografía, población, economía y comercio, así como sistemas políticos y manifestaciones culturales y religiosas que definen a la región.

Asia Pacífico es una región muy compleja tanto en lo geográfico y poblacional, como en su grado de desarrollo, organización política, historia y cultura entre otros, debe aclararse que no se puede ser exhaustivo, de manera tal que únicamente se han elegido aquellas referencias que se relacionan con el presente estudio.

El objeto de este Capítulo en relación con la investigación es el de mostrar que la cultura asiática es favorable al Regionalismo Abierto y que antes del TLCAN tanto los sistemas políticos como los movimientos comerciales, se caracterizaron por la dependencia hacia EE.UU., motivo por el que el TLCAN modificó sustancialmente las relaciones de este país con naciones de Asia Pacífico.

2.2 Asia Pacífico como región

La región Asia Pacífico se ubica dentro de la Cuenca del Pacífico, la cual abarca tantos continentes Americanos y como el asiático. El Océano Pacífico separa estos dos continentes, y no es solo una separación geográfica, sino también cultural y política, como escribe Rivas Mira (Rivas y Rangel, 2004) la diversidad geográfica es comparable a la diversidad social, cultural y política. En este apartado se intenta definir y conocer las características económicas, políticas y culturales de la región de

Asia Pacifico, se trata de evidenciar las diferencias que existen en una y otra región objeto de estudio de este trabajo, y con ello tener elementos para refutar o aprobar la hipótesis planteada para esta investigación, de tal forma que lo que se intenta con este Capítulo es descubrir que tanto del lado americano como del lado asiático de la Cuenca del Pacifico, existen formas diferentes para interpretar la vida y resolver los conflictos(Rivas Mira y Rangel, 2004).

El análisis se concentra en las naciones mas representativas de la región (Japón y China) y está dividido en dos apartados; el socio – cultural y el económico. En el primero se exponen los valores culturales, religiosos y políticos, en el segundo, correspondiente al factor económico, se resaltan las principales características económicas de los países de la región; el Producto Interno Bruto (PIB), crecimiento económico anual y flujos de intercambio comercial, siguiendo la metodología que utiliza APEC en la redacción del Outlook Anual²³.

2.2.1 Características socio - culturales

En un estudio Jeffrey Frankel (1997) señala que la diversidad cultural en la zona del Pacifico es evidente y lógica porque abarca tres continentes: América, Asia y Oceanía. La mayoría de los países de la Cuenca, excepto los ubicados en América y Australia con similitudes en idioma y religión entre sí, en cambio, los ubicados en Asia tienen una formación socio-cultural diferente.

La mayoría de los países asiáticos han desarrollado diferentes culturas propias, cada uno de ellos posee tradiciones distintas no sólo respecto a los demás, sino dentro de sus propias provincias debido a que sus poblaciones son heterogéneas. Como se señala más adelante, el Pacifico asiático presenta una amplia gama de religiones y grupos étnicos lingüísticos de diverso origen que ha dificultado una identidad nacional sólida; la población de Asia Pacifico se compone de varias razas y

²³ El APEC Outlook, es el reporte anual que APEC elabora sobre las perspectivas de crecimiento y desarrollo de las economías miembro.

prácticamente de todas las religiones existentes, desde sajones hasta pigmeos y desde cristianos hasta distintas sectas politeístas, pasando por budistas, hindúes, musulmanes y confucionistas, entre otros, o bien, ateos. Ante esta falta de homogeneidad el factor de identidad entre la población de los países de la región es el hecho de que pertenecen a ella y el elemento que ha permitido a estos países entre sí e iniciar una relación política más estrecha ha sido la vía comercial, con el comercio también han intercambiado nuevas ideas y tecnologías, modelos culturales y hábitos sociales diversos que influyen en las sociedades que participan.

Geográficamente el Este Asiático o Asia Pacífico se divide en dos áreas; el Noreste y Sudeste

CUADRO II.1
REGIONES GEOGRÁFICAS DEL ESTE ASIÁTICO²⁴

Región	Integrantes
Noreste de Asia	China, Hong-Kong, Japón, Corea y Taiwán
Sudeste de Asia	Brunei, Darusalam, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam

Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI) 2000.

Lo que une a las dos subregiones de Asia Pacífico es su común experiencia histórica de colonialismo.

Yumei Zang (2003) al describir Asia Pacífico señala que las estructuras sociales del Noreste y Sureste de Asia son igualmente muy diferentes. Mientras que Indonesia consiste en miles de islas y cientos de lenguajes y dialectos, Japón, Corea del Sur y Taiwán están entre las sociedades más homogéneas en términos étnicos, de lenguaje, religión y cultura. Aunque menos que Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur son sociedades multiculturales formadas por varios grupos étnicos.

²⁴ También denominado como Pacífico Occidental Asiático.

Hay grandes diferencias entre estos dos grupos de países. Los del Noreste son países con una historia bastante antigua, de grandes civilizaciones, como China, Japón, y Corea, con escasos recursos naturales, y excepto China y Japón, con una población relativamente pequeña. Además, son países homogéneos, con una sola raza, historia, cultura (aunque en China un 6% de su población es de varias minorías étnicas). Por ejemplo, Japón y Corea son los países más homogéneos en el mundo, con solo una raza, un solo idioma, una misma cultura en cada país.

En contraste, los del Sudeste son países que tienen una historia relativamente nueva como naciones independientes, aunque Tailandia pudo mantener su independencia de las potencias occidentales que colonizaron a casi todos ellos desde el siglo XVI en adelante. Además, varios tienen abundantes recursos naturales (excepto Singapur) y con una población relativamente grande (excepto Singapur), y son bastante heterogéneos, con varias etnias conviviendo en ellos. Por ejemplo, en Malasia y Singapur, existe la etnia malaya (predominante en la primera, minoritaria en la segunda), la china (minoritaria en la primera, mayoritaria en la segunda), y la hindu (la más minoritaria en ambas). Aparte de esto, en esos países se hablan varios idiomas, y se profesan varias religiones.

2.2.2 Panorama político – religioso

Los cambios culturales inciden tanto en política internacional como en la forma, valores, actores y mecanismos de la vida política interna de los países industrializados y en desarrollo, de tal forma que amplios flujos migratorios provenientes de otras culturas han modificado las situaciones socioculturales, políticas y económicas de muchos países europeos y de EE.UU.. En el caso de Asia Pacífico un ejemplo palpable lo constituye la diáspora China que, como se señala más adelante, tiene que ver con el origen étnico e influencia cultural.

A continuación se hace un esbozo histórico de la importancia que la religión ha tenido en la conformación cultural y política de la región, para entender de qué

manera estos valores culturales y religiosos han condicionado la respuesta de estos países a los efectos del TLCAN en la región.

La cultura asiática difiere de la occidental en algunos aspectos y, en otros coincide²⁵, lo cual implica claramente que ambas civilizaciones no se contraponen, pero tampoco constituyen una sola. En el Este de Asia existe una comunidad de valores locales, producto de la presencia de una auténtica cultura asiática que permite distinguirla de otras culturas del mundo. No obstante, pese a este cúmulo de valores culturales hay una gran diversidad cultural que ha generado un escenario de gran heterogeneidad en esta región. Esto ha ocurrido debido a la existencia de diversas religiones que han cohabitado simultáneamente dentro de las sociedades de los países de Asia Pacífico. Además, dada la gran relevancia que estas religiones han tenido en la vida cotidiana de los pueblos que las profesan, el mapa cultural- religioso actual es muy amplio.

Entonces, puede afirmarse que existen diferentes tipos de fuentes para estos valores asiáticos: los meramente asiáticos y los occidentales. En cuanto a los valores que son producto de fuentes asiáticas, existen aquellos originados a partir de las herencias histórico-culturales de las naciones asiáticas y derivados de las religiones y filosofía ancestrales. Esquemáticamente hablando entre estos valores está el predominio de la comunidad sobre el individuo; la preferencia del orden y la armonía sobre la libertad personal; el rechazo a separar a la religión de otras esferas de la vida del individuo; el énfasis particular en la cultura del ahorro; la constante insistencia en el trabajo arduo; la creencia de que los negocios y el gobierno no se encuentran en polos opuestos y el acento en la lealtad familiar colectiva (Milner, 1999).

Sin embargo aparte de esos valores asiáticos derivados del pasado histórico-cultural de las sociedades del Este de Asia, en la actualidad se ha hecho patente un

²⁵ Se ha argumentado que la diferencia fundamental entre los conceptos occidentales y asiáticos respecto a la sociedad radica en que dentro de los países de Asia Pacífico se considera al individuo como inmerso en un contexto familiar, es decir el individuo no está solo, su familia es parte de una familia más grande: la sociedad en que vive y país al que pertenece. Sin embargo, a pesar de esta diferencia cultural entre la civilización occidental y la asiática, actualmente también está presente una cultura mestiza asiática que ha mezclado valores a ambas civilizaciones, mismos que han quedado arraigados de manera similar dentro de todos las sociedades del Asia Pacífico (Zhang, 2003).

sistema de valores asiáticos comunes producto del contacto con Occidente, específicamente con la cultura de EE.UU.. Estos últimos también se deben considerar valores asiáticos comunes, puesto que aunque no deriven directamente de la cultura histórica de esos países han quedado más que mezclados con los valores tradicionales, conformándose así la nueva cultura asiática, moderna, común entre ciertos sectores clave para la integración regional, como lo son las elites políticas y empresariales. El caso más claro de esto último es Japón, donde las tradiciones y los nuevos valores de Occidente han permitido el desarrollo de una nueva cultura que ha constituido uno de los factores que han posibilitado su éxito económico (Rozman, 1991).

Con la finalidad de ilustrar el escenario de diversidad cultural que se hace patente en esta región, se comenzará con un breve recuento de las diferentes religiones que conforman el esquema cultural - religioso actual, intentando, con ello, resaltar tanto la fuente ancestral de muchos de los valores asiáticos vigentes, como la importancia que la tradición religiosa sigue teniendo en esta región del mundo.

Después se hablará de los valores asiáticos, desde una perspectiva general e incluyente, de su importancia y sus características generales, así como de algunos de los personajes que han defendido públicamente su existencia, y finalmente, se comentará brevemente la influencia que Occidente ha tenido en la formulación de los nuevos valores modernos de Asia Pacífico, para que se pueda apreciar de manera más completa el panorama religioso y cultural que impera dentro de las sociedades asiáticas.

2.2.2.1 Tradición religiosa

Los procesos históricos y culturales en los que las religiones se han desarrollado en Asia Pacífico hacen complejo el esquema actual de las afiliaciones religiosas. Tantas religiones nativas como extranjeras se hacen patentes en todos los países de la región.

De las tradiciones religiosas originarias de la región, la más importante en el Sudeste de Asia, es el Budismo, del que derivan el Budismo Theravada y el Budismo Mahayana²⁶. El segundo está presente, sólo al norte de Vietnam, tiene una herencia de dominación e influencia cultural china, y entre algunos de los inmigrantes chinos (la llamada Diáspora China) que habitan como minorías en el Sudeste de Asia.

Por su parte, los países ubicados en el Noreste de Asia tienen afiliaciones religiosas más variadas. En el caso de Japón existe una mayoría Sintoísta y una minoría Budista. En cuanto a la República Popular de China, el Confucianismo y el Budismo tienen una presencia importante, aunque constituyen una minoría de la población. Y, con respecto a la República de Corea, el Budismo y el Confucianismo juntos si aglutinan a la mayoría de la población.

En lo que se refiere a las religiones importadas de otras regiones, el Islam constituye la religión de la mayoría de la población de Brunei Darussalam, Indonesia y

²⁶ En los últimos siglos a. C. el Budismo se esparció ampliamente a través de la India desde su lugar de origen al Noreste, para establecerse en Sri Lanka. En cuanto esta religión comenzó a difundirse al Sudeste de Asia y China, después del primer siglo de la era cristiana empezó a decaer en la India. A pesar de que esta religión desapareció de la India para el siglo XII d.C. permaneció vigorosamente en Sri Lanka en forma distinta, conocida como la tradición de Budismo Theravada (o Budismo del 'Pequeño vehículo'), fue importada a la parte continental del Sudeste de Asia por medio de los gobernantes birmanos de Myanmar y Tailandia. El Budismo Theravada rápidamente desplazó a las tradiciones budistas anteriores así como a los antiguos cultos hinduistas, no sólo en Birmania y Tailandia, sino también en los reinos de Camboya. Por su parte, el norte de Vietnam permaneció bajo la influencia de las formas chinas del Budismo a través de la tradición del Budismo Mahayana o "Budismo del gran vehículo", caracterizado por ser menos demandante y estar orientado hacia las masas. En la actualidad la tradición sureña Theravada del Sudeste Asiático difiere un poco con la tradición norteña Mahayana de la República Popular China, la República de Corea y Japón, ya que coloca mayor responsabilidad en los individuos para que éstos logren su "salvación", la tradición Mahayana ha evolucionado por medio de escuelas que tratan a los "budas" como si fueran dioses y por consiguiente, alientan a la gente a pedir a esos seres elevados favores terrenales y ayuda para alcanzar la salvación (Colín Mckerras, 1995; 70-85).

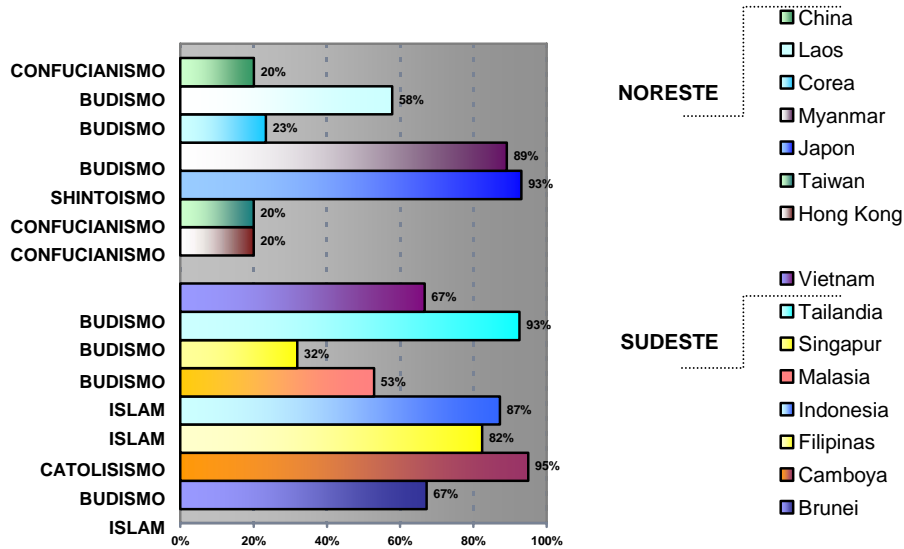
Malasia, y una minoría religiosa en Camboya, Filipinas Myanmar, República Democrática Popular de Laos, Singapur, Tailandia y la República Popular China.

El Cristianismo, tanto en su forma católica como protestante, tiene presencia importante en la región y se encuentra principalmente en dos países: Filipinas y República de Corea. El primero es el único país asiático que presenta una mayoría católica, aunque también cuenta con minorías protestantes, debido al legado de la época de las colonias española y estadounidense. En cuanto al segundo, éste también tiene gran parte de su población afiliada al protestantismo y catolicismo, sin embargo ésta no constituye la mayoría. En el caso de Brunei Darussalam, Indonesia, Japón, Malasia, Myanmar, República Democrática Popular de Laos, República Democrática de China, Singapur, Tailandia y Vietnam, el Cristianismo sí está presente pero en forma minoritaria y con menor importancia que en Filipinas y la República de Corea.

La idea de que conforme los países progresan en lo económico o en lo tecnológico se tornan mas secularizados se refuta con el caso de Asia Pacífico, ya que en estos estados la modernización y el desarrollo no han minado la cuestión religiosa, inclusive en muchos casos se puede decir que hasta se ha vuelto mas significativa a través del llamado resurgimiento religioso, como ha ocurrido con el Islam en el Sudeste asiático.

Existen varias razones por las cuales la religión se ha seguido manteniendo como un aspecto muy importante para la población asiática. Primero, las religiones son útiles para simbolizar la solidaridad de un grupo de individuos, y tanto las nuevas naciones asiáticas como las pequeñas comunidades dentro de el hacen uso o han hecho uso de ello; en segundo lugar, muchos asiáticos asocian la prosperidad con la asistencia sobrenatural y conforme mejoran su situación se ven obligados a mostrar su gratitud a través de donaciones a sus dioses. Tercero, no todos los aspectos que propone una religión son rebatidos por la ciencia, y los asiáticos, como cualquier pueblo, continúan encontrando valor en las dimensiones espirituales y éticas de su respectiva fe (McKerras, 1995).

RELIGIONES EN EL ESTE ASIATICO



Fuente: Elaborado con datos del Almanaque mundial de Televisa (2004;348-446)

A partir de las cifras de la tabla, resulta evidente la devoción religiosa que se encuentra latente en Asia Pacífico. No obstante, hay que destacar que no todos los cultos religiosos que se practican en esta región tienen la misma importancia y el mismo peso demográfico. En la tabla se puede observar cómo el Budismo es la religión mayoritaria, no obstante, el Confucianismo, el Islam y el Cristianismo, en general, también tienen presencia significativa que se traduce en una influencia cultural importante sobre todos los individuos que se encuentran afiliados a cada una de ellas.

2.2.3 Disputa y vigencia de los valores que orientan la economía en Asia Pacífico.

Un motivo clave que ha inspirado la introducción del tema de los valores asiáticos por parte de líderes políticos de Asia Pacífico ha sido la firme creencia de que los países que conforman esta región tienen una manera única de vivir. Esta forma de vida ha sido denominada con el nombre de Asian Way o Manera Asiática. Las características esenciales de ésta son una combinación del modelo económico occidental y de la tradición cultural asiática. Inclusive se ha llegado a ampliar el concepto y utilizarlo para justificar el proceso de Asocianización en contraposición a la "Occidentalización" que se vive en la región.

La idea del Modo Asiático se ha visto reflejada en la ANSEA, en la búsqueda del consenso unánime. Esta idea difiere de Occidente, donde las potencias toman las decisiones sin llegar a un consenso con los países más débiles. Los países de la ANSEA acordaron ANSEA Way como un proceso cauteloso de toma de decisiones que pudiera preservar la soberanía de los países miembros. Esta práctica consensual consistió desde su origen en el diálogo, la consulta y el rechazo a la confrontación pública. En otras palabras, todas las políticas de ANSEA han sido acordadas de forma unánime por todos los miembros, de tal manera que satisfagan los intereses diversos y a veces opuestos. Este proceso característico de estos países tiene muchos rasgos de la cultura asiática; ordenado y muy respetuoso de los deseos de cada una de las partes, es decir nunca se anteponen los deseos de una parte a los de la colectividad (Zhang, 2003).

Los más prominentes defensores de la importancia que han jugado los valores asiáticos en el desarrollo económico, social y político de las naciones de Asia Pacífico y han sido: el Primer Ministro Mahathir Bin Mohatrad (Malasia, 1981 -), el ex primer ministro de Singapur Lee Kuan Yew; el Secretario Permanente del Ministerio de Asuntos Exteriores de Singapur Kishore Mahbubani; y un conjunto de intelectuales que han estado asociados a los regímenes de Malasia, Singapur, República de Corea y Filipinas. Estos individuos han entrado en el debate de la integración regional asiática, y uno de ellos en particular, Mahathir ha sido de los promotores más asiduos

de una más estrecha relación entre los países. Mahathir ha tomado el discurso de los valores asiáticos como un escudo protector frente a Occidente con la finalidad de permitir el surgimiento de un sentimiento pan- asiático en toda Asia Pacífico que permita una integración más sólida entre los países de la región.²⁷ Mahathir ha tratado de recordar al mundo que, pese a los ataques de Occidente en contra de los gobiernos asiáticos y sus sistemas de valores, esos países han tenido un crecimiento por encima del desarrollado Occidente, debido en gran parte a lo que él llama el exitoso "sistema asiático de empleo de por vida y bajos salarios". Por otro lado, ha confirmado su fiel creencia de que los valores asiáticos sacarán adelante a Asia Pacífico, ya que el trabajo arduo, la disciplina, el gran compromiso con la comunidad y la moderación son valores asiáticos que han contribuido al surgimiento de los Tigres y Dragones Asiáticos (Mahatir, 1998).

Lee, desde su época como jefe de gobierno de Singapur, ha manejado una retórica de Este vs. Oeste, ha criticado a EE.UU. como el país que ilustra principalmente el estereotipo occidental que difiere de los valores culturales meramente asiáticos. Su enfoque ha partido de argumentos políticos tales como la afirmación de que en Asia Pacífico el objeto principal de todo Estado es el mantenimiento del orden social, para que de esta forma todos puedan gozar de sus libertades. Por otra parte, ha advertido lo que es una realidad: el individuo asiático nace con la conciencia de estar inmerso en un contexto comunitario, del cual no puede librarse y al cual debe responder positivamente. Primero, la familia, luego la escuela y luego el trabajo, son las colectividades que rodean al asiático común y de las cuales no puede prescindir. Eso es la esencia de la diferencia entre el Este y el Occidente.

Pero la postura de Mahathir y de Lee no son únicas. Otros personajes de la política también han realizado comentarios a favor de los valores asiáticos y de la integración de los países asiáticos como defensa frente a Occidente. Entre estas

²⁷ No se debe olvidar que él es el fundador de la idea de crear una asociación pan - asiático para unir a los países del sudeste asiático con sus vecinos del Noreste, a través del llamado Caucus Económico del Este de Asia o EAEC, con la finalidad de crear un bloque exclusivo para países de la región en oposición a los bloques formados en Occidente.

voces se han encontrado Kim Dae Jung, jefe de Estado de la República de Corea (1998-), quien argumenta que una de las características principales de los valores asiáticos reflejados en la política es la conciencia que tienen los gobiernos de preservar el bienestar de las familias y, en general de la comunidad. Para lograr su objetivo, los Estados asiáticos han tenido que introducirse directamente en las familias y a veces introducir mayores controles de los existentes en Occidente²⁸.

Otro ejemplo notable ha sido el ex vice primer ministro de Malasia Anwar Ibrahim (1981- 2004), quien utilizó el tipo de retórica de Mahathir cuando se refirió a la necesidad que tenían los miembros de la ANSEA de realizar estrategias colectivas para combatir a los especuladores occidentales que habían minado a las economías asiáticas (Stewart, 1997). No obstante, la postura de Anwar no se ha limitado a fomentar la unión asiática frente a Occidente, sino que desde 70's, cuando fue líder del Movimiento Reformista Juvenil ha sido uno de los defensores y activistas islámicos más asiduos de su país.

Resulta importante mencionar que los esfuerzos realizados por varios políticos e intelectuales asiáticos para redescubrir los valores asiáticos no sólo han estado encaminados a justificar cuestiones políticas que llevan a cabo los gobiernos de sus países respectivos, como lo han hecho en muchas ocasiones Mahathir y Lee, lo que en general han buscado es ir más allá, el deseo por reconectar a la sociedad con su pasado histórico que, en muchos de los casos, se ha visto roto por la época colonial y el subsiguiente dominio de la concepción occidental del mundo. Por ello se ha dicho que la determinación para contrarrestar la penetrante herencia colonial ha sido la base del movimiento ideológico a favor de los "valores asiáticos" (Milner, 1999).

Lo que los intelectuales de Asia Pacífico han intentado realizar ha sido un esfuerzo por definir sus propias identidades personales, sociales y nacionales que permitan engrandecer el sentido de autoestima en un mundo en donde sus ancestros

²⁸ Los gobiernos asiáticos se entrometen mucho más que sus contrapartes occidentales, en los respecta asuntos cotidianos. En la República de Corea, por ejemplo, a cada hogar se le obliga a atender reuniones vecinales mensuales para recibir instrucciones gubernamentales y discutir asuntos locales. Por su parte, el gobierno constantemente se introduce en el mundo de los negocios para proteger los intereses nacionales. El gobierno de Singapur regula estrictamente la conducta social, en cuestiones tan triviales y cotidianas como lo son el mascar chicle, escupir en la calle, fumar, tirar basura, (Dae Jung, 1994).

aceptaron inconscientemente el hecho de que los asiáticos eran seres inferiores dentro del universo occidental. La importancia del tema de los valores asiáticos ha radicado en ese proceso complejo de regeneración y redescubrimiento encaminado a lograr el renacimiento de las sociedades asiáticas en lo referente a sus orígenes culturales.

Los intentos por revivir los valores asiáticos no se han limitado a la esfera intelectual ni a la retórica oficial. Un recuento histórico de estos intentos conduce a explorar las diferentes maneras prácticas a través de las cuales una conciencia asiática ha sido promovida en la región; la creación de la SEATO, ASA, ANSEA, ASEM, APEC, han jugado un papel muy importante para moldear la forma en que los habitantes de Asia Pacífico comprendan sus identidades nacionales y regionales.

No obstante, a pesar de la existencia de valores asiáticos comunes derivados de las religiones, y aparte del vínculo de cohesión que ha constituido el Confucianismo para las élites de origen chino en Asia Pacífico, otro elemento cultural que también ha posibilitado la unidad entre los países de Asia Pacífico ha sido el contacto con Occidente y la consiguiente influencia de ideologías extranjeras que han permeado en las sociedades asiáticas.

La integración de los pueblos de Asia Pacífico bajo los auspicios de la influencia occidental, sin embargo no implica la total occidentalización de estas civilizaciones asiáticas, sólo implica una fusión, transculturación de valores, se puede decir que actualmente la región comparte los valores de la civilización moderna de Occidente en el estrato más alto; retiene su civilización nacional en un estado intermedio; y preserva sus culturas tradicionales en su vida diaria. Los asuntos políticos, humanos y principios democráticos pertenecen al primer estrato; los diferentes sistemas legales e instituciones políticas al segundo, y el manejo político al tercero.

Para muchos investigadores enfocados al estudio de Asia Pacífico, esta comunidad no se ha mantenido específicamente asiática, sino que constituye una mezcla de Occidente y Asia. Esta fusión estratégica, gestada en muchos de los casos en el pasado colonial de varios de los países, ha posibilitado el surgimiento de vínculos estrechos que han integrado aún más a estas naciones, ya que pese a la

diversidad cultural existente, los valores occidentales han tenido una función enmarcadora y un tanto homogeneizadora dentro de estas sociedades²⁹.

No obstante, no se puede decir que esta homogeneización occidentalizada haya acabado con los valores culturales anteriormente comentados, que históricamente han caracterizado a estos pueblos y que han posibilitado la existencia de una comunidad de valores asiáticos comunes. Bajo la ola modernizante de Occidente, las tradiciones étnicas culturales se han mantenido y en muchos de los casos hasta se han revivido bajo nuevos elementos de universalidad³⁰.

Uno de los países asiáticos que ha sido el ejemplo por excelencia de la fusión entre Asia y Occidente ha sido Japón. Culturalmente, la civilización del sol naciente permanece esencialmente japonesa, sin embargo, su administración civil, sus negocios y sus recursos científicos- tecnológicos se han basado en la constante superación de los patrones occidentales, lo cual ha hecho que se encuentren catalogados entre los mejores del mundo. Japón se ha modernizado y ya no tiene una sociedad feudal. Aunque, claro, los hogares siguen siendo japoneses y a pesar de que la población utilice vestimentas occidentales y parezca más europea que japonés, el sistema de valores sigue siendo asiático. Este pegamento cultural que ancestralmente ha unido a estas sociedades no ha desaparecido, por ello las religiones anteriormente citadas existen y siguen teniendo gran relevancia como vínculos integradores.

Teniendo en cuenta el panorama cultural y religioso de Asia Pacífico, se puede comprender mejor la importancia que estos factores han tenido en el acontecer de los

29 Para Kishore Mahbubani- figura política e intelectual destacada en Singapur- el Este de Asia no podría estar donde está ahora si no fuera por la generosidad del espíritu norteamericano. Las mentes jóvenes y brillantes del Este de Asia que conducen la efervescencia económica de la región vienen, sin duda alguna de universidades norteamericanas. Ellos son los puentes entre el Este y el Occidente y son los autores de la prosperidad del Este Asiático (Mahbubani, 1995).

³⁰ Ejemplo de esto se encuentra tan sólo en la música. La música folklórica y campesina de Corea conocida bajo el nombre de "salmunori" ha atraído a los aficionados percusionistas que tienen influencias occidentales del jazz, permitiendo una mezcla sui generis. El Este de Asia también se ha convertido en un centro cinematográfico "importante, donde cineastas jóvenes traen a la época moderna Simes con toques exquisitos de estética étnica y tradicional. Estos desarrollos en el campo del arte y la cultura sugieren el nacimiento dentro de la región de lo que se puede llamar el "Estilo Pacífico- Internacional." (Yamazaki,1995; 116)

países de la región, tanto en el pasado, como en el presente. Se puede decir con certeza que no existe una cultura pan-asiática como tal, no una homogeneidad cultural pura no existe un solo dogma, ni un solo estilo de vida. La región tiene no una cultura sino una transcultura asiática: mezcla de religión, historia, migración y contacto con culturas provenientes de países fuera de Asia Pacífico.

Un resumen de la diversidad política y cultural expuesta sugiere otros obstáculos para integración regional, entre ellos los diferentes sistemas políticos que oscilan desde la monarquía absoluta de Brunei hasta la poliarquía de la mayoría de los miembros industrializados³¹. Walt Rostov (1986; 127) después de hacer un estudio de la heterogeneidad de la región de Asia Pacífico y sus diferencias raciales, culturales, religiosas e históricas, concluyó que “una región con estas características no es un prospecto lógico para una organización sobre bases razonablemente armónicas y cooperativas”. Su punto de vista fue compartido no sólo por académicos, sino por gobernantes de naciones claves en la región. Pero, como se explica más adelante, a partir de los 90`s y a pesar de todas estas diferencias el esquema de integración regional se está consolidando.

Políticamente, estas características heterogéneas de la región asociadas con el capitalismo, ha definido significativamente la forma como varios gobiernos asiáticos se han defendido de intentos de control e imposición de gobiernos occidentales, específicamente de EE.UU. y de organismos internacionales como la OMC, el Banco Mundial y APEC que intentan imponer una versión neoliberal y occidental de las políticas económicas sobre miembros de la región de Asia-Pacífico³².

De tal forma que regímenes políticos de elevado perfil autoritario han emprendido procesos de gradual democratización; alta y adecuada capacidad de gestión y concentración por parte del aparato del Estado con los distintos agentes económicos y sociales con respecto al proyecto nacional a seguir; clase empresarial eficiente e innovadora; alta capacidad de ahorro e inversión y positiva redistribución

³¹ Para ampliar esta visión el documento The Pacific trade and Development Conference The First Twenty Years, dictado por el Secretariado PAFTAD, Canberra 1989.

³² Las características claves del capitalismo en Asia-Pacífico pueden ser resumidas en tres fenómenos: relaciones sociales y teoría económica, relaciones Estado-negocios, y prácticas de negocios (Frankel, 1997).

del ingreso y de los beneficios sociales.

Las estrategias de reestructuración, apertura y crecimiento vía exportaciones adoptadas durante las últimas tres décadas fueron orientadas en función de la economía de mercado, sin reducir el rol del Estado ni el papel del mercado interno. El Estado, fue redimensionado y mantuvo un rol sumamente activo e inversionista, en su carácter de agente articulador de las relaciones económicas y sociales orientador e impulsor del crecimiento, el desarrollo y la competitividad externa.

En concordancia con lo que sostiene el Regionalismo Dominó, en Asia Pacífico el Estado- en cooperación y concertación con el sector empresario- ha prestado particular atención a la formación y capacitación de recursos humanos que constituyen la fuerza de trabajo así como la incorporación y posterior generación de tecnologías avanzadas, modificando y elevando su perfil productivo e inserción en el comercio internacional. De igual manera, el Estado ha realizado un especial esfuerzo a favor de la organización de un sistema financiero eficiente, vinculado en forma armónica con los intereses nacionales, con el sistema financiero global y el desarrollo de un mercado de capitales.

La importancia del tema de la cultura, religión y política de Asia Pacífico, radica en que ha sido precisamente el éxito comercial y económico logrado en las últimas décadas por los países de esta región, el que ha dado lugar a nuevas teorías sobre la influencia de la cultura, atribuyendo a este éxito económico al papel de los valores culturales asiáticos, en particular al confucianismo.

En un artículo publicado por el Colegio de México, Eugenio Anguiano (2000) afirma que en lo general, respecto a Asia Pacífico, el juego geopolítico y militar de toda la región no ha mostrado cambios significativos por que siguen sin modificarse los puntos de fricción en la península de Corea, el estrecho de Taiwán, el Mar del Sur de China e igualmente en el balance de poder tampoco ha habido cambios fundamentales por que, según Anguiano, EE.UU., con su presencia militar y sus acuerdos de seguridad con los países de la región continúa siendo un factor de equilibrio; China es la única potencia regional aparte de Rusia que tiene la parte menos poblada de su territorio en Asia oriental, con proyección de ser potencia global

y con sus elementos de conflicto potencial con los EE.UU. y otras naciones de la región; Japón mantiene su posición de potencia subordinada, pero con la capacidad económica y técnica para desarrollar su propia capacidad militar y Vietnam se acomoda cada vez más a su convivencia e interdependencia con sus otros adversarios y actuales socios de la ANSEA.

Hecho el planteamiento histórico, político y cultural del Asia Pacífico, a continuación se enumeran las características económicas de los países de la región y posteriormente se hace una breve descripción de los aspectos económicos más importantes de los países agrupados como NIC'S o bien dentro de la ANSEA.

2.3 Características económicas

Desde el punto de vista económico³³, la región de Asia-Pacífico está formada por un grupo amplio de países que pueden ser caracterizados de la siguiente forma:

- Japón: País líder en la región, conocido en la literatura económica como “Ganso Líder”, analogía referente al patrón de vuelo que siguen los gansos salvajes que migran de Japón: Unos se encuentran delante de otros en la formación en “V”. Esta analogía fue propuesta por primera vez por el economista japonés Akamatsu Kaname a finales de los 30’s. Originalmente, dicha analogía había sido concebida para explicar las trayectorias de desarrollo de los países menos desarrollados, así como para comprender la alternancia de periodos de libre comercio y proteccionismo en la economía mundial. Posteriormente, los estudiosos del proceso de integración económica regional asiática decidieron retomar la metáfora y aplicarla al proceso de desarrollo económico internacionalizado de Japón, los NIC’S, los países de ANSEA y la República Popular China. Se ha argumentado que lo que ocurrió con ellos fue una suerte de copia o adaptación de modelos económicos: los países se siguieron unos a otros en una misma trayectoria de desarrollo en donde los más atrasados hicieron una réplica o adaptación de la experiencia de desarrollo de los países que se encontraban delante de ellos en la formación, y donde el éxito económico fue el resultado de un proceso ligado al surgimiento, maduración y declive d ciertos sectores industriales en las diferentes etapas de su desarrollo (Ravenhill, 2001). Japón en conjunto con EE.UU. y la UE forma la "Triada" más desarrollada del mundo.

- China: “El Gran Dragón” que es el país con mayor tasa de crecimiento a nivel mundial.

³³El Informe Anual “Asian Development Outlook 2000” divide a los países asiáticos en las siguientes regiones: a) Nuevos Países Industrializados (Hong-Kong; Corea; Singapur; y Taipei chino);b) República Popular China y Mongolia; c)Sudeste Asiático (Camboya; Indonesia; Laos; Malasia; Filipinas; Tailandia; Vietnam); d) Sur de Asia (Bangladesh; Bhután; India; Maldivas; Myanmar; Nepal; Pakistán; Sri Lanka); d) Islas del Pacífico (Fiji; Papua Nueva Guinea; Otras Islas).

•“Los Cuatro Dragones”: Corea del Sur, Taiwán (Taipei Chino), Hong-Kong y Singapur: son los Países Asiáticos Recientemente Industrializados (NIC's³⁴), donde se ha producido una profunda transformación económica en las tres últimas décadas convirtiéndose en uno de los grupos de países más competitivos en el comercio internacional de manufacturas.

•Los ANSEA: Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas, son los cuatro países principales de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental, que están siguiendo los pasos a los "Cuatro Dragones".

•Otros países que están abriendo sus economías al comercio y al capital internacional como Vietnam, Camboya, Laos y Myanmar.

2.3.1. Condiciones Generales

En el Noreste Asiático, Japón merece atención especial, pues este país empezó a desarrollarse mucho antes que cualquier otro en Asia. Japón empezó un proceso de modernización en 1868, cuando dejó atrás su sistema económico casi feudal y de aislamiento nacional. Su gobierno y sector privado se dedican con ahínco a “alcanzar y sobrepasar” a Occidente por medio del aprendizaje de las técnicas avanzadas en la industria, de uso en EE.UU. y Europa. Para esto el país oriental manda técnicos al extranjero, trae técnicos del extranjero, en un proceso de aprendizaje continuo, que le permite en pocas décadas, alcanzar, y empezar a sobrepasar, a Occidente en campos como de la industria textil, naviera, aeronáutica. Pero Japón también se embarca en un proceso de tener “un país rico, un ejército fuerte”, lo que va a desembocar en su participación en la Segunda Guerra Mundial, cuando intento apoderarse militarmente de todo el Este Asiático.

³⁴ Se consideran como NIC's a las provincias chinas de Hong Kong y Taiwán, Singapur y la República de Corea, y otros cuatro del sudeste asiático: Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia.

Japón es derrotado en la Segunda Guerra Mundial y justamente este hecho hará que el país inicie otro ciclo de desarrollo económico de “alcanzar y sobrepasar” a Occidente pero esta vez introduce varias reformas económicas que harán que el posterior desarrollo sea uno más equitativo, democrático y pacifista, que el de preguerra. Japón así realiza una Reforma Agraria, una disolución de los grandes grupos económicos oligopolicos, la democratización de sus relaciones laborales, y la reducción considerable de sus fuerzas armadas, que hizo que el país se dedique solo al desarrollo económico, en paz con sus vecinos.

En todo caso, el ejemplo japonés de desarrollo económico va a inspirar a sus vecinos. Así, los primeros que empezaron un desarrollo económico moderno en la región van a ser los países del Noreste Asiático, los llamados tigres del Asia: Corea, Taiwán, Hong kong, y Singapur. Corea y Taiwán salen de la colonización japonesa (que duro casi toda la primera mitad del siglo XX), y Hong kong y Singapur estuvieron bajo dominio británico, hasta 1997 el primero y hasta fines de 1950 el segundo. Estos países empiezan un desarrollo económico también haciendo una Reforma Agraria (aunque no en Hong kong y Singapur pues no tienen sector agrario, con un pequeño territorio son en realidad ciudades-estado), con gobiernos que tomaron la batuta del desarrollo económico, implementando planes periódicos de desarrollo (excepto Hong kong), y estableciendo un ambiente social, político y económico estable, donde la iniciativa privada se pudo desarrollar.

China en 1949 instaura un sistema socialista de economía a través de una revolución política y aquí también se implementa una Reforma Agraria, pero los controles estatales bajo este sistema no dejan desarrollar la iniciativa privada, hasta las reformas económicas de 1979 en adelante (que se menciona mas abajo).

En los países del Sudeste Asiático, todos ellos, excepto Tailandia, se independizan después de la Segunda Guerra Mundial. Todos empiezan con gobiernos bastante autoritarios, con participación fuerte del Estado en la economía, en Malasia e Indonesia especialmente, donde justamente estos gobiernos y en especial Malasia, llevan a cabo políticas de favorecer a la etnia aborigen malaya,

frente a la china, pues la primera era la más pobre al empezar su proceso de desarrollo económico. En estos países no hay específicamente reforma agraria, en el sentido de expropiación de la tierra a favor de los campesinos, pero si una política de desarrollo agrario, con apoyo del Estado (fuerte en el caso de Malasia). La excepción a esto es Filipinas, donde pese a tener una gran concentración de la tierra en manos de pocas personas, no hay Reforma Agraria y esto va a ser un lastre en el desarrollo posterior de este país. Filipinas tiene la peor distribución del ingreso entre estos países, con problemas aun en su desarrollo económico y social.

2.3.2 Estrategias de Desarrollo

Prácticamente todos los países del Este Asiático empezaron su desarrollo económico con una Reforma Agraria y un posterior desarrollo del agro, con apoyo del estado en infraestructura y hasta protección del agro frente a la competencia externa. Esto empezó a dar estabilidad social al país, amplia el mercado interno y aumenta la producción de alimentos.

El segundo paso fue el desarrollo industrial, que empezó con la utilización de la mano de obra abundante en los países. La industria ligera, de la rama textil, de ensamblado de electrodomésticos, juguetes, fueron las primeras industrias en desarrollarse.

Las diferencias entre los países del Noreste y Sudeste se dieron en el siguiente sentido. Los tigres del Noreste Asiático empezaron su desarrollo industrial en los años 50, al comienzo con una política de sustitución de importación (producción para el mercado interno) y a comienzos de los años 60 cambiaron su estrategia a una de industrialización orientada a la exportación. Estos países tenían un pequeño mercado interno y rápidamente el proceso sustitución de importación alcanza un limite. Además, al no tener mayores recursos naturales que pudieran brindarles las divisas necesarias para continuar con su industrialización, se vieron obligados a exportar

productos manufacturados.

Los países del Sudeste Asiático pudieron continuar con su estrategia de sustitución de importación hasta los años 70 (pues tenían mercados internos más grandes y recursos naturales), pero a comienzos de los años 80's se vieron obligados también a cambiar su estrategia a una industrialización orientada a la exportación (al enfrentar problemas de pago de deuda externa, baja en el precio de sus materias primas, y limitaciones en su estrategia de sustitución de importación).

Luego, de empezar su desarrollo industrial con los sectores intensivos en mano de obra, los países del Este Asiático empezaron su industria intensiva en capital, con participación de algunas empresas del estado, sobre todo en Corea del Sur, Taiwán, y en algunos países de Sudeste Asiático. Aquí siguieron cierta política de sustitución de importación pero en forma más selectiva, y con miras a que estos sectores puedan exportar en el futuro. Los países del Noreste Asiático han sido más exitosos en esto.

Japón, empezó este desarrollo ya antes de la Segunda Guerra Mundial, y ha alcanzado el nivel más adelantado pues fue el primero en hacerlo. El caso de China, es especial pues este país cambia de sistema económico de 1979 en adelante, adoptando reformas para dar paso a la iniciativa privada y con particular uso de la inversión extranjera. Su desarrollo espectacular desde ese momento se debe a la ingente mano de obra barata que tiene, siguiendo la estrategia de los demás países asiáticos de una industrialización orientada a la exportación.

2.3.3 Los nuevos países de la región.

Las economías de esta región se basaron en una producción que, de alguna manera, se mostró independiente del resto de los países a los que se les vendía, y todo esto debido al gran impulso aportado por Japón, que creó una división del trabajo, por producción industrial, de servicios y de manufacturas.

Sin duda el crecimiento del Área Asia Pacífico fue mucho más rápido que el que se alcanzó en Europa o el mismo EE.UU..

Las corporaciones de los PARI aprovecharon la ocasión y la experiencia nipona: pasaron con rapidez de la producción de bienes de consumo inmediato, con bajo contenido de valor agregado, a la de bienes de consumo duradero y de capital con alto contenido de valor agregado. Al igual que los japoneses en su momento, las empresas PIR supieron aprovecharse de la tecnología de sus socios.

Debido a esto y al hecho de las inversiones japonesas en IED lograron un impulso sin precedentes en la economía asiática, estos países (los NIC's) tuvieron un gran crecimiento industrial y de industrialización que, a la postre, ocasionó que la manufactura en estos países no fuera más viable y se desplazaran los procesos productivos a los NIC's de segunda generación.

La inversión extranjera, en los años noventa en la región de Asia, comienzan a manifestarse como un fenómeno ligeramente diferente donde este capital ingresa de manera silenciosa, convirtiéndose en capital especulativo foráneo o golondrino que se generó por encima de los ingresos disponibles, creando un desequilibrio, lo que originó junto con otros factores que a la postre se generara el efecto dragón, lo cual ha ocasionado que últimamente haya sido fuertemente criticado.

Las inversiones japonesas en los NIC's 1 se basaron más en el sector terciario de la economía, lo que ocasionó que los capitales se movieran a los NIC's 2 de segunda generación a partir de 1988, principalmente a Malasia y Tailandia y posteriormente a Indonesia y Filipinas; sin embargo a diferencia de los NIC's de primera generación donde se invirtió en el sector terciario, para los NIC's de segunda

generación se invirtió en el sector manufacturo. Esto sin duda repercute de manera distinta, ya que no se alcanzarían las tasas de crecimiento entre los primeros y los segundos porque la inversión, al ser canalizada a las manufacturas, ocasiona que no se tenga el mismo crecimiento económico que cuando se invierte en la industria directamente o en el sector servicios.

El crecimiento del sector manufacturero en las economías de la región ha conducido a nuevas relaciones de interdependencia industrial, que, regionalmente, enfatizan la división regional del trabajo donde Japón y los NIC's de primera generación se encargan de la producción de tecnología y a la industrialización, mientras que los NIC's de segunda generación se concentran en la manufactura de las materias primas.

Esto ha llevado a algunos analistas a considerar que la zona económica del Pacífico asiático *"ha adquirido una configuración que la identifica como un centro industrial masivo"* que funciona bajo la égida de los capitales japoneses.

Tales factores se reflejan en la balanza comercial de unos con otros ya que Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia a diferencia del resto de los países de reciente industrialización y de Japón se ven en la necesidad de importar mucho más, creando un mayor déficit, déficit que no poseen ni Japón ni los NIC's 1

En todo caso, una diferencia profunda entre las estrategias de industrialización seguidas por los PARI y las que pusieron en práctica los países de la ANSEA, radica en que los primeros fueron un tanto liberales con las empresas extranjeras mientras que los segundos han buscado que estas utilicen una mayor proporción de recursos producidos localmente.

Dadas las circunstancias del orden mundial y regional que se vive en Asia, por múltiples cuestiones los NIC's 2 han optado por considera tres políticas comerciales.

.- Las instituciones de la Cuenca del Pacífico no deben violentar los acuerdos regionales o subregionales existentes.

.- La cooperación multilateral se acepta sólo en la medida en que resulte más ventajosa que la bilateral

.- La cooperación en el marco de la Cuenca del Pacífico debe procurar disminuir la dependencia entre los miembros de los diversos organismos.

La Cooperación Económica para Asia y el Pacífico (APEC) ha jugado un papel muy importante en el desenvolvimiento de los NIC's 2 o países de la ANSEA, aunque para países como Malasia y Tailandia no resultan del todo aprovechados.

Existen tres aspectos importantes del crecimiento de los NIC's.

.- Primero, estos países a pesar de ser importadores de petróleo, el deterioro de sus intercambios con relación a los precios del crudo en 1973 y 1979 no frenó de manera abrumadora su crecimiento a diferencia de otros países en vías de desarrollo

.- Segundo, su crecimiento ha estado basado prácticamente en las exportaciones y mostraron que con este sistema de exportaciones se componían de una base sólida, capaz de soportar el embate de problemas económicos mundiales y lo demostraron cuando a principios de 1980 su crecimiento se vio ligeramente disminuido a pesar de las condiciones mundiales. Sus exportaciones llegaron a superar a grandes países en balanza comercial, tales como Suiza, EE.UU. Brasil o la República Federal Alemana.

.- Tercero, son países densamente poblados, generalmente pequeños, de pocos recursos naturales, poco propicios para la agricultura o ganadería, considerados como naciones sumamente pobres en los años cincuentas (como Taiwán o Corea del Sur) hoy por hoy son grandes

entes internacionales y son el fiel reflejo de que los países del tercer mundo; mediante políticas bien orientadas son capaces de crecer de manera sobresaliente.

Por último el crecimiento asiático fue por mucho superior al de otros países y la tabla siguiente lo demuestra:

Crecimiento anual del PIB

Región o País	1965-1980	1980-1990	1990-1994
Este de Asia	7.3	7.8	9.4
EE.UU.	2.7	3.3	2.5
Alemania	3.3	1.9	1.1

Conclusiones

En este Capítulo se han establecido las principales características culturales y económicas de la región de Asia Pacífico, además se aborda el tema de la cooperación económica en esta región. El desarrollo del Capítulo permite comprender, que los valores culturales, sobre todo los religiosos, han permeado la forma de vida de la población y que en consecuencia han jugado un papel de gran importancia en la definición política, económica y comercial en los países de la región; desde la perspectiva económica se ha establecido que una de las principales características de la mayoría de los países de Asia-Pacífico es que no cuentan con recursos naturales a su disposición³⁵, que del aprovechamiento de las pocas ventajas comparativas y creación de ventajas competitivas dependió el desarrollo económico de la región, y que han sido empresas privadas las que iniciaron con el proceso de desarrollo económico interregional (Regionalismo Dominó), aunque el papel del

³⁵ Excepto por algunos países como Malasia que cuenta con algunas ventajas comparativas en recursos naturales como por ejemplo caucho o aceite de palma.

Estado fue fundamental para lograrlo porque diseño políticas y estímulos gubernamentales³⁶.

Sobre el papel del Estado en la economía, se evidencia una diferencia sustancial entre Asia Pacífico y Occidente, ya que para las corrientes del pensamiento económico occidentales no es correcta la intervención del Estado en la economía, pero los países de Asia Pacífico tomaron una posición pragmática defendiendo esta intervención. De tal forma que de 1985 a 1993 se impuso el modelo del Estado de Desarrollo en las naciones asiáticas del Pacífico, que se caracteriza por la actividad que el Estado desarrolla para crear y atraer la IED. Sobre el Modelo de Estado de Desarrollo, debe anotarse que Japón³⁷ es el mejor de los ejemplos.

Asimismo, y como ya se anotaba previamente, el Regionalismo Dominó es la teoría que explica el surgimiento de la cooperación regional, puesto que fueron las empresas trasnacionales de la región las que iniciaron dicho proceso, aunque el papel de las empresas multinacionales occidentales fue importante, porque mientras explotaban la mano de obra barata proporcionaron mercado, capital, tecnología y fueron el vehículo para la difusión de tecnología que permitió a las economías locales sostener su propio crecimiento.

Sobre el tema referente a la Cooperación Regional que se aborda en este mismo Capítulo, hay que establecer que estuvo delimitada por los intereses de EE.UU. en la

³⁶ Se creó un apoyo especial para el desarrollo de tecnología, el objetivo era el de obtener tecnología que sirviera como ventaja competitiva, y fue en este sentido que la transferencia de tecnología jugó un papel importante en la industrialización de los países de esta región, con este objetivo en un principio se produjo debate y se creó conciencia colectiva sobre los beneficios de importar ideas y conocimientos, luego se pasó a los hechos y a la asimilación de esta tecnología para luego imitarla, después de esto vienen procesos de adaptación de tecnologías sencillas a condiciones locales y luego la creación de tecnologías propias, cabe anotar que no fue un proceso estándar en todos los países de Asia Pacífico (López Villafañe, 1999).

³⁷ Argumentaban que los mercados no son perfectamente competitivos y que además, los recursos estaban distribuidos de una manera tan desigual que los mercados no aseguraban resultados económicos justos ni niveles de bienestar satisfactorios para la sociedad, desde esta perspectiva el Estado debe encargarse de crear un ambiente propicio para los negocios, de crear la infraestructura con la idea de exportar y de crear una política industrial o de desarrollo tecnológico conjuntamente con el sector privado, según la cual todas las industrias capaces de aplicar viejas ventajas comparativas y nuevas ventajas competitivas fueran incentivadas a exportar (Ramírez Bonilla, 2002)

región, país que hasta antes del surgimiento de los NIC'S estuvo a favor del multilateralismo como la mejor opción para sus propios intereses, siguiendo con la explicación que al respecto proporciona la Teoría Neorrealista. Al respecto ha quedado definido que fue la aparición de los NIC'S y la consolidación de la entonces Comunidad Económica Europea lo que transformó los intereses de EE.UU. en Asia Pacífico, lo que a su vez dio origen al TLCAN, como se verá en los Capítulos subsecuentes.

Todo este proceso ha sido acompañado de políticas proteccionistas, en una dirección opuesta al Regionalismo Abierto que caracterizó a esta región hasta la aparición del TLCAN. Este cambio se originó en parte porque las sociedades de estos países comprendieron que ellos debían exportar lo que los demás países del mundo necesitaban y esto se debía presentar sólo en esa dirección, de esta manera la región Asia Pacífico está consolidando una sólida integración regional.

Hecho el estudio de las características culturales, sociales, históricas y políticas de Asia Pacífico, del que se evidencia la dependencia política, económica y comercial de la región con respecto a EE.UU., y hecho también un análisis histórico del proceso de cooperación económica en la región, en el siguiente Capítulo se estudia la otra región materia de esta investigación, la parte que abarca el TLCAN, para posteriormente hacer un análisis que abarque a ambas regiones: Asia Pacífico y América del Norte, a través de APEC.

Capítulo 3

Vínculos estructurales en APEC

3.1. Introducción

En el Capítulo V se discute que es relativamente reciente la inclinación los países de Asia Pacífico a integrarse como región. Este impulso coincide en tiempo y forma con la instauración del TLCAN, circunstancia que hizo difícil decidir entre exponer primero este tema o hacer referencia al TLCAN. Finalmente se decidió exponer primero el tema del TLCAN atendiendo a la forma cronológica de los cambios que dieron origen en el interior de APEC a partir de 1993, un año después de entrar en vigor el TLCAN y porque de esta forma se mantiene un determinado orden metodológico con los capítulos anteriores y además por ser la región de Asia Pacífico el objeto central de este estudio. Lo que se pretende en este Capítulo es conocer hasta qué grado el TLCAN tuvo efecto al interior de APEC, y en todo caso la actitud asumida.

En este capítulo en una primera parte se consideran los antecedentes, consolidación, participación de gobiernos y las principales características que lo distinguen.³⁸ Además se hace un análisis comparativo entre el TLCAN y APEC, y entre el TLCAN y AFTA en una segunda parte se aborda el tópico de la Integración Regional en Asia Pacífico. En un primer momento se trata el tema de los procesos de Integración Regional que existen dentro del APEC, para después analizar la Integración Regional asiática de tipo informal.

La idea de reunir a naciones o a empresarios de esa región se venía gestando

³⁸ se hace una breve remembranza de los hechos más importantes sucedidos tanto en las Reuniones Ministeriales y de Líderes de Economías del APEC, con la intención de encontrar algunos indicios que lleven a evidenciar el impacto del TLCAN dentro del APEC. Este análisis de las reuniones ministeriales y de líderes APEC se hace hasta el año 2002, por dos razones; es el año en que México asume la Presidencia de APEC, y son 8 años de vigencia del TLCAN, periodo suficiente para observar y constatar resultados que evidencien las transformaciones, cambios o impactos que pudo haber tenido el TLCAN en APEC.

desde la década de los sesenta, empujada por Japón, Australia y EE.UU., y se había traducido en la creación de organizaciones intercontinentales, en 1967 surge el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, un organismo privado destinado a promover los negocios entre empresarios de ambos lados del Pacífico, y en 1980 se forma el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, donde actualmente se reúnen con carácter personal representantes de 23 países y territorios de Asia, Oceanía, América, y las islas del Pacífico Sur para conciliar asuntos empresariales, académicos y gubernamentales.

Faltaba, sin embargo, un organismo intergubernamental que orientara algún tipo de cooperación multinacional más ambiciosa, pero las condiciones de confrontación política imperantes en Asia lo impedían. A mediados de la década de los ochenta las circunstancias internacionales cambiaron.³⁹

APEC es un grupo de 21 economías, cooperando para alcanzar la liberalización del comercio, un mega-regionalismo con un objetivo final bien preciso. A través de sus 17 años de historia, se ha convertido en una organización internacional con carácter económico que ha establecido claramente principios políticos como el regionalismo abierto. El objetivo de APEC es alcanzar a través de tres pilares: liberalización, facilitación comercial, y cooperación económica tecnológica (ECOTECH, siglas en inglés) la liberación comercial en la región, como se estableció en “la Declaración de Bogor” para los años 2010 / 2020.

Aunque se ha concentrado principalmente en la meta de Bogor en el escenario regional, uno de los propósitos importantes de APEC ha sido trabajar contra otros mega-regionalismos tales como el TLCAN o la UE.

APEC, se opone a los Sistemas Comerciales Preferentes en el planeta,

³⁹ Se acabó la Guerra Fría; se aceleró la integración de la Comunidad Europea, paradigma de un mundo tendiente al fraccionalismo; se convocó a una nueva ronda (Uruguay) de negociaciones comerciales multilaterales (NCM) en el GATT, antítesis de la integración en bloques regionales, surgió la llamada segunda generación de tigres asiáticos se acentuó el peligro de un perfeccionismo generalizado a partir de los conflictos comerciales habidos entre EE.UU. y sus principales aliados políticos, pero rivales económicos (Japón y Europa Occidental), y se alcanzó en 1989 un Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU..

intentando evitar una situación de “Tres Mundos” económico-políticos. Por esta razón, desde el inicio de APEC se incluyeron economías claves de ambos lados del Pacífico para preservar los beneficios de interdependencia transpacífica y evitar la formación de bloques separados en cada lado del Océano Pacífico. Los principios fueron también establecidos para ser un regionalismo-abierto con bases no-discriminatorias en búsqueda del apoyo más fuerte posible hacia el sistema multilateral global del GATT / OMC. La agenda de APEC ha buscado desde las primeras reuniones estudiar sus funciones normativas y auxiliares, respetando los sub-regionalismos que existen dentro de la región.

3.2. Surgimiento de APEC

El acuerdo de los gobiernos para formar APEC ocurrió, de acuerdo con lo que escribe Crone (1993) después de que la posición hegemónica de EE.UU. en la región había sido borrada por otras economías (primero por Japón y luego por los NIC'S.). El declinar de la hegemonía de EE.UU. en los ochentas, coincidía con el fin de la Guerra Fría. Hasta mediados de los años 80's, la Unión Soviética mantuvo su hostilidad hacia las instituciones económicas regionales en el Pacífico, argumentando que eran una variable de la alianza estratégica anti-soviética en la región. Sin embargo, la visión soviética de la cooperación económica de Asia Pacífico cambió dramáticamente cuando Gorbachev, proclamó que la Unión Soviética también era un país asiático y del Pacífico, expresando su interés por la participación en las instituciones económicas regionales.

Ante esta actitud PECC admitió un observador soviético para su V Conferencia, que se efectuó en Vancouver en noviembre de 1985. El discurso de Gorbachev fue un reconocimiento de que la guerra fría en el Pacífico había sido benéfica y que EE.UU. había ganado.

Según Ravenhill (2001) económicamente EE.UU. cada vez se portó más como hegemonía en decline buscando proteger su mercado nacional porque sus

exportaciones perdieron competitividad en la primera mitad de los 80's. Pero en la dimensión estratégica, cabe recordar que ANSEA siempre se mantuvo renuente a la creación de una institución económica regional. Una de las principales causas de esta postura de ANSEA fue el temor de ser excluidos, y que esta división del Pacífico tuviera inevitablemente fines estratégicos. Los desarrollos estratégicos fortalecieron la posición dominante de EE.UU.. Y tuvieron importantes consecuencias para los prospectos de la colaboración intergubernamental en el Pacífico.

Los simpatizantes de la colaboración económica regional en Asia-Pacífico vieron este proceso al servicio de propósitos estratégicos y políticos más amplios; un replanteamiento del optimismo en la colaboración en los asuntos técnicos y económicos reduciría los riesgos de conflicto entre estados, pero al mismo tiempo consideraron que una organización económica regional transpacífica podría tener el potencial no solo de ayudar a disminuir los conflictos entre EE.UU. y Asia Pacífico sino también para sostener los intereses estratégicos de Estados Unidos en la región (Singh, 1996).

El principal antecedente de APEC fue el interés del Sudeste asiático de crear un Foro de Cooperación Económica del Sudeste Asiático⁴⁰. A partir de 1989 APEC se enfocó principalmente al intercambio de visiones e iniciativas de Cooperación y Desarrollo. A lo largo de su historia siempre ha sostenido como principio teórico el Regionalismo Abierto del proceso de integración.

Cuando Bob Hawke, Primer Ministro de Australia tomó la iniciativa –en enero de 1989, en Seúl- para crear APEC, se culminaba el establecimiento de la cooperación económica de Asia Pacífico. Los economistas Hugh Patrick y Peter Drysdale habían refinado este concepto en 1979 en un reporte que dirigieron al Congreso de Servicio e Investigación del subcomité de Relaciones Exteriores de Australia. Para ellos una institución regional para el Asia Pacífico debería operar de manera diferente a la de los foros globales existentes:

⁴⁰ La serie de artículos que sobre APEC publicó la revista "El Mercado de Valores", de Nacional Financiera, en los números 6 y 7, correspondientes a los meses de junio y julio 2002, han sido referencia básica.

Debe buscar modos para construir confianza mutua, encontrar un sustituto para el poder hegemónico, diseñar mecanismos para hacer que los países estén concientes de los límites para sus metas macroeconómicas, concientes también de sus políticas macroeconómicas sobre otros países, evitar el exceso de crecimiento basado en la exportación, enfrentar los problemas cíclicos y estructurales, mejorar el funcionamiento del ritmo de la tasa de mercado de intercambio, promover el comercio internacional e incluir proteccionismo, poner límites a los esfuerzos de promoción y control de exportaciones, y diseñar un sistema para reducir las fluctuaciones de los precios de los artículos [...] (Ravenhill, 2001; 42).

De esta manera, APEC representa un esquema de asociación regional, como reacción ante el escenario internacional que regía tras el término de la Guerra Fría. Responde a dos fenómenos principales: la compleja interdependencia existente en el Pacífico Asiático y los obstáculos que había enfrentado la liberalización de la economía mundial. En cuanto al primer aspecto, APEC creó un espacio institucional de consultas y negociaciones periódicamente programadas, dentro del cual se regulan las diferencias que resultan de la integración productiva y financiera desarrollada en el Este asiático como también, las que se originan entre esas economías y los EE.UU..

En el segundo aspecto, APEC reflejó el esfuerzo de asiáticos y norteamericanos de superar los obstáculos que impedían una conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay del GATT. En un primer momento sirvió para que EE.UU. y los gobiernos asiáticos acercaran posiciones en relación a los temas más conflictivos de la Ronda de Uruguay, como las reglas de origen y los subsidios agrícolas. Además fue una respuesta a la intensificación de la integración europea y evidencia de la desconfianza asiática hacia el nuevo regionalismo Norteamericano (APEC's Alert, 1997).

Hasta ahora, la tendencia de APEC ha sido la de volverse más compleja en su estructura, asunto en el que no se profundizará por no relacionarse directamente con

el tema de estudio.

De esta forma y a modo de síntesis hay que decir que APEC surgió básicamente bajo el liderazgo intelectual de Australia y Japón y la participación activa de empresarios de la región. Aunque el liderazgo intelectual no fue suficiente para su creación, el ímpetu para el establecimiento de una agrupación intergubernamental sólo se originó cuando los gobiernos hicieron suya la idea y empezaron a comprometer recursos significativos para trabajar por su realización. En este contexto, sin el interés estratégico y geopolítico de Australia es poco probable que APEC se hubiera materializado, pues como bien señala Silvia Ostra (1998; 79) ‘APEC podría discutiblemente ser llamado un triunfo de la política exterior australiana’.

En teoría APEC⁴¹ difiere sustantivamente de las formas tradicionales de regionalismo y reconoce las ventajas de la diversidad como un elemento para fortalecer los nexos entre sus miembros, cuyos acuerdos son consistentes a los trabajos que se desarrollen en el marco de la OMC⁴². El Regionalismo Abierto de APEC -la práctica de hacer concesiones comerciales disponibles para países miembros y no miembros por igual – es único entre los diversos acuerdos económicos regionales en la economía global, que se inspira en la teoría del libre comercio internacional, la cual sostiene como norma que el comercio y la economía mundial de

⁴¹ Una importante característica del Regionalismo Abierto de APEC es que los gobiernos actúan en forma unilateral y voluntaria, pero concertada, para reducir barreras. En la perspectiva asiática, las negociaciones se realizan solamente entre países con los mismos intereses, y no en todos los sectores. El proceso de regionalización en el que APEC se basa puede describirse por dos características del proceso de integración económica: una estructura comercial dinámica y redes de producción y difusión tecnológica altamente integradas. El comercio se estructura en torno de dos ejes: EE.UU. y Japón. Por una parte, el superávit de Japón, constituye una de las fuentes más importantes de financiamiento para los países de Asia Pacífico, al ser este país el mayor proveedor de bienes de capital, tecnología y bienes intermedios. Por otra parte, el elevado déficit comercial de EE.UU. ha permitido a la mayoría de los países de la región llevar adelante una estrategia de crecimiento basada en la exportación. De esta manera, el déficit que los países de Asia y el Pacífico mantienen con Japón se compensa con los superávits que mantienen con EE.UU. (Shiff y Winters, 2003)

⁴² APEC es la única agrupación intergubernamental relevante en el mundo que opera sobre la base de compromisos no vinculantes, diálogo abierto y respeto igualitario para los puntos de vista de todos los participantes. A diferencia de la OMC u otros cuerpos multilaterales de comercio, APEC no contiene obligaciones para sus integrantes. Las decisiones adoptadas en APEC son por consenso y los compromisos son voluntarios. No obstante, recientemente el Foro da lugar a los pathfinders, iniciativas plurilaterales que podrían tener un carácter vinculante, en orden a avanzar hacia las Metas de Bogor.

bajas barreras comerciales garantizan más beneficios a aquellos socios comerciales que participan en un intercambio de carácter formal y organizado. El intercambio comercial entre los miembros de APEC es muy alto especialmente a partir de 1995, rebasando el 70% del total de sus exportaciones de acuerdo con los datos obtenidos a partir de la información estadística del Informe 2002 de la OMC.

Hay que retomar lo referente a que APEC⁴³ teóricamente se opone a todo tipo de regionalismo discriminatorio, está orientado a contrarrestar la amenaza que representa la división del mundo en tres grandes bloques. Una lectura crítica del Regionalismo Abierto que inspira al APEC sugiere que los dos términos y que lo definen pueden entrar en contradicción, el segundo informe del Grupo de Personas Eminentes (publicado en Bogor, Indonesia en 1994) sugirió que en toda liberalización acordada en APEC debe procederse de manera que sea consistente con el principio de Regionalismo Abierto. El documento base de APEC establece que el proceso de liberalización tendría que ejecutarse en cuatro partes no excluyentes: 1) liberalización unilateral; 2) compromiso de extender la reducción de las barreras a terceros países; 3) extensión de la liberalización regional a terceros países sobre una base de reciprocidad, hasta que se instrumentara la liberalización internamente fundada en el principio de NMF; y 4) reconocimiento de que cualquier miembro de la APEC puede extender la liberalización que haya acordado en ese marco a terceros países, sea en forma condicional o incondicional.

Evidentemente una reducción arancelaria otorgada dentro de APEC no puede ser extendida en forma condicional a un país no miembro, aunque sí de la OMC. Al

⁴³ Varios analistas han señalado los problemas institucionales que enfrenta APEC para ejecutar una forma efectiva de programa de liberalización comercial a través de negociaciones.

Se puede precisar de alguna forma que tanto coincide no se contraponen, el regionalismo y el multilateralismo a partir de dos condiciones:

- I) Por la profundidad del proceso, es decir, la extensión y la amplitud de las normativas acordadas entre los miembros del grupo, y
- II) Por la capacidad de inclusión de nuevos miembros. Los conceptos de regionalismo profundo y Regionalismo Abierto reflejan los desafíos que se plantean a los países de las dos regiones analizadas para lograr una mejor inserción internacional.

El primero se refiere al grado de soberanía en materia de política económica que los gobiernos están dispuestos a sacrificar en aras de la armonización de las políticas nacionales a escala regional y multilateral. El segundo concepto apunta al tipo de relación que debe establecerse con los países no pertenecientes a los acuerdos preferenciales. (Ravenhill, 2001)

institucionalizarse APEC (Seattle, 1993) como foro de negociaciones comerciales en el ámbito regional, las contradicciones del Regionalismo Abierto se hacen más transparentes y notorias.

La aceptación de negociaciones parciales por sectores concertada en la Cuarta Conferencia (Filipinas, 1996) constituyó un cambio en el enfoque negociador y modificó uno de los principios fundamentales de APEC: la liberalización unilateral, concertada y voluntaria que se aplica entre sus miembros debe efectuarse sobre la base de una cobertura integral de todos los bienes y servicios.

Desde su nacimiento, APEC ha trabajado para reducir las barreras comerciales en la región de Asia Pacífico, creando eficientes economías domésticas e incrementando las exportaciones. Claves en este proceso son las llamadas Metas de Bogor: comercio e inversiones abiertas y libres en el 2010 para las economías industrializadas, y en el 2020 para las economías en desarrollo.

Aunque al principio hubo intentos para formalizar acuerdos de libre comercio, los miembros de ANSEA se opusieron, logrando se descartara la posibilidad de que el APEC fuese un bloque comercial; en cambio, se estableció un sistema de colaboración abierta y flexible a favorable a la liberalización del comercio y de las inversiones, sin excluir de los posibles beneficios a países ajenos al APEC, identificando sectores de cooperación económica tales como energía, medio ambiente, pesca, turismo, transporte y telecomunicaciones.

En el contexto de la globalización mundial del mercado, el APEC como regionalismo abierto enfrenta problemas de integración con otras economías no-miembros, y tiene problemas institucionales con el TLCAN y otros regionalismos en el mundo. Hoy en día, los principales Acuerdos Sub-Regionales Comerciales que existen dentro de APEC son: Cooperación Económica Cercana de Australia -Nueva Zelanda (CER), y Área de Libre Comercio de ANSEA (AFTA) cuyo objetivo es la liberalización económica del área, abriendo el mercado del ANSEA al TLCAN, convocando a nivelar el crecimiento para expandir el comercio y la inversión de sus tres países miembros.

En 1989 se estableció el APEC como mecanismo con sistemas de dialogo entre un grupo de naciones o territorios, denominados “economías”, cuyas características comunes eran tres. Primero estar situadas geográficamente en el Pacífico; segundo no ser economías dependientes entre ellas; y tercero poseer un alto nivel de desarrollo, o gozar de un crecimiento económico acelerado. Estas 12 economías ampliadas a 15, se proponían la liberación generalizada del comercio y de las inversiones, para lo cual respaldarían el desenlace de las negociaciones de la Ronda Uruguay que se efectuaban en Ginebra. Manteniendo un dialogo sistemático entre ellas, conducente a la adopción de consensos para eliminar las barreras al comercio y a las inversiones, alentando la cooperación económica. Se adoptó la tesis de que la supresión de barreras se haría siguiendo los principios del GATT, al aplicar la cláusula de nación mas favorecida, la liberación formulada quedó abierta a terceros países. En otras palabras, la función del APEC quedo acotada como foro de dialogos y de consensos, en vez de ser el grupo de negociación formal que, con un calendario específico y la adopción de compromisos obligatorios, hubiera liberado los flujos comerciales o financieros intragrupalos.

Por el tamaño de su economía, y amplia cobertura de sectores el TLCAN es un Acuerdo Comercial Sub-Regional para APEC, con vigencia desde 1994 (posterior al APEC iniciado en 1989), APEC no tiene la condición de vigilancia como observador para el TLCAN. El TLCAN sí tiene gran influencia sobre APEC debido a un proyecto de expansión que incluiría a todas las economías nacionalistas de Latino América y del Caribe (exceptuando a Cuba) para crear el Área de libre Comercio de las Américas (ALCA) propuesto inicialmente para el 2005 y no concretizado.

En suma, se estableció un mecanismo o sistema de dialogo entre un grupo de naciones o territorios, denominados “economías”, cuya característica en común es estar situados en el pacífico, tener una fuerte independencia económica entre ellos, poseer un alto nivel de desarrollo o gozar de un crecimiento económico acelerado. Estas 12 economías ampliadas a 15, se proponían coadyuvar a la liberación generalizada del comercio y de las inversiones, para lo cual respaldarían (y ayudarían a destrabar) las negociaciones de la Ronda Uruguay que se efectuaban en Ginebra, y

mantendrían un dialogo sistemático entre ellas que condujera a la adopción de consensos para eliminar las barreras al comercio y las inversiones y alentar la cooperación económica. Como se adopto la tesis de que tal supresión de barreras se haría, en lo posible, siguiendo los principios del GATT, entonces, merced a la aplicación de la cláusula de nación mas favorecida, la liberación que se proponía quedaba abierta a terceros países. En otras palabras la función del APEC quedo acotada a la de actuar como foro de dialogo y de consensos, en vez de cómo un grupo de negociación formal que, de acuerdo con un calendario especifico y mediante la adopción de compromisos obligatorios, hubiera tenido como tarea la de liberar los flujos comerciales o financieros intragrupalos.

Otro desarrollo importante propiciado por APEC, especialmente desde 1998, es el surgimiento de nuevos Acuerdos Comerciales Sub-Regionales y Acuerdos Comerciales Bilaterales en la región APEC. Legítimamente, países como Japón, Corea del Sur y China, buscaron su liberalización comercial en el campo de las negociaciones multilaterales con bases no preferenciales ni discriminatorias de PMF (países más favorecidos) en la OMC o en APEC. Estos países han estado ahora en negociaciones o estudiando propuestas de Áreas de Libre Comercio entre sí o con otras economías en la región. Algunas áreas de libre comercio sugeridas, estudiadas o implementadas en algunos casos dentro de los miembros APEC abarcan toda la región del Pacífico, conectando al Hemisferio Occidental con Asia.

El periódico de la Red de Evaluación Internacional de APEC (APIAN), reconoce que las visiones sobre los Acuerdos Comerciales Sub-Regionales en la zona APEC pueden ser múltiples. Algunos países lanzan negociaciones de Acuerdos Comerciales regionales para expandir el acceso al mercado o para convertirse en un punto de inversión más atractivo. Como se ha señalado, los Acuerdos Comerciales Sub-Regionales pueden servir para solidificar las relaciones comerciales con países cercanos o para diversificar la dirección del comercio o la producción con países distantes. Los Acuerdos Comerciales Regionales de la “nueva era” deben controlar la tecnología de la información al implementar las normas globales en los estándares de competitividad.

No obstante, los acuerdos comerciales regionales pueden obstaculizar un crecimiento equitativo hacia la globalización. Un Acuerdo Comercial Regional conlleva riesgos para la economía internacional y también para los países firmantes. Durante negociaciones prolongadas, los gobiernos pueden usar como instrumento de negociación su renuncia a la liberalización unilateral. Las inconsistencias y complejidades en los Acuerdos Regionales Comerciales (especialmente con respecto a las Reglas de Origen) pueden llegar a ser cargas para las empresas nacionales, distorsionar patrones de inversión y comercio internacional, e impedir el logro transnacional del potencial económico de la región. Además, los países ajenos al Acuerdo pueden beneficiarse o perjudicarse por la desviación comercial en las negociaciones. En el peor de los casos, los bloques transnacionales de los antagonistas comerciales pueden entrar en conflicto peligroso de rivalidad comercial internacionalizada. Cuando se consideran aceptadas por los otros organismos internacionales de control monetario y comercial las funciones de APEC como un paraguas para sostener los acuerdos comerciales sub-regionales en la región, el principio de APEC tiene que ser reforzado por sus miembros con la firma de TLC's con otras naciones.

Expuesta la parte referente a los antecedentes del APEC, y analizadas sus principales características, a continuación se hace un breve estudio sobre el papel que se ha desempeñado por los gobiernos de las economías miembro para demostrar los cambios suscitados al interior de APEC a partir de la conformación del TLCAN.

3.3. Participación de Gobiernos en la Consolidación de APEC.

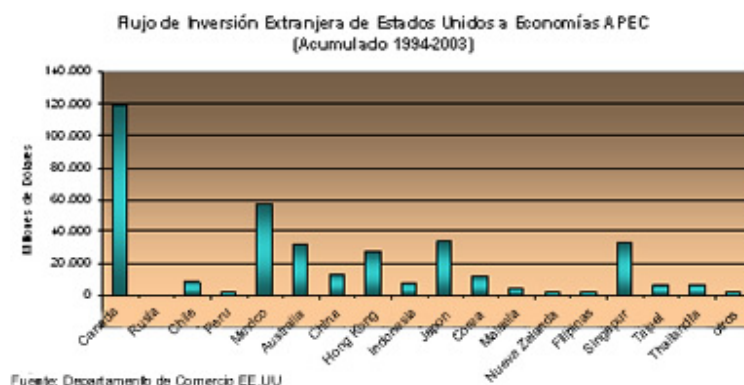
3.3.1. EE.UU.

EE.UU. apoyó de forma muy superficial los inicios de APEC debido quizás a que el Primer Ministro de Australia Bob Hawke no los había consultado antes de anunciar su iniciativa en Seúl en enero de 1989 y porque EE.UU. y Canadá no se encontraban

en la lista de países propuestos como miembros fundadores. Los esfuerzos de Japón y Australia llevaron a la primera asamblea en Canberra, mientras EE.UU. declaró que su actitud hacia la propuesta dependería de si ganaba o no el apoyo de los países de ANSEA.

El gobierno de EE.UU. se interesó, aceptó los argumentos de los activistas pro-APEC dentro del gobierno para adoptar la propuesta de Keating para una reunión de líderes y trabajó activamente para llevarla a cabo. El gobierno de EE.UU. vio al APEC desde la perspectiva estratégica (a partir de 1993, en Seattle se hizo sentir con mayor rigor la política estratégica de EE.UU.) como una posible fuente de influencia frente a la Unión Europea, y utilizando al APEC para obtener concesiones de la UE en las negociaciones de la Ronda Uruguay. EE.UU. se dio cuenta de que las negociaciones del TLCAN no darían ningún poder de negociación significativo contra los europeos (Mayer, 2001).

Grafico 3.1



Además, APEC respetaba un medio para establecer sus compromisos con la región del Pacífico y como un vehículo para promover su política comercial, en particular su objetivo de abrir mercados de Asia Pacífico para sus exportaciones. Como ya se anotó previamente, cuando EE.UU. asumió en 1992 la presidencia de la agrupación, el énfasis que imprimió en APEC fue el de convertirlo en una institución para la liberalización del comercio -interés estratégico- y no como simple foro de consulta.

Un interés fundamental de EE.UU. en APEC fue aumentar su membresía para reducir el atractivo de una agrupación exclusiva del Este asiático, como el Grupo Económico del Este asiático (EAEG) que surgió a propuesta de Mahathir, Primer Ministro de Malasia a finales de los 90's, y del cual el gobierno de EE.UU. tuvo temor de que reforzara el dominio económico de Japón en la región.

En el periodo de Bill Clinton⁴⁴ EE.UU. se interesó en los esfuerzos que APEC

⁴⁴ “El subsecretario de Estado para Asuntos de Asia Oriental y el Pacífico (1993-1996), Winston Lord, embajador de EE.UU. en la China y hombre de confianza de Clinton para su política exterior en esa región, planteó el 31 de marzo de 1993, ante el Comité de Relaciones Exteriores del senado, una estrategia hacia lo que deliberadamente calificó como “una nueva comunidad del Pacífico”, y cuyo elemento central era un enfoque de cooperación multilateral en la zona. Los nuevos elementos que manejó Lord estaban más relacionados con aspectos prácticos de la seguridad política, que con la política económica exterior de EE.UU., pero ponía al multilateralismo como eje central para cumplir con los objetivos de la diplomacia en la zona, en vez de trabajar básicamente a través de los vínculos y tratados bilaterales existentes con países de Asia Pacífico” (Anguiano, 2000; 37)

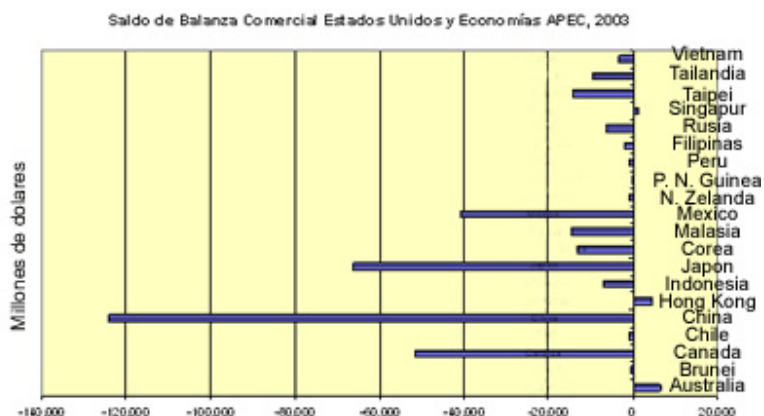
venía realizando para la liberalización comercial. La eliminación de las barreras fronterizas fue su objetivo, pero la experiencia del comercio con Asia Pacífico en la década previa había mostrado -dados los bajos niveles de las tarifas de Japón- que la eliminación de las barreras fronterizas era insuficiente para asegurar acceso a estos mercados. Las compañías que intentaron exportar a la mayoría de las economías de Asia Pacífico se enfrentaron a barreras de tarifas oficiales y no oficiales. Aunque APEC podía hacer una contribución útil para la liberalización comercial enfocándose a las barreras fronterizas, ello era una solución parcial para los problemas enfrentados por los exportadores de EE.UU..

La perspectiva del Este asiático sobre estos asuntos fue muy diferente con un Congreso generalmente antipático hacia la liberalización comercial. En su planes de acción individual, el entusiasmo de EE.UU. por la liberalización comercial les pareció a los socios asiáticos desequilibrado. Los críticos asiáticos fueron rápidos para señalar que el discurso americano de liberalización comercial en APEC pareció significar liberalización de otros gobiernos de manera que EE.UU. pudiera ganar acceso para sus mercados. El economista de origen japonés Ryutaro Komiya (1997; 97) señaló al respecto:

El gobierno de EE.UU. no ha puesto hasta ahora en orden las precondiciones para una reducción extensiva de las barreras de tarifas y no-tarifas, y parece carecer de voluntad para hacerlo, al menos por el momento. Las conferencias representativas de EE.UU. acerca de la liberalización comercial en APEC, por tanto parecen tener como su significado ha sido la no liberalización comercial por EE.UU., pero sí liberalización comercial para otros miembros de APEC, estos parecen ser los deseos de EE.UU..

Otra de las consecuencias del TLCAN en el inicio de APEC, fue que el entusiasmo inicial de EE.UU. empezó a menguar precisamente en 1994 año de inicio del TLCAN, también se debilitó la inversión no-obligatoria que la agrupación adoptó, dando con ella una muestra clara de las limitaciones en su alcance. En este contexto, el gobierno de EE.UU. se dio cuenta de que APEC no estaba encaminándose a convertirse en el foro económico que deseaba (Ravenhill, 2001).

Grafica 3.2



Ejerciendo gran presión para la liberalización comercial de APEC durante la reunión en Seattle en 1993, y usando personajes políticos, recursos jurídicos, y medios en abundancia para la firma del TLCAN, EE.UU. demostró su intención de perseguir el libre comercio en el contexto regional. La política de varias vías de EE.UU. persigue la liberalización comercial en la mesa multilateral dentro del OMC a niveles regionales y recientemente a niveles individuales. Actualmente EE.UU. está poniendo atención en varios TLCs bilaterales en muchas regiones en el mundo. Hasta ahora, EE.UU. ha firmado, dentro del contexto TLCAN, tratados bilaterales con Israel, Vietnam y Jordania, sus satélites militares con oportunidad regional mediante apoyos económicos de organismos internacionales. Las metas comerciales recientes de EE.UU. han sido firmar TLCs bilaterales con Singapur, Chile, Australia y Marruecos y continuar en la búsqueda de la expansión regional del TLCAN.

EE.UU. en APEC manifestó interés especial en la reunión de líderes en la Isla Blake en 1993, por las siguientes razones:

Alarma por la formación del Consejo Económico de las Naciones Asiáticas, propuesto por Malasia para formar su propio bloque comercial regional asiático con miembros asiáticos de APEC. EE.UU. tuvo miedo de perder su influencia en la región

a) Temor a que Japón tomará el liderazgo del Asia en crecimiento.

b) Búsqueda de alternativas para controlar la liberalización comercial de Asia-Pacífico, causa de presiones para la UE y de la conclusión exitosa de la Ronda Uruguay y formación de la OMC

Durante los años siguientes, APEC estableció la meta Bogor 2010 / 2020, y estructuró el mapa estratégico para su culminación. APEC se convirtió en el vehículo principal para bajar tarifas en la región. Los intereses de EE.UU. se han concentrado en la liberalización comercial de APEC, y no en la construcción de la comunidad asiática mediante la facilitación comercial y la cooperación económica y tecnológica. APEC trabaja mediante acciones unilaterales concentradas, mientras EE.UU. persigue la liberalización comercial creando oposición en su contra principalmente de los miembros ANSEA.

La crisis financiera asiática de 1997-1998 demostró el interés de EE.UU. por dominar y controlar la región APEC, incluso mediante la lentitud en los programas de liberalización operados a través del FMI, causando daño en la imagen de EE.UU. al exhibir su intención hegemónica en la región. Sin transparencia, con dudas en la liberalización comercial por APEC, y con la pérdida de confianza entre sus socios comerciales, EE.UU. ha perdido gradualmente interés en proseguir su agenda con APEC.

En 1999, el esperado liderazgo de EE.UU. en Seattle para la apertura de nuevas negociaciones dentro de la OMC, terminó en fracaso completo, al descubrirse un creciente proteccionismo promovido por el BM cuyo efecto era la recesión de la economía mundial, por ello las ONG's alzaron su voz contra la globalización. Por estas fechas, los países en desarrollo miembros de la OMC tenían fuerte desconfianza hacia la apertura de otra ronda dirigida por ese país, y expresaron que la Ronda Uruguay solo había traído beneficios comerciales para EE.UU. y los países

desarrollados.

A finales del siglo pasado, después de que esos incidentes llamaron más la atención, el esfuerzo de expansión multilateral del libre comercio parecía estar completamente estancado, y había el rumor de que EE.UU. podría retirarse de la OMC. El método de varias vías perseguido por EE.UU. para conseguir sus intereses, había ahuyentado a muchos países con los cuales EE.UU. esperaba tener TLCs. Con la extensión del TLCAN a Chile, la expansión de EE.UU. hacia el Sur y Centro América promovió TLCs bilaterales. La lenta, pero constante reconstrucción de confianza del mundo en el libre comercio fue proseguida. En la Región APEC, el primer TLC bilateral intentó remediar la falta de confianza de EE.UU., y fue firmado por EE.UU. con Vietnam en Julio del 2000, considerado como un paso hacia la completa normalización de las relaciones económicas entre los dos países tras la invasión militar de los años sesenta. Un punto clave de la política expansionista de los regionalismos via TLCs hacia la globalización, sería la firma del TLC de EE.UU. – Singapur de EE.UU. ese mismo año.

A principios del año 2000, el representante del comercio estadounidense, Rober Zoellick anunció una petición para otorgar autoridad de promoción comercial a la casa blanca, conocida formalmente como “vía rápida”. También anunció, para ese año, la búsqueda de acuerdos para la liberalización comercial a niveles multilaterales, regionales e individuales. El presidente Bush quería negociar TLCs sin consensos detallados del Congreso. El congreso, no obstante, mantendría el poder de aprobar o no, cada TLC. Desde la pérdida de la vía rápida en 1994, no se había solicitado ese tipo de aprobación al congreso. Clinton nunca regresó a la vía rápida, y Bush la había solicitado desde el principio. Ese año con la aprobación del Congreso la probabilidad de que EE.UU. fuera líder en la promoción de TLC's era alta. En los últimos once años, han sido negociados TLCs en varias regiones a pesar del poder negado a la Casa Blanca desde 1994. El TLC EE.UU. –Singapur fue firmado en mayo del 2003.

Los TLC de EE.UU.–Singapur y EE.UU.–Australia (2004) pueden ser vistos como la nueva estrategia de EE.UU. para expandir su red de TLCs hacia la región APEC. Singapur significa para Japón su membresía en el ALCA, y Australia refuerza

su relación económica con Nueva Zelanda. Considerando las propuestas de TLCs CER-ANSEA, ANSEA-China, y el Acuerdo de Sociedad Económica Japón-Singapur (2002), EE.UU. de nuevo, parece expandir su influencia para evitar la amenaza de bloques comerciales por la formación de ANSEA + 3. Al respecto el primer ministro de Singapur declaró con relación al TLC Trans - regional que se espera evitar la formación de un mundo en tres bloques comerciales.

3.3.2. Gobiernos Asiáticos

La Asian-Pacific Economic Cooperation (APEC) constituye desde 1989 el foro de los países del océano Pacífico. Esta organización funciona, como la ANSEA, según la modalidad del consenso. Cada año ocupa la presidencia un país diferente y todos pueden hacer propuestas para la agenda del año siguiente. Promete una "regionalización abierta", con la cual todos los países miembros de la OMC pueden gozar de la liberalización practicada en esta zona, aun cuando no formen parte de la APEC.

En 1994 la APEC decidió que la liberalización del comercio y de la inversión debería terminar alrededor de 2010 para los países desarrollados y alrededor de 2020 para los países en vías de desarrollo. La "Trade and Investment Liberalisation and Facilitation" (TILF), orientación que debía permitir esa conclusión, fue definida en 1995. Estipulaba, entre otras cosas, que cada país debía anunciar las medidas que pensaba tomar para reducir sus tarifas aduaneras, o para facilitar el comercio en general. Estos diferentes proyectos fueron denominados Individual Action Plans (IAP). A pedido de la APEC se los hizo públicos a partir de 1997. Los IAP no implican ningún compromiso firme por parte de los países signatarios, no tienen carácter obligatorio y funcionan más bien como indicadores. Es cierto que las tarifas aplicadas por los países miembros de la APEC bajaron, en promedio, un tercio entre 1995 y 2000 y hoy están en alrededor del 8%. China ha pasado de un promedio tarifario del 30% en 1998 al 10% en 2000. Pero un estudio detallado referido a 18 de los 21 países miembros reveló que el proyecto de liberalización del comercio se encontraba lejos de estar en marcha. En efecto, sólo tres países bajaron sus tarifas por debajo del 5%, nueve países las tienen entre el 5% y el 10%, y otros ocho aplican todavía, para los productos sensibles que no se han comprometido a reducir progresivamente, tarifas superiores al 20 por ciento.

Con la excepción parcial de Singapur y Hong Kong, todos los miembros asiáticos de APEC compartieron puntos de vista acerca de sus metas y procedimientos de

operación que difirieron significativamente de la visión de EE.UU.. En particular, estos gobiernos valoraron principalmente la contribución de EE.UU. al proceso evolutivo de establecimiento de confianza entre los países de la región, pero un factor que fue determinante en la postura asiática a partir de 1993 fue la creación del TLCAN, que fue considerado el símbolo del nuevo regionalismo de EE.UU.. En este contexto Hadi Soesastro (APEC, 2003) afirmó que APEC necesitaba ser guiado por el juicio de que los procesos son más importantes que las estructuras y que la institucionalización prematura debía ser evitada.

Como parte del TLCAN en la reunión de 1993, los países asiáticos insistieron en los principios enunciados en la Conferencia Ministerial de Canberra, poniendo especial énfasis en la diversidad de las economías miembro y en el respeto a los puntos de vista de los participantes como base para la toma de decisiones dentro de la agrupación⁴⁵. En la siguiente parte se hace el análisis de la participación de los gobiernos en la consolidación de APEC, sobre todo aquel que de alguna forma han delimitado y definido al APEC.

3.3.3. Japón

Para Frankel (1997), el gobierno de Japón fue el primero en expresar su interés por la construcción de una organización intergubernamental en el Pacífico, para ello trabajó, junto con Australia por más de tres décadas.

El acercamiento de Japón a APEC ha involucrado un balance de tres conjuntos de objetivos (no siempre compatibles): intento por reducir el alcance del unilateralismo de EE.UU. en la política comercial; deseo de mantener acceso al mercado de EE.UU. y alentar su compromiso con la región en los asuntos de economía y seguridad; y el deseo por mantener buenas relaciones con ANSEA para

⁴⁵ Hay que señalar que las economías asiáticas tienden a tener mercados de exportación mucho más diversos que otros países de otras regiones. De hecho, desde el comienzo de la institucionalización de la Comunidad Europea, expresaron interés sobre la regionalización de la economía mundial y el impacto perjudicial de esta tendencia en sus intereses. Se opusieron a los arreglos comerciales discriminatorios (aunque ANSEA promovió su propio arreglo comercial regional). Para la mayoría de los países asiáticos, la liberalización no debe ser la principal actividad de APEC, prefirieron hacer énfasis en la cooperación técnica y económica dentro de la agrupación (Coleman y Underhill, 2000).

alentar las actividades de sus compañías en el Sureste de Asia.

El objetivo de ser buen amigo de ANSEA coincide con la promoción de los intereses económicos nacionales de Japón. En particular, debido a su deseo de continuar la protección para los sectores ineficientes de su economía -principalmente la agricultura, pero también algunos sectores de servicios tales como finanzas- Japón ha estado opuesto al deseo de EE.UU. de convertir a APEC en un foro de negociaciones para la liberalización comercial acelerada.

Ravenhill (2001) dice que aunque Japón teóricamente era defensor de los principios de APEC (liberalización comercial, facilitación comercial, y cooperación económica y técnica) nunca ha hecho énfasis sobre el primero de estos pilares. "Los americanos están equivocados en tomar en cuenta a APEC como un ente eminentemente comercial" (Ravenhill, 2001; 97) fue el comentario que hizo el Oficial Mayor del Ministerio de Finanzas de Japón Makoto Kuroda, ex viceministro de MITI y ex vicepresidente ejecutivo de Mitsubishi. En una conferencia en la institución Brookings dijo que APEC estaba perdiendo su tiempo debatiendo qué tan comprensiva debería ser la liberalización comercial; en lugar de eso debería enfocarse en la facilitación comercial y en la cooperación técnica y económica.

La antipatía de Japón respecto a la promoción de la liberalización comercial en APEC ha tomado varias formas. Funcionarios del gobierno de Japón inicialmente se opusieron a la introducción de las reuniones de líderes APEC, temiendo que este foro de alto nivel sólo generaría más presión para Japón sobre la liberalización comercial. El gobierno ha intentado consistentemente exentar la agricultura de los planes de APEC para la liberalización comercial, el ministro de Agricultura, Silvicultura y Pesca argumentó en reuniones de oficiales APEC que los productos agrícolas deberían recibir el estatus de mercancías no negociables. El gobierno de Japón por medio de MOFA y MITI, cabildeo al gobierno de Indonesia en 1994 para excluir la agricultura de la agenda comercial en la Reunión de Líderes de Yakarta. Sus funcionarios también visitaron el Sureste de Asia en un intento por persuadir a los líderes locales para exentar a la agricultura de la agenda de liberalización de APEC (Kono, 1995).

Habiendo fallado en este esfuerzo, el gobierno japonés buscó de nuevo excluir

la agricultura de la agenda comercial en la reunión de líderes de Osaka al año siguiente. Usó la presidencia de APEC aquel año para intentar retardar el ímpetu sobre la liberalización comercial.

Solo después de la presión de otros miembros de APEC, particularmente de Australia y EE.UU., el gobierno japonés reconoció que tenía poco potencial para mover la causa de la liberalización comercial. Cuando APEC intentó la liberalización comercial sobre bases sectoriales en la Reunión de Líderes de Vancouver en 1997 el gobierno de Japón rechazó el acuerdo para la liberalización de silvicultura y pesca.

El gobierno de Japón⁴⁶ compartió la visión de los países menos desarrollados en APEC de que la cooperación económica y técnica era esencial para ayudar a estas economías realizar los ajustes necesarios para la liberalización comercial. Si la liberalización comercial estaba por darse dentro de APEC, el gobierno de Japón estaba determinado a que debería tomar lugar a través de un proceso voluntario de medidas unilaterales que serían aplicadas a miembros y a no miembros por igual de una manera no discriminatoria. Japón no compartió las preocupaciones de EE.UU. sobre la libre carrera europea para la liberalización comercial de APEC. Más problemática fue la posibilidad de que la liberalización discriminatoria en Asia Pacífico alentara la fragmentación de la economía global en bloques comerciales rivales, APEC debería por lo tanto proceder a través de un proceso de “Regionalismo Abierto”.

Otra preocupación central de Japón fue asegurar que APEC continuara operando de acuerdo a los principios establecidos en la reunión de Canberra. El gobierno japonés se alarmó cuando Bill Clinton habló de “Comunidad Pacífica” en la reunión de Seattle, con la posible implicación de que APEC involucraría hacia

⁴⁶ En la conferencia de Osaka, Japón obtuvo la aceptación de otros líderes APEC respecto de su esquema propuesto de “Socios del Progreso” esto es proporcionar 10 billones de Yenes (aproximadamente 100 millones de dólares) para el presupuesto central de APEC a fin de promover las iniciativas de cooperación económica y técnica. El Ministro de Relaciones Exteriores había querido establecer un “centro de socios para el progreso” separado dentro de la Secretaría de APEC. A esta propuesta se opuso el gobierno de EE.UU. para no desviar la atención del “juego principal” de la liberalización comercial, temeroso de que Japón tuviera inevitablemente una ventaja competitiva significativa (Anguiano, 1999)

adelante una agrupación más institucionalizada semejante a la UE. La reacción por parte de los países asiáticos fue de rechazo, y fue uno de los factores que dio lugar junto con el TLCAN al estancamiento del programa de liberalización en APEC.

3.3.4. ANSEA

Para la creación de APEC⁴⁷ fue esencial tener la confianza de ANSEA. La resistencia de ANSEA bloqueó los primeros esfuerzos para crear una agrupación intergubernamental regional transpacífica. Entre las preocupaciones de ANSEA estaba el temor de que una nueva organización le opacara y que nuevas coaliciones en APEC dividieran a sus miembros.

Cuadro 3.1

Características de los países de la ANSEA

	Año de incorporación	PIB per cápita en dólares 2002	Población en millones
Indonesia	Agosto 1967	937	217.131
Malasia	Agosto 1967	3.971	23.965
Filipinas	Agosto 1967	976	78.580
Singapur	Agosto 1967	21.102	4.183
Tailandia	Agosto 1967	2038	62.193

⁴⁷ La información para esta parte del trabajo se fundamenta del documento de Konk, Toh y Low (1992).

Brunei	1984	s/d	s/d
Vietnam	1995	437	80.278
Birmania	1997	s/d	48.552,5
Laos	1997	331	5.529
Camboya	1999	253	13.809

Fuente ANSEA.

Los líderes ANSEA no estuvieron de acuerdo con la declaración de principios para la Cooperación Económica de Asia Pacífico que se adoptó en la Conferencia de Canberra. En una conferencia ministerial de ANSEA en Malasia, en Febrero de 1990, los gobiernos adoptaron una lista de principios para la participación de ANSEA en el proceso APEC, lista conocida como el Consenso Kuching que sostiene que:

- La identidad y cohesión de ANSEA debe ser preservada, y sus relaciones cooperativas con socios de diálogo y terceros países no debería ser diluida en ningún APEC mejorado.
- Un APEC mejorado debe basarse en principios de igualdad; equidad y mutuos beneficios, tomando en cuenta las diferencias en las etapas de desarrollo económico y sistemas sociopolíticos entre los países de la región.
- APEC no debe dirigirse a la formación de una economía de visión interna o bloque comercial, sino fortalecer los sistemas comerciales y económicos multilaterales y abiertos.
- APEC debe ser un foro de consulta sobre problemas económicos y no una guía para la adopción de directivas mandatarias que deban implementarse o tomarse para cualquier participante.
- APEC debe dirigirse al fortalecimiento de la capacidad colectiva e individual de los participantes para el análisis económico y en la facilitación de consultas mutuas más efectivas para habilitar a los participantes para identificar, promover sus intereses comunes y proteger vigorosamente aquellos intereses

en los foros multilaterales.

- APEC debe proceder gradual y pragmáticamente en su institucionalización, sin inhibir la elaboración más extensa y futura expansión.

El tratado comercial de la ANSEA, el AFTA (ANSEA Free Trade Agreement), fue firmado en 1992 con el objeto de reducir las tarifas, teniendo como horizonte el año 2008, fecha tope que, en un segundo momento, fue llevada a 2003. Este tratado fue enseguida completado con la instauración de criterios comunes de cooperación industrial, con un acuerdo de liberalización de los servicios y un acuerdo de principio para la implementación de una zona de inversión propia de la ANSEA.

El CEPT (Common Effective Preferential Tariffs) que preveía que las tarifas que gravaban los bienes comerciados dentro de la ANSEA se redujeran -con la condición de que por lo menos el 40% de sus componentes fueran de origen local-, fue firmado por Brunei, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Entró en vigencia en 2002 para los cinco países fundadores. Para Brunei -que entró en 1984- y los países miembros que adhirieron al AFTA al mismo tiempo que a la ANSEA a partir de 1995, se acordó un plazo de adaptación.

El acuerdo definía cuatro listas de productos:

.- La lista de inclusión comprendía el conjunto de productos cubiertos por el CEPT. Con dos regímenes distintos: el régimen normal, que estipula que la reducción de las tarifas debe hacerse efectiva a partir de 2002 o, a más tardar, en 2003 para una pequeña cantidad de productos; y el régimen acelerado, para los productos cuyas reducciones tarifarias debían alcanzarse a partir de 2000. Los niveles tarifarios se establecieron entre 0 y 5;

.- La lista de exclusión temporaria que, como su nombre lo indica, comprende los productos que pasarían a la lista de inclusión después de un plazo de ajuste en los países involucrados;

.- La lista sensible se refiere a los productos agrícolas primarios, cubiertos por el acuerdo desde 1994, y que debían formar parte de la primera categoría en 2010. La inclusión de estos productos en el acuerdo fue considerada como un gran paso hacia adelante en la vía de la liberalización del comercio de los productos agrícolas, apreciada por la OMC;

.- La lista de exclusión general, cuyos productos quedan definitivamente excluidos del acuerdo, responde a los criterios del artículo XX del GATT.

Otro tema importante de los principios Kuching es que APEC no debería desarrollar un arreglo comercial discriminatorio. En varios modos, el desarrollo subsiguiente de APEC realizó los peores temores de algunos gobiernos ANSEA, no sólo para opacar su propia agrupación, sino para dividirla.

Singapur y Malasia han estado en los dos extremos del espectro de opinión de ANSEA sobre APEC. Singapur ha apoyado consistentemente la liberalización comercial bajo el auspicio de APEC y para una institucionalización más extensa de la agrupación. Singapur, la más abierta de las economías ANSEA con cero tarifas sobre la mayoría de los productos, ha mostrado poco interés en los esfuerzos de ANSEA en la integración económica. Su interés en un acuerdo de libre comercio bilateral con EE.UU. ha sido una indicación de su reserva acerca de la efectividad de ANSEA. Singapur ofreció organizar la Secretaría de APEC asumiendo los costos del cuerpo local para sus dos primeros años. En contraste, el gobierno de Malasia, al menos en sus declaraciones públicas ha sido el principal oponente de los esfuerzos para una agenda comercial de acción orientada para APEC.

El repunte de los gobiernos ANSEA en la participación dentro del APEC, lo represento Indonesia bajo la presidencia de Sohearto. A continuación se detallan las posturas que en lo particular asumieron algunos de los miembros ANSEA, así como de China y Australia con relación al APEC. La relación con EE.UU. de los países de la

ANSEA, en el momento de la creación y gestión de APEC, no era muy buena, y como muestra debe decirse que algunos líderes de economías de este grupo económico se opusieron a la inclusión de EE.UU. dentro de APEC. De alguna forma el mismo TLCAN es un efecto de la intención original asiática de la conformación de un bloque de integración económico que se convirtió en APEC.

3.2.4.1.- Indonesia

El gobierno de Indonesia compartió al único la falta de entusiasmo de Malasia, pues tenía varias preocupaciones sobre APEC. Como el líder más duradero del movimiento no alineado, el gobierno de Soeharto vio a APEC como una nueva forma de división Norte-Sur, temiendo que la agrupación pusiera en riesgo sus relaciones con otras economías menos desarrolladas. Indonesia ha estado entre los defensores más importantes de la zona de paz, amistad e iniciativa de neutralidad de ANSEA, un esfuerzo para mantener a los grandes poderes fuera de los conflictos de la región.

El ministro de relaciones exteriores de Indonesia Ali Alatas, fue el portavoz más prominente de ANSEA al argumentar en la Conferencia de Canberra que en las conferencias post-ministeriales de ANSEA y la secretaría de la misma deberían ser el centro alrededor del cual la Cooperación Económica de Asia - Pacífico debería ser construida. Pero cuando EE.UU. y Australia convierten a Soeharto en promotor de la liberalización comercial dentro de APEC, éste cambió de actitud.

Habiendo decidido promover la agenda de liberalización comercial en APEC, el presidente de Indonesia no tomo en cuenta las objeciones de algunos de sus colegas ANSEA con el apoyo del gobierno de Singapur, rechazó una propuesta de los gobiernos de Tailandia y Filipinas para sostener una conferencia ANSEA informal antes de la Conferencia de APEC en Bogor. Ali Alatas afirmó que Malasia sería simplemente descartada de los arreglos que debería rechazar Mahathir. Una vez que la reunión de líderes comenzó, Soeharto se negó a tomar enmiendas significativas para el proyecto de un acuerdo presentado. La conferencia de Bogor

decisivamente mostró que los gobiernos ANSEA no eran capaces de alcanzar acuerdos sobre la liberalización comercial. Todo esto evidencia lo ya dicho respecto a la relación e interés de EE.UU. con los países de Asia Pacífico.

3.3.4.2 Malasia

A pesar de la continua dependencia de la economía de inversionistas extranjeros y de las generosas iniciativas del gobierno para atraer aun más capital extranjero para la economía de Malasia, el Primer ministro Mahathir fue un crítico consistente del orden económico global. Para Mahathir, APEC tenía problemas de identidad sobre todo si lo relevante era definir si la región fue transpacífica por naturaleza o basada sobre países asiáticos de la Cuenca Occidental del Pacífico.

Para suplementar la influencia de ANSEA y oponerse a la amenaza puesta por APEC Mahathir propuso a finales de los 90's que los países de Asia Pacífico deberían unirse en un Grupo Económico del Este Asiático en el cual los países ANSEA serían la mayoría.

En conjunto con la cuestión de identidad la otra amenaza que APEC imponía a ANSEA era la oportunidad para las economías industrializadas de presionar a las economías más débiles para moverse en direcciones no deseables. Mahathir afirmó que "sería irrealista y mucho muy injusto obligar particularmente a los miembros menos avanzados a tomar medidas de liberalización a un paso y manera más allá de su capacidad" (Shoji, Nishijima y Smith, 1997; 108). ANSEA sería siempre un jugador relativamente pequeño en APEC aun proporcionando cerca de la mitad de los miembros a la agrupación Mahathir manifestó:

Cuando el Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) fue propuesto por Australia, todos los países ANSEA con excepción de Malasia le dieron la bienvenida. El miedo de Malasia fue que la inclusión de los gigantes económicos como EE.UU., Canadá, y Japón resultaría en el dominio de la agrupación por estos países. El miedo prevalece de que ANSEA desaparezca

como agrupación dentro de la agrandada y poderosa agrupación APEC. Podría haber conflictos entre los intereses ANSEA y los intereses más amplios del Pacífico (The Economist, 6 de junio de 1996; 77).

Desde la perspectiva de Mahathir, era imperativo que la agrupación operara de acuerdo a los principios acordados en la conferencia de Canberra: no debería involucrarse más allá del foro de consulta. En su escrito mencionaba que apoyaba consistentemente la adición de nuevos miembros a la agrupación para asegurar los esfuerzos en la profundidad de la cooperación dentro de APEC, decía que Malasia nunca se ha cansado de recordar a otros gobiernos que los acuerdos dentro de APEC son voluntarios. La declaración de Malasia según Ravenhill (2001; 110-111) sólo compromete a tomar una liberalización más extensa sobre bases unilaterales a un paso y capacidad acorde con el nivel de desarrollo, de tal forma que:

- El proceso de liberalización para alcanzar la meta de Bogor no creará un área exclusiva de libre comercio en Asia Pacífico.
- El proceso de liberalización será consistente con GATT / OMC sobre bases incondicionales más favorables (nación favorecida).
- Las fechas de la meta de 2020 y 2010 son fechas indicativas y no valederas sobre economías miembro.
- El proceso de liberalización sólo cubre una porción sustancial del comercio de Asia Pacífico y no debe ir más allá de las provisiones GATT/OMC.
- Es del entendimiento de Malasia que las decisiones en APEC deben darse sobre la base de consensos
- El Grupo de Personas Eminentes ha cumplido su mandato, su duración no debería ser extendida.

Después de una década de obstáculos por parte de Malasia en APEC, las tácticas de Mahathir aparentemente trajeron los resultados deseados la ampliación de la membresía a 21 Estados fue acompañada por una creciente preocupación de que APEC se había convertido en una agrupación demasiado ingobernable para rendir frutos con su ambiciosa agenda. La liberalización comercial ha sido inmensamente

complicada por la adición de países, la expansión de la membresía APEC y su impacto en la efectividad de la agrupación ha dado lugar a la propuesta de Mahathir para el establecimiento de un Grupo Económico del Este asiático más atractiva para otros gobiernos de Asia Pacífico.

Para Ravenhill (2001), Mahathir tuvo éxito al desviar el impulso de los miembros occidentales de APEC para dar prioridad a la liberalización comercial. A finales de su primera década, la agenda de APEC fue reorientada hacia la facilitación comercial y la cooperación técnica y económica la cual Malasia y otras economías asiáticas desearon dar prioridad. Como puede constatarse la actitud de Mahatir reflejaba su relación con EE.UU., que se oponía a la participación e inclusión de Malasia dentro de APEC.

3.3.4.3. Gobierno de China

China históricamente había sido hostil con agrupaciones regionales en el Pacífico Asiático, las consideraba como vehículo para el imperialismo Japonés y de EE.UU.. La actitud cambió sólo después de iniciado el proceso de reforma económica de 1978, fue a mediados de los 80's que China se interesó por participar en una organización económica regional, el motivo principal fue el temor de que un mundo dividido por bloques comerciales regionales la excluyera.

La participación en una organización regional también sirvió a otros propósitos de política exterior. APEC representa para China el medio a través del cual puede balancear la influencia de sus principales adversarios (Japón y EE.UU.). China tenía un gran interés de ser un miembro de cualquier agrupación asiática para reducir la posibilidad de una institucionalización de hegemonía de Japón en la región, lo que provocó que China apoyara la inclusión de EE.UU. en APEC para reducir el riesgo de que la agrupación cayera bajo el dominio de Japón, pero dentro de APEC, China ha avanzado para asegurar que la organización no llegue a ser un foro de negociación para la liberalización comercial, contrario a los deseos de la mayoría de los países de

Asia Pacífico (Harris, 1997).

La incorporación a una organización regional ofreció a China la oportunidad de obtener apoyo para su admisión en la OMC, y para su argumento referente a que los acuerdos comerciales deben ser aplicados de manera no discriminatoria.

En la declaración de líderes APEC en Seattle, el Presidente Jiang Zemin enfatizó que la cooperación económica regional debe estar basada en principios de igualdad y de mutuo respeto, beneficio y confianza, y debe basarse en la situación práctica y características de la región. APEC debe permanecer como un foro abierto, flexible y práctico para consultas sobre cooperación económica. APEC no debe desviarse más allá de su mandato para promover la cooperación económica porque la democracia y derechos humanos y otras ideas no están en lo más mínimo relacionados a la cooperación económica (Declaración de Líderes APEC, Seattle, 1993). China aceptó la participación de EE.UU., y más tarde de México dentro de APEC, a cambio de apoyo a su propia política.

3.3.5. Participación de ONG's

Se incluye en este apartado el tema de las ONG's, en principio porque aportaron mucho al diseño organizacional e intelectual para APEC, y porque como ya se anotaba estos organismos han cobrado notable importancia en el contexto de las Relaciones Internacionales, de tal forma que los gobiernos de las economías APEC procuraron un cuerpo independiente para elevar el perfil de la agrupación. En su reunión en Bangkok en 1992 los ministros APEC aceptaron la propuesta de Australia para el establecimiento de un comité de expertos independientes, el llamado Grupo de Personas Eminentes (GPE).

El GPE trabajó bajo el liderazgo de Fred Bergsten para formular una visión comprensiva de APEC para la Primera Conferencia de Líderes en Seattle en 1993. El singular logro del GPE fue hacer de la liberalización comercial el problema dominante

en la agenda APEC. La agenda del GPE fue por mucho la de los países industrializados occidentales de la agrupación, de hecho, sirvió como un hábil dispositivo que proporcionó legitimidad a políticas que promovieron los intereses de los miembros más poderosos de la agrupación.

El GPE se ha considerado como un ejemplo del papel independiente que el liderazgo intelectual puede jugar en la promoción de acuerdos internacionales, aunque la mayoría de los gobiernos asiáticos ha sospechado de la legitimidad y autoridad del GPE, porque lo consideran como una herramienta del gobierno de EE.UU. para forzar y acelerar la liberalización en la agrupación y como una amenaza para su propia autonomía de toma de decisiones.

Nótese que la participación de las ONG's fue muy pronunciada primero en la oposición al TLCAN y con menos vigor en APEC, en Asia Pacífico, en cambio, la participación de dichos organismos no fue ni numerosa, ni activa en comparación con el caso americano.

Hecho en análisis tanto del origen de APEC, como de la participación de los gobiernos en su consolidación en la siguiente parte de este capítulo hacemos un estudio comparativo entre APEC y TLCAN, con la intención de perfilar el grado de vinculación entre ambos esquemas.

3.4. APEC y el TLCAN

Debido al tamaño de su economía, y amplia cobertura de sectores el TLCAN representa un importante Acuerdo Comercial Sub-Regional para APEC. Aunque el TLCAN es un Acuerdo Comercial Sub-Regional para APEC, que entro en vigencia en 1994 (después de la iniciación de APEC en 1989), APEC no tiene la condición de observador para el TLCAN. El TLCAN tiene gran influencia sobre APEC debido a una expansión propuesta para incluir a todas las economías de latino América y del Caribe, con la excepción de Cuba, para crear r el Área de libre Comercio de las Américas (ALCA) que fue propuesto inicialmente para el 2005, pero que no se

concretizo.

Anguiano Roch (2000), señala que en Asia, las repercusiones del TLCAN se hicieron notar desde el momento mismo en que aparecieron las primeras noticias sobre el acercamiento entre México y EE.UU.. Particular impacto tuvo la reunión entre Salinas y Bush, ocurrida en Monterrey a fines de noviembre de 1990, cuando Bush declaro a la prensa que, como EE.UU. y México formaban una familia, se había convenido efectuar negociaciones bilaterales para un tratado comercial, con la posible participación de Canadá; lo mas importante e impactante fue que, el presidente estadounidense informaba que ya había solicitado al congreso de su país autorización para efectuar tales negociaciones bajo el esquema de vía rápida.

Anguiano (2002) menciona que a medida que iban formalizándose las negociaciones del TLCAN, las economías asiáticas se daban cuenta del riesgo potencial de ser desplazadas del mercado norteamericano por un país como México, que posee ventajas competitivas similares a las de ellas, pero que tendría acceso arancelario preferencial a Norteamérica. La existencia del programa mexicano de maquiladoras era particularmente amenazante, sobre todo si el proyecto del TLCAN aceptaba incorporarlas, aunque fuera temporalmente, como en efecto ocurrió.

Las mismas declaraciones que con frecuencia hacían el presidente de la republica y altos funcionarios mexicanos, de lo atractivo que se volvería nuestro país como receptor de IED una vez que se concluyera y entrara en vigor el TLCAN, dejaba ver con claridad que las Reglas de Origen y el Componente Importado en los productos ganaderos introducidos a México se volverían factores clave, cuando se iniciara la zona de libre comercio trilateral de América del Norte. El mensaje que lanzaba el gobierno de Salinas –y que se minimizo cuando aparecieron los efectos de resistencia al TLCAN a lo largo de 1992- era que México podría ser el trampolín para entrar a la fortaleza comercial de la región, a condición de que los países interesados en aprovecharlo realizaran inversiones y establecieran fabricas en territorio mexicano, para desde allí exportar a EE.UU. y Canda, al amparo de un tratamiento arancelario y comercial preferente. (Anguiano 2002)

De tal forma que la atención a la conexión entre APEC y TLCAN se incrementó

por los propósitos de 1992 de la “Agenda para la Renovación Americana” del Presidente de EE.UU., George Bush. En esta Agenda se planteó una estrategia centralista para la expansión de la red del Tratado de Libre Comercio en el Pacífico, con EE.UU. como centro de la red de libre comercio hacia la globalización económica. El proceso de esta conexión EE.UU. – Asia sería la futura expansión del TLCAN hacia Australia, Nueva Zelanda, Singapur, Hong Kong y Taiwán.

Un paso más realista hacia la conexión APEC-TLCAN fue la visión de “Nueva Comunidad Pacífica”, propuesta por Clinton en la Universidad Waseda de Tokio en julio de 1993. Este enfoque fue tratado en noviembre de ese año durante la Conferencia APEC en Seattle, considerada la primera reunión extraoficial de líderes económicos.

La propuesta hecha durante esta reunión por EE.UU. buscando actualizar APEC e institucionalizarla como un mecanismo sistemático para la liberalización de comercio en la región, había cambiado el carácter original de APEC. La inclusión de México en APEC ese mismo año fortaleció la pretensión americana de controlar la conexión APEC-TLCAN.⁴⁸

El periodo de 1993 a 1995 fue un punto clave para el cambio de APEC y los sistemas comerciales mundiales, al involucrar las estructuras de la globalización dirigida con los regionalismos en expansión autónoma. En 1990 se acreditaron las intenciones gubernamentales para crear el TLCAN, a 7 meses del comienzo oficial de APEC. En noviembre de 1993 se efectúa la Conferencia APEC en Seattle, y apenas 2 meses después (enero de 1994) entra en vigor el TLCAN con presencia de mega-regionalismo, influenciando la proyección de APEC en la comunidad internacional. En noviembre del mismo año, APEC anuncia la “Declaración de Bogor” programando su

⁴⁸ No obstante que la ratificación del TLCAN se estanco en EE.UU., debido a la campaña electoral presidencial entonces en curso, en las reuniones de los altos funcionarios del APEC (llamadas SOM en la jerga del foro, por las siglas de Senior Official Meeting) se apreció claramente la necesidad de incluir a México en el organismo, a pesar de los bajos volúmenes de intercambio económico del país con los países Asiáticos del Pacífico. Bastó con la mera presunción de que la zona de libre comercio de América del Norte pudiera llevarse a la práctica para que, en la declaración ministerial conjunta de Bangkok, Tailandia, del 11 de septiembre de 1992, se estableció la necesidad de profundizar, dentro de APEC, en el debate sobre la política comercial de la región, a la luz, por un lado, de los procesos de globalización, y por el otro, de los acuerdos sub regionales en marcha, como el TLCAN y AFTA.

meta de liberalización comercial para los años 2010 / 2020. Un mes más tarde en diciembre de 1994 se lleva a cabo la Cumbre de las Américas, con la declaración de Miami 34 naciones del continente se comprometen a estructurar para el 2005 un Tratado de Libre comercio único para las Américas. Durante este tiempo la Ronda Uruguay finalizó, la OMC fue establecida, y la Unión Europea con su Área Económica Europea había iniciado.

La creación del TLCAN fue un obstáculo para los PARI's de APEC que esperaban mejorar sus exportaciones hacia Norte América. El acoso de EE.UU. hacia APEC en 1993 mediante la posibilidad del TLCAN, también ejerció presión sobre las naciones europeas, favoreciendo una conclusión exitosa de la Ronda Uruguay. La atención de EE.UU. al Asia se ha debilitado después de la crisis financiera que golpeó a esta región durante 1997-1998, la inclusión forzada de los 3 miembros del TLCAN en APEC, impone ambiciosas implicaciones estructurales e institucionales para el desarrollo de APEC como regionalismo condicionado hacia una globalizada guiada.

APEC y el TLCAN tienen diferencias importantes. APEC opera como un regionalismo abierto, así, cuando las tarifas son disminuidas dentro de las economías APEC, son también aplicadas a las economías externas. El TLCAN no tiene tarifas regionales externas comunes, aun es un acuerdo comercial preferencial con reglas de origen y mantiene controles para evitar los "anexos libres" de su acuerdo comercial por parte de cualquiera de sus socios. El método para bajar las tarifas en APEC es operado mediante Acciones Unilaterales Concertadas con cada miembro individual, sometiendo al proyecto concertado sus Planes de Acción Individual divergentes. El TLCAN es más un sistema de reglas defensivas, con sus propios paneles de disputa, y un compromiso establecido para llevar a cabo conjuntamente la liberalización, con la ligera excepción de México. El compromiso de liberalización bajo el TLCAN tiene un tiempo límite, para Canadá y EE.UU. el 2010 y para México el 2015. El TLCAN trae problemas estructurales e institucionales para APEC debido a las diferencias culturales de concepto y de forma entre la interpretación asiática y la occidental de la economía y el comercio.

Otra diferencia importante entre APEC y el TLCAN es la manera alcanzar la

liberación comercial logrando metas simultáneas de integración económica. APEC tiene dos pilares principales para lograr su objetivo de liberalización definido en Bogor. Una es la facilitación comercial, y otra es la Cooperación Tecnológica. Ambas brindan asistencia a los miembros en vías de desarrollo para la construcción de su infraestructura, buscando impulsar su competitividad con los miembros desarrollados de APEC. Por su parte el TLCAN, no especifica ninguna asistencia económica de las naciones desarrolladas hacia las que están en desarrollo; en su caso, para México. No obstante hay acuerdos adicionales sobre estándares ambientales y laborales, que pretenden compensar las desventajas de México. (La única cooperación acordada en asuntos ambientales es la cuenca del Río Grande frontera entre EE.UU. y México, planeada para ser consolidada a su gusto por EE.UU.).

El TLCAN cubre los intereses de EE.UU. en las áreas de servicios y propiedad intelectual, que reflejan la arbitrariedad de este país sobre estos temas desde la Ronda Uruguay. Comparando las categorías APIAN para las Áreas Comerciales Regionales, APEC cuida más los procesos preparatorios de sus miembros para la liberalización bajo coberturas más amplias a las estipuladas por la OMC. En cambio el TLCAN está diseñado como un sistema casi completo de cobertura y su propio Panel de discusión institucionalizado.

3.5. APEC y la Integración Regional Post-TLCAN, ANSEA (AFTA) y TLCAN

Dentro del contexto global de APEC, tanto el TLCAN como el ANSEA⁴⁹, son dos áreas geográficas de Libre Comercio sub-regional. Una es el Hemisferio Occidental de Asia, la otra es el Hemisferio Septentrional de América. El nivel de desarrollo de los países que conforman dichas áreas registra una visible diferencia entre los países que conforman el TLCAN, que incluye a sus tres economías americanas en el APEC, y el ANSEA. El TLCAN es el primer regionalismo que combina diferentes niveles económicos. Los estados conformadores del ANSEA son todos pequeños países en desarrollo con el mismo nivel aproximado de desarrollo. La visión futura del TLCAN es expandirse por dominio económico hacia el Sur con el Área de Libre Comercio de las Américas, y ANSEA tiene su AFTA en mente. La connivencia ideológica de dos tipos de desarrollo sub-regional dentro de APEC lo ha dividido entre la voz asiática centrada en ANSEA y la voz americana centrada en el TLCAN.

La crisis financiera asiática de 1997-1998 provocada –entre otros factores- por operadores del FMI en los sistemas monetarios nacionalistas de los países APEC pareció haber probado a las naciones occidentales que su estilo de regionalismo dócil a las políticas del BM era más exitoso. Hasta esa crisis financiera, ANSEA y EE.UU. fueron las fuerzas más representativas y opuestas en guiar la agenda APEC. La crisis financiera de 1997-1998 golpeo a las naciones de ANSEA causando una crisis de confianza al modelo asiático de integración regional tras de una década de crecimiento económico. No obstante dicha experiencia ha estimulado un nuevo interés en las soluciones asiáticas para los problemas asiáticos. El Banco de Desarrollo Asiático, propuesto por Japón, ha sido establecido por las naciones

⁴⁹ De hecho la respuesta de los seis miembros de ANSEA a las negociaciones sobre el TLCAN fue la de anunciar la creación de su propia zona de libre comercio (AFTA); tal decisión se tomo en la cuarta reunión cumbre del grupo, celebrada en Bali, Indonesia, a fines de enero de 1992, de pronto el foro de la APEC se encontró que dos de sus miembros más poderosos –EE.UU. y Canadá– avanzaban hacia la creación de un bloque comercial en el que participaba un tercer país ajeno al APEC, y que los seis de ANSEA se aprestaban a iniciar la creación del suyo, a partir de enero de 1993, con la idea de completarlo en un lapso de 15 años. Así, se dio la extraña particularidad de que una asociación, cuyo postulado central es el de fomentar la cooperación y la integración económica abierta, quedara inmerso en procesos de integración regional formal, como el TLCAN y AFTA que por definición son excluyentes.

ANSEA, junto con una red regional para la detección anticipada de cualquier mal funcionamiento económico nacional o regional. También, cada nación en la región está subordinando sus reformas económicas-financieras internas a los contextos regionales dentro de ANSEA, y firmando Acuerdos de Libre Comercio con otras naciones.

ANSEA y TLCAN tienen como meta alcanzar para sus socios mayor beneficio mediante Acuerdos expansionistas de Libre Comercio; ANSEA plantea al AFTA y el TLCAN pugna por la dilatación de su TLC hacia todos sus vecinos del sur con el ALCA. Los países en desarrollo miembros de cada regionalismo tienen la esperanza de que su mercado sea atractivo y buscan un mayor flujo de IED para desarrollarse uniéndose a otros TLCs.

La diferencia más importante entre la integración económica de APEC y la del TLCAN, es la integración natural de mercados asiáticos que antecede a la firma de los tratados, en contraste con la integración americana guiada por un dominio hegemónico. El modelo asiático de integración es el resultado del curso habitual del comercio debido a las cercanías geográficas o a las funciones complementarias de las evoluciones industriales, la excepción es el ANSEA que por reacción a la política de EE.UU. dentro del TLCAN pretende integrar sistemáticamente las economías regionales con acuerdos comerciales, confirmándose el marco teórico del Neorrealismo y el Regionalismo Dominó para describir la evolución económica actual.

Además de los distintos tipos de integración económica (financiera, productiva, laboral, y mercantil), APEC y el TLCAN tienen diferentes factores dominantes que guían las integraciones regionales. La era pre-APEC de integración liderada por el mercado se caracterizó por el "Patrón de Desarrollo del Ganso Volador" operado por incrementos regionales en la IED del sector privado, favoreciendo el desarrollo industrial por sobreproducción dirigida hacia las exportaciones.

El éxito de APEC, se funda en la intensificación de los NIC's y los mecanismos de inversión de la iniciativa privada, así como la cooperación regional de las Organizaciones no Gubernamentales existentes, como la PEBC fundada en 1968 y el PECC (Consejo para la Cooperación Económica del Pacífico) que existe desde 1978.

El auge de los países APEC a principios de los años 1990s facilitó la perspectiva ANSEA impuesta indirectamente por EE.UU.. En Asia, las ONG's comenzaron la cooperación regional como una integración guiada por el mercado de los sectores económicos privados que concluyó en el APEC. Muy diferente como modelo económico al TCLAN que impulsó una integración de economías regionales guiadas por el sistema americano dominante.

3.6. Otros Acuerdos Comerciales Sub-Regionales y Tratados de Libre Comercio en APEC.

Después del TLCAN, la región APEC experimenta cambios de postura hacia la integración regional, con más países modificando su política de Liberalización Económica al considerar la opción regional de Nación Más Favorecida. A este movimiento lo compensan el manejo de iniciativas comerciales preferentes y el principio de regionalismo abierto propio de APEC.

En las reuniones APEC de 1999 en Auckland, se anunciaron propuestas para las negociaciones o estudios sobre Tratados de Libre Comercio entre muchos países. A citar las de Singapur - Japón, Singapur-Chile, Singapur-Nueva Zelanda, Corea del Sur-Chile, y Japón- México. Estas propuestas construyen sus propias etapas de desarrollo. Singapur y Nueva Zelanda ya concluyeron su TLC en Noviembre del año 2000. Circuló una propuesta informal para un TLC llamado Pacífico 5 (P5) entre Australia, Chile, Nueva Zelanda, Singapur y EE.UU., la cual nunca alcanzó la etapa de discusión formal, aunque algunos de sus miembros parecen interesados en llevarlo a cabo. Después de la Reunión de líderes en Auckland, se han hecho muchas propuestas para TLC's entre: Japón -Canadá, Japón-Chile, Corea del Sur-México, Singapur-México, Singapur-Canadá y Corea del Sur-Nueva Zelanda; muchos miembros APEC han propuesto un estudio colectivo de TLCs entre ellos, y un anuncio similar se hizo entre Corea y Australia a principios del año 2000. Todavía existen discusiones sobre un TLC Corea-Singapur, así como un Tratado Comercial

Sub-Regional ANSEA-CER.

La reunión de líderes APEC en el 2000 fue un sitio para más anuncios; se publicó que empezaría el estudio de Tratado de Libre Comercio entre Singapur y EE.UU., siendo el primer compromiso oficial de EE.UU. hacia acuerdos bilaterales en la región. Otras propuestas fueron Taiwán-Nueva Zelanda, la fórmula Pacífico-5 fue tema informal para Australia, Chile, Nueva Zelanda, y Singapur. Australia también ha propuesto un Tratado de Libre Comercio con EE.UU.. En el Este Asiático, China ha sugerido un TLC con ANSEA. ANSEA sugirió "ANSEA plus 3" el cual es un estudio de factibilidad sobre una amplia área de libre comercio en el Este asiático compuesta por ANSEA - Japón-China-Corea del Sur. Un TLC entre Japón y ANSEA es inminente. En diciembre del 2000, se anunció el reinicio del Area de Libre Comercio entre Chile y EE.UU.. Japón firmó su primer TLC con Singapur en enero del 2002, con México su acuerdo comercial entro en vigor en Abril del 2005. En resumen, una lista de unas 25 nuevas posibles iniciativas sobre Tratados Comerciales Sub-Regionales ha emergido dentro de APEC post -TLCAN y la respuesta de APEC ha sido cuestionada tomando en cuenta nuevos desarrollos.

El desarrollo de nuevos acuerdos sub-regionales y tratados de libre comercio bilaterales son vistos como un intento para alcanzar la liberalización comercial en APEC. La evolución en los modelos de integración APEC se han visto como fracasos político-económicos en tres ocasiones, y se esta activando el cuarto intento para alcanzar su meta. Bergsten (2000) reconoce los tres fracasos de las economías APEC para promover la liberalización comercial, primero por medio de Planes Individuales de Acción transformados luego en Acciones Unilaterales Concertadas. La segunda oportunidad fue la Liberalización Sectorial Temprana instalada en forma voluntaria propuesta durante la crisis financiera asiática. El tercero y más reciente, ha sido el fracaso en Seattle (1999) de la reunión de la OMC. Ahora, como hasta aquí se ha visto, después del TLCAN los esfuerzos de liberalización de APEC son procurados por las economías miembros haciendo incluso Acuerdos comerciales sub-regionales más pequeños o TLC bilaterales, a consecuencia de la presión ejercida por EE.UU. mediante el TLCAN, eludiendo o acatando recomendaciones de los organismos

internacionales monetarios y del comercio.

Hay otras presiones secundarias por factores externos, como la integración económica de otros Acuerdos comerciales Regionales en el mundo, o como la perspectiva del ALCA. No obstante los fracasos del APEC muchas economías asiáticas y occidentales consideran a los acuerdos comerciales sub-regionales y a los TLCs bilaterales como los mejores caminos hacia la globalización, sólo superados por las negociaciones multilaterales.

En el 2002, el Primer Ministro de Singapur declaró que los nuevos desarrollos bilaterales transpacíficos son un concepto fresco en la integración regional como Área de Libre Comercio Trans -Regional. Argumenta Mahathir Muhamad que en las circunstancias presentes, las áreas de libre comercio trans-regional ofrecen la mejor defensa contra la evolución de un mundo tres bloques. En las reuniones de APEC sostenidas ese año en México y las reuniones en Chile en el 2004 se señalaron las oportunidades para iniciar la colaboración entre instituciones de las regiones asiática y occidental compartiendo experiencias y prácticas.

También, existe la experiencia en APEC de conectar bloques comerciales regionales más pequeños entre ambos lados del Pacífico mediante Acuerdos de Libre Comercio trans-regional.

Una posible estrategia, en la lógica nacionalista, aconseja la inclusión del país en TLC's con los tres ejes dominantes, mediante acuerdos bilaterales. De tal forma que siempre habrá recursos comerciales a favor o en contra de las presiones comerciales, hacia o desde cualquiera de las economías fuertes. La adopción de éstas tácticas, legitima al fenómeno de la globalización, pues autorregula con información comercial a los sistemas económicos de poder. Logrando que a mayor cantidad de países "triangulados" en los ejes de dominio comercial, mayor presión se ejerza sobre el sistema monetario mundial para la creación de una moneda global no nacionalista.

Acuerdos de Integración Regional en Asia (solo miembros de APEC)

Regionales	Integración del Pacífico Occidental Acuerdos Bilaterales	AFTA – CER Bloque del Este Asiático
ANSEA (1997)	Singapur – Japón	Japón – Corea
ANSEA – China (ANSEA – 10, China)	Singapur – Nueva Zelanda	Japón – Corea – China
ANSEA – Japón (ANSEA – 10, Japón)	Singapur – Australia	ANSEA + 3
ANSEA + 3 (ANSEA – 10, China, Japón, Korea)	Singapur – Corea	China – ANSEA
Area de Libre Comercio del Norte de Asia (China, Japón, Korea)	Corea – Australia	
Acuerdo Comercial de las Islas del Pacífico (Nueva Papau Guinea, islas del Pacífico)	Corea – Nueva Zelanda	
P5 ⁵⁰ (EE.UU., Nueva Zelanda, Singapur, Australia y Chile)	Hong Kong – Nueva Zelanda	
AFTA – CER (AFTA – 10, CER-2)		
Bilaterales:		
Singapur – Nueva Zelanda	Canada – Chile	
Japón – Singapur	Chile – México	
Japón – Korea	EE.UU. – Chile	
Australia – Nueva Zelanda		

FUENTE: Cuadro elaborado con datos de la OMC

⁵⁰ Se clasifica en Asia porque la mayoría de miembros son de esta región.

Conclusión

Después del TLCAN APEC ha estado enfrentándose con la creciente red de TLCs, conectando y fortaleciendo los vínculos entre economías de ambos lados del Pacífico. Aunque los pilares de la liberalización comercial de APEC tuvieron logros modestos, APEC juega un papel importante hacia las relaciones comerciales equitativas dentro o fuera de las regiones del Pacífico en este movimiento de surgimiento de TLCs⁵¹ dentro de la región APEC.

La primera es por la existencia de enfoques contrapuestos: por un lado, los países anglosajones dirigidos por EE.UU. que han pretendido desde el principio crear un organismo formal y orientarlo hacia temas de liberalización comercial. Por otro lado los países asiáticos que han optado por que APEC se mantenga como un foro informal y laxo y que se centre en la cooperación económica y técnica.

La segunda razón es una crisis programática; las medidas voluntarias de liberalización comercial y de facilitación de los negocios se han ido aprobando año tras año, sin un compromiso serio de llevarlas adelante. En cuanto a la cooperación económica y técnica no se ha aprovechado y desarrollado suficientemente, lo que ha hecho perder interés en el foro a los países menos avanzados.

La tercera es la cada vez mayor orientación de APEC hacia temas de seguridad, lo que no estaba previsto en su planteamiento original como organismo de carácter económico. La insistencia en esos temas desde las cumbres de Shanghai (octubre de 2001) y los Cabos en México (octubre de 2002), desnaturaliza los objetivos originales de APEC. Además, al introducir esos temas en la agenda, en realidad lo que se está

⁵¹ Se ha percibido que los beneficios de los TLCs han vinculado directamente a los países participantes con la liberalización comercial, crecimiento de mercado e IED aumentada. También, la naturaleza obligatoria de los TLCs sella las reformas domésticas de las naciones participantes. En años recientes, muchas naciones miembros APEC han alcanzado las ventajas de abrir los mercados en ultramar con negociaciones bilaterales de TLCs como un incremento en la competitividad industrial nacional, cooperación económica y la transferencia tecnológica. APEC establece principios a sus miembros para observar los vínculos Trans – Regionales a través de TLCs. Las funciones de APEC de facilitación comercial y cooperación económica y tecnológica pueden ser llevadas a cabo con TLCs, vinculando países desarrollados y en desarrollo de mucho más efectiva que a nivel multilateral.

haciendo es intentar establecer un vínculo estrecho entre comercio internacional y seguridad colectiva.

Las revisiones que se hacen en el Anexo 3 a las Reuniones Ministeriales como a las de los Líderes de Economías APEC con referencia al impacto del TLCAN permiten afirmar que el TLCAN sí impactó y modificó al APEC. Como se ha podido comprobar, después del TLCAN la respuesta de los líderes de las economías de APEC ha sido de actualizar y expandir la agenda del Foro, se olvidaron de su oposición a los bloques comerciales cerrados e iniciaron la firma de TLC's con economías de su región inmediata y con otras fuera de su tradicional zona de influencia, Japón, China y Corea y ahora son convencidos promotores de una zona de libre comercio en el noreste y sureste de Asia y de utilizar los ARC y los TLC para cumplir los objetivos de Bogor. Este cambio de posición de las economías de Asia dentro de APEC, es producto de la presión ejercida por la proliferación de los TLC, que las obligó a hacer concesiones a fin de no perder mejores accesos tanto a las economías vecinas como en zonas más lejanas (Dueñas y Aguilar (2005).

En virtud de lo anterior, los países de Asia Pacífico han puesto en marcha iniciativas estrictamente regionales como el proceso ANSEA+3 al que hay que añadir el de ANSEA y China desde 2001, el de ANSEA y Japón. También se han impulsado mucho los acuerdos bilaterales de libre comercio tanto transpacífico como asiático. En particular el proceso ANSEA+3, que dio comienzo en 1997 y que reúne hoy a los diez países de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ANSEA) con tres grandes potencias del Noreste Asiático (Japón, China y Corea del Sur) podría convertirse en el embrión de una futura área de libre comercio de Asia Pacífico. En cuanto a los acuerdos bilaterales de libre comercio, es bien sabido que Japón y Singapur tienen uno desde 2002, que EE.UU. y Singapur han firmado otro en 2003 y que están previstos varios más (EE.UU. -Tailandia, Tailandia-Australia, Japón-Corea del Sur, por citar algunos). Esta nueva actitud y tendencia hacia la integración regional en Asia Pacífico es producto de la nueva "identidad y conciencia asiática" de la que se habla en este mismo capítulo y en el segundo, pero así mismo esta actitud es consecuencia del impacto que el TLCAN ha tenido en Asia Pacífico. Basta recordar que, como se

consigna en este trabajo, fue a partir del inicio de negociaciones del TLCAN en 1991 cuando algunos gobiernos de las economías asiáticas miembros APEC manifestaron una nueva actitud que ya no era coincidente con el Regionalismo Abierto que había caracterizado al APEC, este cambio de actitud y tendencia dio origen al llamado “Regionalismo por Declaración”⁵².

Hecho el recuento de la formación de APEC y de los principales procesos de integración económica que se han gestado al interior del mismo, ahora se dan las condiciones precisas para entrar a la parte final de este trabajo de investigación, que es referente los vínculos del TLCAN con las economías del Este Asiático.

⁵² Las expresiones “Regionalismo por Declaración” (Abierto) y “Regionalismo por Tratado” (Cerrado) dan cuenta de las diferentes visiones tanto asiáticas como occidentales de la forma como según estas visiones debe darse la integración regional, para los asiáticos el pragmatismo y acuerdo verbal fue más que suficiente, y no se requería la institucionalización del proceso, visión que chocó con la visión occidental, que consiste en todo lo contrario, es decir solo mediante la institucionalización y reglamentación se pueden respetar los acuerdos, por lo que es necesaria la institucionalización. El crecimiento del regionalismo se ha acelerado a partir de la segunda mitad de los 90’s cuando la OMC recibió notificación de 90 acuerdos cubriendo el comercio en mercancías y servicios, pero a finales de esa misma década sólo tres de los 139 países miembros de la OMC (Hong Kong, Corea del sur y Japón) no participaban en algún arreglo comercial discriminatorio (Informe 2000, de la OMC).

Capítulo 4

Vínculos Comerciales TLCAN – Este Asiático

4.1. Introducción

Desde el inicio de las negociaciones del TLCAN se registraron cambios importantes en el patrón de comercio y flujos de inversión e incluso reacciones políticas de los líderes de los principales países como China y Japón. En este contexto China propuso a la ANSEA⁵³ el Proyecto del Área del Libre Comercio entre China y la ANSEA⁵⁴, que finalmente se acordó en la Conferencia Ministerial de China

⁵³ En el 2002 los países miembros establecieron el **Área del Libre Comercio de la ANSEA (AFTA) ya que** para el año 2002, en donde las 5 naciones fundadores y el sexto Brunei, han reducido básicamente aranceles del 5 al 0 % de todos los productos regionales que se comercializan dentro del área con excepción de algunos países, a fin de lograr **el libre comercio en el área**. Respecto a la inversión se mantiene la política de liberalizar la inversión, básicamente en todos los giros con metas anuales definidas. Asimismo se han definido las metas anuales en general y se han ido abriendo y liberalizando el comercio y las inversiones de los cuatro nuevos países miembros en forma paulatina; en el caso de Vietnam para el 2003, Laos y Myanmar para el 2005 y Camboya para el 2007. Los casos de excepción de la reducción de aranceles son sumamente limitados, ya que se trata de productos involucrados con la seguridad nacional y la seguridad pública, por lo que la reducción arancelaria aplica a más del 85% del monto del comercio en el área.

Se celebró el “Acuerdo del marco regional de la inversión de la ANSEA” en la Conferencia Ministerial de Economía celebrada en 1998, con los siguientes cuatro objetivos: (I) Fomento a la inversión dentro y fuera del área (II) Fomento a la realización de un esfuerzo conjunto para que ANSEA represente un área atractiva para la inversión (III) Fortalecimiento de la competitividad de la economía de la ANSEA (IV) Reducción de reglas y condiciones que obstaculizan la inversión en el área. Asimismo, se puede mencionar las siguientes características: los programas de cooperación para el fomento de inversión están elaborados dentro y fuera del área, así como la liberalización del comercio por cada uno de los países miembros, se fijó la meta de aplicar el Principio del Trato Nacional a los inversionistas de otros países miembros de la organización para el año 2003 a excepción de algunos giros, e incluso se pretende aplicar dicho Trato a los inversionistas de todos los países para el año 2020. Asimismo, se liberará la inversión de las naciones miembros en todas las industrias para el año 2010 y se pretende extender esta política a todos los países para el año 2020. También cabe mencionar el libre tránsito del capital, la mano de obra calificada así como de los especialistas dentro del área.

[Fuente: página de Internet del Ministerio de Relaciones Exteriores:
<http://www.mofa.go.jp/mofa/area/ANSEA/index.html>]

⁵⁴ Una de las problemáticas comunes que tienen la ANSEA y China en materia de comercio e inversiones es **la protección de los derechos de propiedad intelectual**. La situación actual en China, de acuerdo con una encuesta de **JETRO (Organización del Comercio Exterior de Japón, 2001)** realizada a 3,265 empresas japonesas en noviembre de 2001; el 54% de las empresas encuestadas manifestaron daños por productos de imitación. Por eso, las acciones para lograr la protección de los derechos de propiedad intelectual son problemáticas que China debe solucionar en materia de comercio e inversiones.

y la ANSEA celebrado en noviembre de 2001 dando inicio a un TLC para el 2011.

Es un hecho que el establecimiento de la UE y el TLCAN⁵⁵ han planteando desafíos serios para el desarrollo del Este Asiático. Después de la firma del TLCAN se observan cambios en la relación de EE.UU. con los países asiáticos en general y mas concretamente, como se demuestra en esta tesis en el comercio y en la IED, en el incremento de Acuerdos de integración entre países del Asia Pacifico, e incluso en aspectos cualitativos como en el discurso de gobernantes y algunos sectores de la sociedad civil. Se puede decir que a partir del TLCAN se registra en la región del Este Asiático una franca integración comercial y económica.

El vinculo comercial y de flujos de la IED del TLCAN en la región del Asia Pacifico no es un vinculo en el sentido de causalidad, puesto que en los asuntos internacionales existen múltiples variables imposibles de controlar en un modelo, pero si de establecer una relación de concomitancias, es decir de sucesos económicos que se corresponden en el tiempo como el TLCAN junto a muchos otros factores imponderables en los cambios mencionados. ¿Es el TLCAN una de las causas por las que el comercio intra-asiático se ha expandido rápidamente? Es difícil responder debido a la imposibilidad de estimar empíricamente los efectos de diferentes factores económicos como inversión, producción, tecnología, mercado, distribución, etc., en concomitancia con circunstancias políticas nacionales e internacionales, conjugadas con elementos socio-históricos de los grupos. Todo flujo comercial refleja ajustes y desequilibrios simultáneos en los mercados. Es imposible separar las variables de necesidad individual para cotejarlas con determinantes comerciales en la oferta diferenciada de satisfactores y patrones de consumo. Asumiendo gratuitamente,

⁵⁵ APEC junto con la UE y el TLCAN, son las tres organizaciones más grandes de cooperación económica regional en el mundo. APEC persigue una política de regionalismo abierto. Es decir, en comercio y liberalización de inversión, se practica el principio de “participación voluntaria, consulta colectiva y promesa común” los resultados de la liberalización comercial y de inversión son incondicionalmente aplicables a otros países. Aunque los países ANSEA fueron los fundadores de APEC y han establecido una región de libre comercio, la región de libre comercio de ANSEA - debido a la complementariedad económica y la limitación de la capacidad interna del mercado –no solo practica un principio voluntario en favores comerciales especiales, sino que también trae este patrón a APEC.

estándares ideales de producción, distribución, costo y precio.

La siguiente exposición es, por lo tanto, cualitativa en naturaleza.

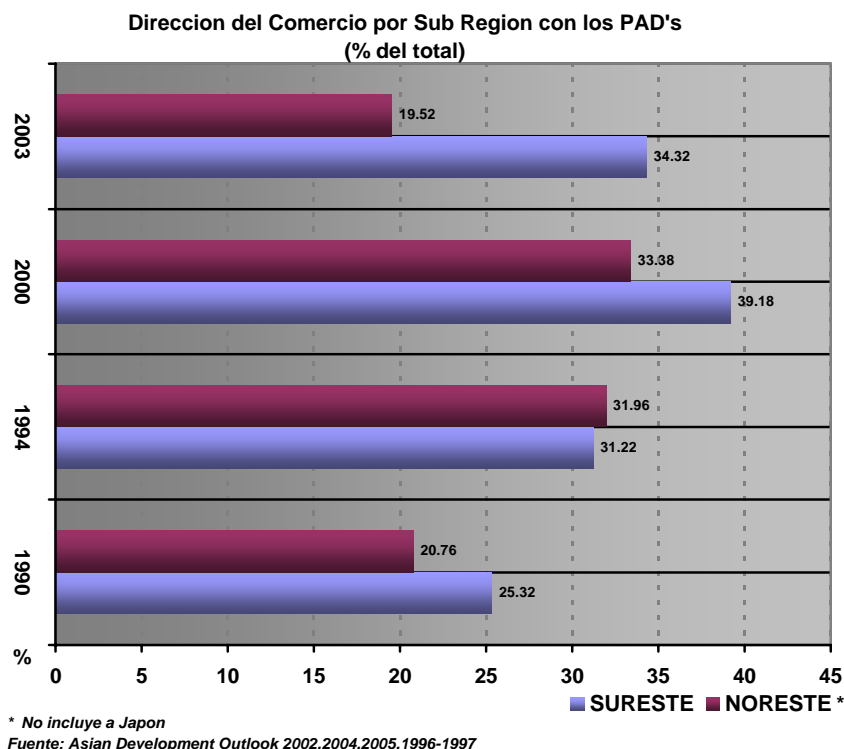
En este capítulo se proporciona una visión analítica sobre el grado de vinculación existente entre el TLCAN y los países del Este Asiático, en dos rubros; uno fáctico, el comercio de mercancías y los flujos de Inversión Extranjera Directa; y otro especulativo, representado en los cambios del discurso tanto gubernamental como de la oposición. Este análisis emplea el método cronológico, tomando como referente el antes y el después del TLCAN.

4.2. Comercio Intra-Asiático en Productos y Servicios

4.2.1. Patrón de Comercio

Señalábamos al principio de este Capítulo que con la presencia internacional del TLCAN una porción creciente del comercio asiático se encauzó hacia los propios países asiáticos. Consecuentemente, el volumen del comercio intra-asiático creció aun más rápido de lo que proporcionalmente ha crecido el comercio total de estos países. Pero igualmente hay que tomar en consideración que el comercio intrarregional en Asia Pacífico es particularmente intenso, pues la tasa de crecimiento de la región figura entre las más elevadas del mundo. La economía china siguió en expansión con un crecimiento en su PIB del 9.3 por ciento que estimuló el auge del comercio, tanto en el país como en la región, y por primera vez la exportación China fue superior a la de Japón.

Grafica 4.1

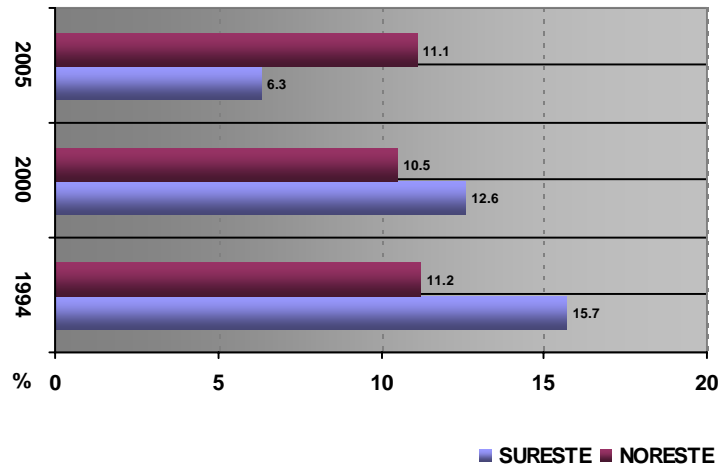


En la región Noreste los países más desarrollados se desvincularon de los menos desarrollados; a diferencia del Sureste que reforzó la relación entre los desarrollados y los menos desarrollados. El noreste en general mantuvo niveles altos de intercambio comercial con EE.UU, a pesar del TLCAN.

Resulta interesante observar que el comercio del Sudeste y del Noreste Asiático hacia los PAD'S es el único que creció del 1990 al 2000. En 1994 el 48.7% del total de exportaciones entre los PAD'S y Japón fue dirigido a la región. Además según el Informe Económico 2001 del FMI, en el comercio del 2000 un porcentaje mayor del total de las importaciones (52.6%) vino de la región. (Informe Económico del 2001, del FMI). Aunque en el 2003 el flujo comercial decayó de manera ligera en el Sudeste y drástica en el Noreste.

Grafico 4.2

Tasa de Crecimiento en Exportaciones de Mercancías por Sub Region (% por año)

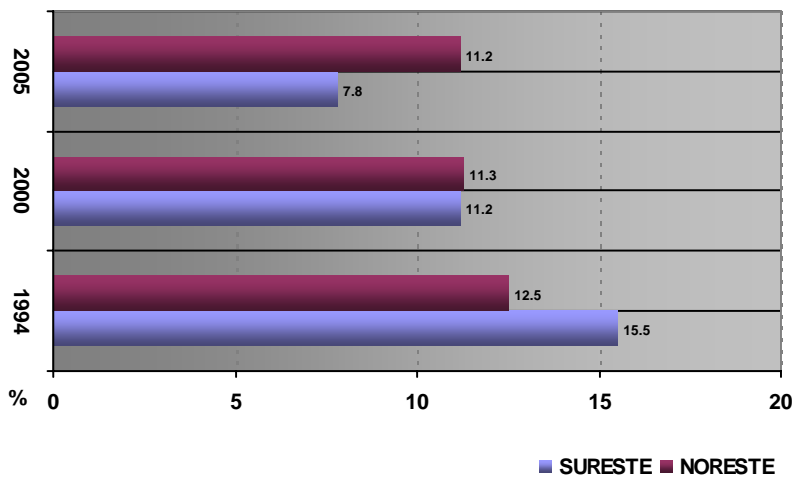


Fuente: Asian Development Outlook 1998 y 2005

De acuerdo con lo anterior la región Sureste, se vio más afectada en la reducción de exportaciones que la región Noreste, que tiene los países más desarrollados y vinculados con EE.UU..

Grafico 4.3

Tasa de Crecimiento en Importaciones de Mercancías por Sub Region (% por año)



Fuente: Asian Development Outlook 1998 y 2005

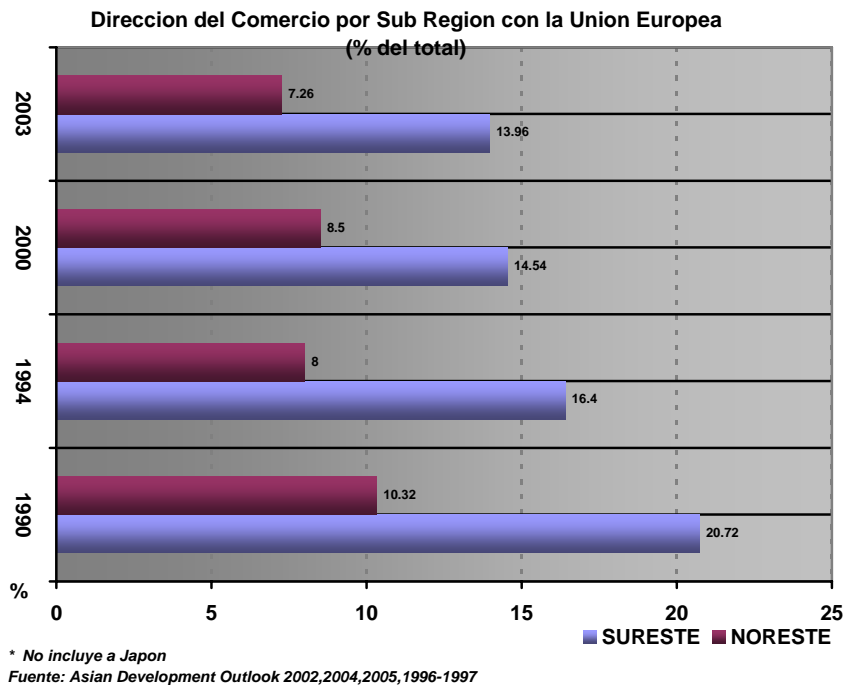
Los países del Sureste, reducen sus importaciones más que los del Noreste, lo

que indica menor dependencia de los países del TLCAN.

Es útil construir un panorama evolutivo del comercio intrarregional en el Este Asiático, comparándolo con los grandes bloques comerciales; TLCAN y UE. La tasa del comercio intra-regional en los países asiáticos, excluyendo a Japón, se está acercando a la de Norteamérica, dominada por EE.UU. y Canadá.

La porción de comercio intrarregional en el comercio total dentro de Asia todavía es sustancialmente menor al del comercio intrarregional dentro de la UE. Esto es comprensible, dado el alto nivel de cooperación intra-regional, facilitación comercial, contruidos mediante un solo marco jurídico político-institucional y su sistema monetario unificado que desarrolló Europa en las últimas décadas. Sin embargo, el tamaño del comercio intra-regional de Asia como porción del comercio total es muy notable, en vista de la falta de los aparatos políticos formales jurídicos y monetarios para facilitar el comercio intrarregional.

Grafico 4.4

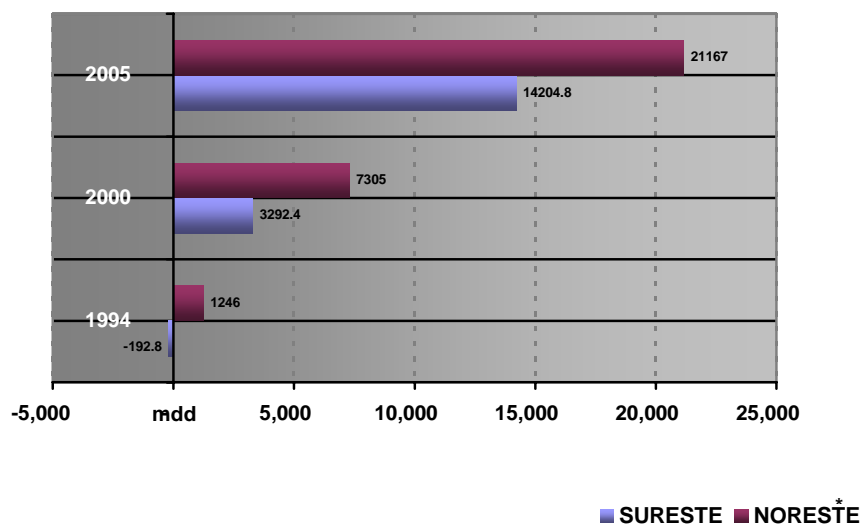


En la UE el comercio intra-regional se concentra principalmente en transferencias intra-firmas por compañías multinacionales. Gracias al lanzamiento del

euro, el comercio dentro de la región se facilitó al eliminar servidumbre y control monetario externos. Por otra parte aunque EE.UU., Canadá y México tienen una división vertical de mano de obra, los efectos de la creación comercial y transferencia comercial están muy marcados, es un desacierto en el TLCAN. Las tasas de exportación mexicana para EE.UU. y Canadá crecieron del 19% en 1994 al 65% en el 2003. En el proceso de creación de mercados y transferencia comercial, EE. UU. absorbió la mayoría de los productos básicos incrementados. En 1998, EE.UU. atrajo el 77.8% del mercado externo mexicano, y el 80% del canadiense.

Grafico 4.5

Balance Comercial por Sub Region (mdd)



* No incluye a Japon
Fuente: Asian Development Outlook 1998 y 2005

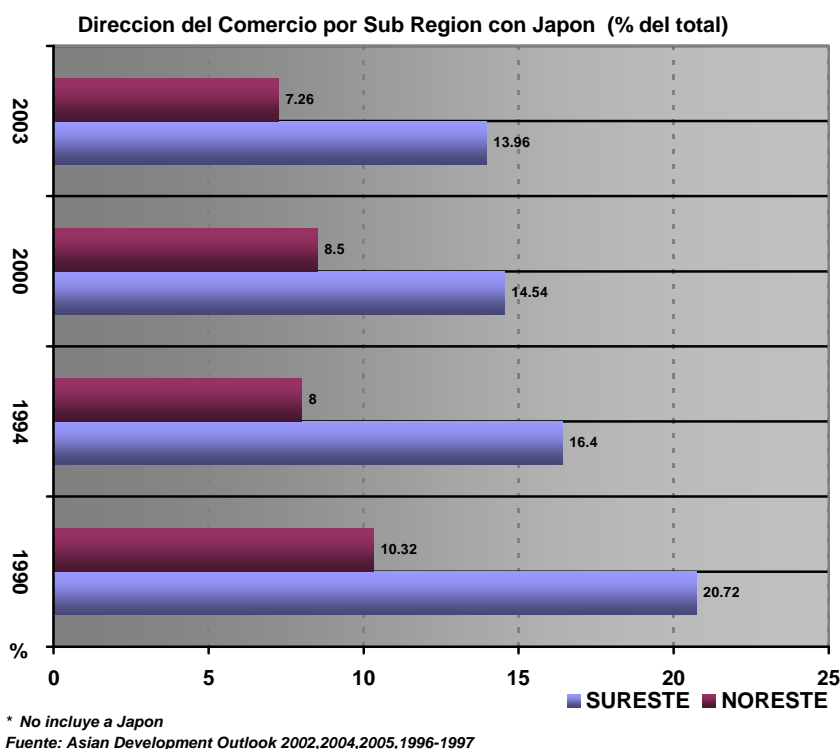
Esta grafica comprueba nuevamente que la región Noreste, se vio más favorecida en la Balanza Comercial, respecto a la del Sureste, ratificando un mayor desarrollo de la zona Noreste.

La mayoría de las economías del Este asiático llevan una política con orientación de exportación; lo importante es producir para exportar. Las porción de comercio

intrarregional en el comercio total dentro de Asia todavía es sustancialmente menor de lo que es en el comercio intrarregional dentro de la UE. Esto es comprensible dado el alto nivel de cooperación intrarregional y facilitación comercial que se ha desarrollado en Europa en las últimas décadas. Sin embargo, el tamaño del comercio intrarregional de Asia como porción del comercio total es muy notable en vista de la falta de arreglos formales para facilitar el comercio.

Mucho de este crecimiento en el comercio intrarregional es el resultado del importante papel que ha jugado Japón en la facilitación de mercados y la transferencia de tecnología. No obstante, ese papel ha cambiado dramáticamente a través de los años. Al principio, el comercio entre Japón y los PAD'S fue dominado por lo que puede ser catalogado como típico comercio norte-sur. Primeramente, los productos eran embarcados desde Japón a los PAD's. Recientemente, ese patrón comercial ha llegado a ser mucho más complejo, y las exportaciones de los PAD's son principalmente mercancías manufacturadas.

Grafico 4.6



La región Sureste, incrementó más su comercio con Japón que la región Noreste, porque así convenía a Japón, aprovechando las ventajas en el intercambio comercial con una región menos desarrollada que la japonesa.

El patrón global de comercio en la región asiática ha cambiado. En 1994, el 21.85 % del total de la importación japonesa provenía de los Países Asiáticos en Desarrollo (PAD's). No obstante, solo el 12.35 % del total de las exportaciones de estos PAD's fue destinado a Japón. Desde el punto de vista de Japón, el balance es al reverso; los PAD's sumaron el 29.9 % del total de las importaciones de Japón monto que representaba al 31.4 % de sus exportaciones totales. El patrón japonés es más simétrico debido a que sus importaciones de los PAD's representan la fracción mayor de sus importaciones globales, pero menor al excedente total de sus exportaciones.

Otro factor en el comportamiento económico de los países asiáticos en las últimas décadas es su participación en el mercado mundial. Los países de Asia

Pacífico son vendedores y compradores de bienes a nivel mundial, sobre todo de los países desarrollados.

En el comercio internacional han incrementado sus importaciones procedentes de los países desarrollados, lo que ha contribuido a aumentar su cuota de mercado. A partir de los años ochentas adquirieron importancia las importaciones procedentes de los países del área asiática, conformándose cada vez más el bloque regional con efectos negativos en el comercio mundial⁵⁶.

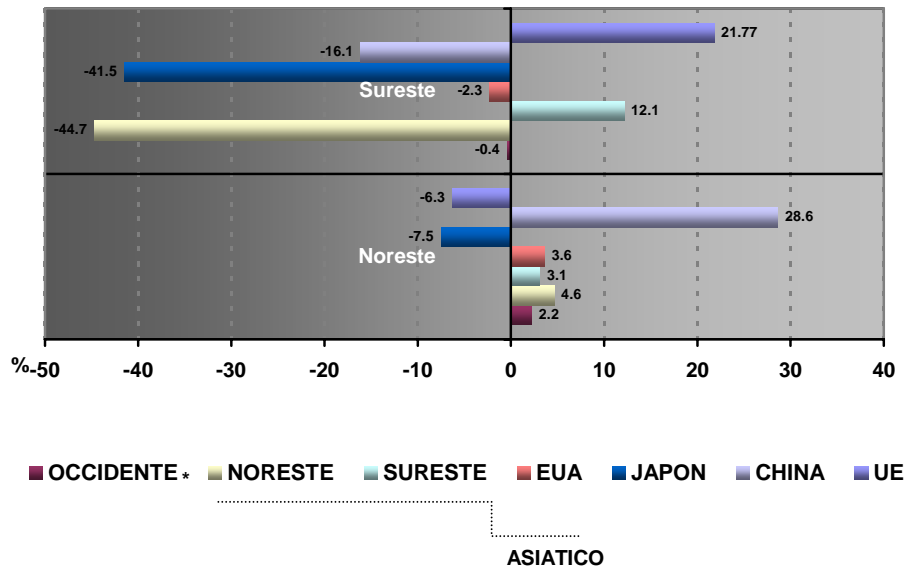
El mercado de Japón aparece como el más importante de la región para la mayoría de los países de Asia Pacífico, excepto para Hong Kong que mantiene relaciones especiales con los mercados de China y Corea.

El siguiente grafico muestra el destino del comercio originado en los países de Asia Pacífico de 1991 al 2001.

⁵⁶ En la porción de comercio interregional en el comercio total que Evenett (2004) reporta por país para los años de 1985 - 2001, observa un patrón de incremento en las importaciones desde el interior de la región de Asia Pacífico (sólo China y Vietnam vieron pequeñas caídas en la porción de importaciones durante 1995-2001, no obstante la porción en el 2001 es más del doble del nivel en 1985 y en el caso del último, la caída fue desde una base más alta). El análisis de flujos de comercio del Asia Pacífico efectuado por Evenett et al, revela que en la región es probable que las economías asiáticas den lugar a un daño considerable a los exportadores de los países no miembros. Es probable que este daño induzca a una política dinámica, que puede llevar al agrandamiento del área del sistema de libre comercio; específicamente, el daño induciría a los exportadores no miembros a instar a sus gobiernos para unirse al acuerdo de intercambio bilateral (Regionalismo dominado). En todo caso se aplica lo que en este documento se sostiene a principios del capítulo; cada ampliación de un acuerdo ocasionará más daño en los exportadores de los no-miembros restantes.

Grafico 4.7

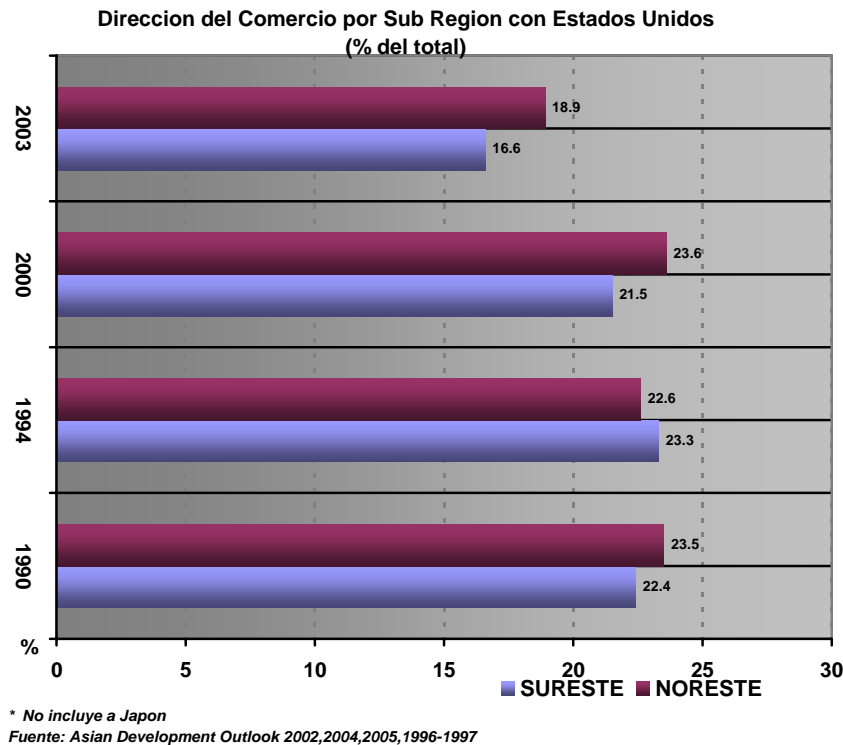
Dirección del Comercio del Este Asiatico 1991 - 2001 (%)



* Incluye además de los países TLCAN a Chile y a Perú
 Fuente: APEC Economic Outlook 2002

Posterior a la vigencia del TLCAN la dirección del comercio Asia Pacífico se transforma, la región Noreste reduce sus tratos con la UE, mientras la del Sureste intensifica su comercio con la Unión Europea, siendo la beneficiaria directa de esta nueva relación, pero decrece con los países occidentales (Canadá, EE.UU., México, Chile y Perú).

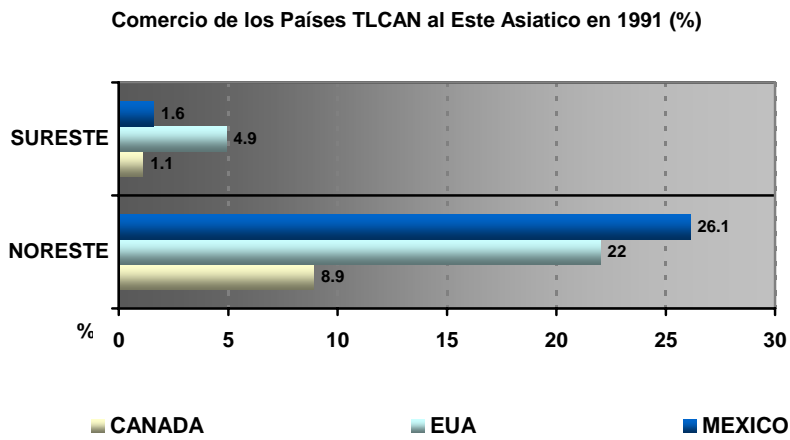
Grafico 4.8



Sin embargo las relaciones de triángulo comercial entre Japón, el Este asiático y EE.UU. están seriamente desequilibradas. La mayoría de las economías del Este asiático tienen un balance favorable en su comercio con EE. UU. (Ver cuadro) Desde el establecimiento del TLCAN, los efectos de la transferencia comercial han sido muy notables, lo cual demuestra un alto grado de vinculación entre estas economías, de tal forma que el comercio del Este de Asia con el TLCAN está siendo sustituido por el comercio intra-regional dentro del mismo TLCAN. A partir de la instauración del TLCAN, con respecto a EE.UU. las importaciones de Japón y los 4 dragones asiáticos cayeron de 28% a 17% del total americano, diferencia representada en la caída de sus exportaciones hacia EE.UU. del 17 al 12%. El continuo y artificial crecimiento económico de EE.UU. y su obligada expansión de importaciones juegan un papel importante en el incremento del comercio dentro del TLCAN. El balance comercial favorable a México y Canadá en el mercado de los EE.UU. creció de casi veinte millones de dólares en 1994 a 52.5 billones en 1998. Lo cual demuestra el grado de vinculación entre estas economías

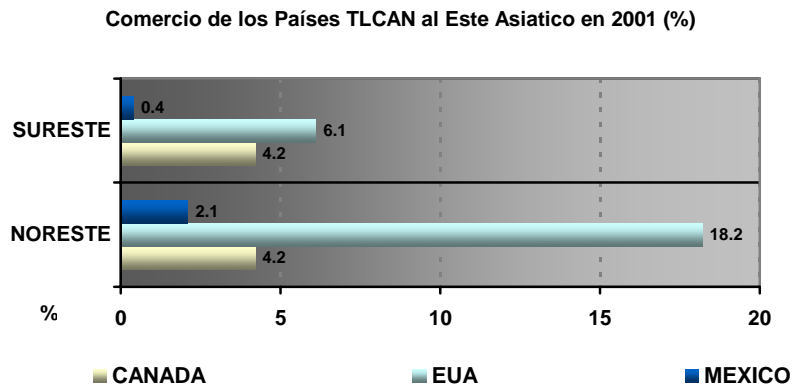
De acuerdo con esta información, durante el periodo de análisis, se puede apreciar un descenso de mercancías hacia EE.UU. por parte de casi todos los países asiáticos con excepción de China, que fortaleció su comercio con EE.UU.. Estos indicadores prueban que sí hubo influencia del TLCAN en el intercambio comercial entre los países del Este Asiático con EE.UU. dando lugar a desviación comercial, interpretable como una de las causas en la integración económica y política de la región Asia Pacífico. **Se observa que el Sudeste asiático tuvo déficit comercial con occidente de .4 millones de dólares y con EE.UU de -2.3 millones de dólares. El Noreste comercializo 2.2 millones de dólares con occidente y 3.6 millones de dólares con EE.UU, situaciones compensadas con un mayor intercambio intra regional,** evidenciando que la interdependencia e integración comercial alcanzada es mayor a un nivel subregional que regional, incluso se puede pensar en una competencia entre ambas subregiones por ganar los mercados de la UE y EE. UU. Estos datos señalan que los principales mercados para el Sudeste asiático en orden de importancia son: Japón, China y la UE; mientras que para el Noreste son: China, Japón y la misma subregión del Noreste. Además, en los años que se analizan, ambas regiones pierden mercado y presencia; el Noreste en la UE y el Sureste en EE.UU..

Grafico 4.9



Fuente: APEC Economic Outlook 2002

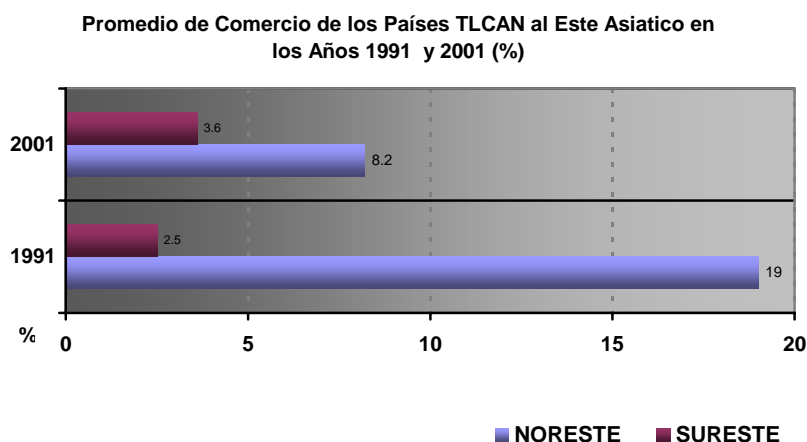
Grafico 4.10



Fuente: APEC Economic Outlook 2002

A partir del TLCAN, se reduce el comercio de la región Asia Pacífico, con los países del TLCAN, la baja actividad comercial perjudicial a México se explica por la pérdida de ventajas competitivas o por la absorción de EE.UU..

Grafico 4.11



Fuente: APEC Economic Outlook 2002

La actividad comercial entre los países del TLCAN con los de la región Asia Pacífico descendió, en menor grado con el Noreste, perjudicando más a los países menos desarrollados del Sureste.

Para el 2004 el comercio estadounidense con Asia experimentaba un cambio iniciado desde mediados de los noventas a consecuencia del TLCAN⁵⁷. Según el informe de la OMC, el comercio de mercancías y de servicios comerciales siguió creciendo en Asia a un ritmo más rápido que el comercio mundial. Las exportaciones de mercancías se incrementaron el 25%, hasta alcanzar un valor de 2.385 billones de dólares y las exportaciones de servicios comerciales el 21%, a 436,000 millones de dólares. En la región, el valor en dólares de las importaciones aumentó más que el de las exportaciones, tanto en el comercio de mercancías como de servicios (Informe 2005 del Comercio Mundial, OMC; 9)

⁵⁷ En tanto que la participación de Asia en las importaciones descendió del 42 por ciento en 1995 al 37 por ciento en 2004, la de China se duplicó pasando del 6.2 por ciento a casi el 14 por ciento durante el mismo período

Tabla 4.1

EXPORTACIONES INTERREGIONALES (%)
EN PROPORCIÓN CON EXPORTACIONES TOTALES

	1985-1989	1990-1994	1995-1999	2000
AFTA	18.94	22.51	24.81	24.54
TLCAN	46.68	48.17	53.15	58.82
UE	65.05	66.47	65.08	66.94

Fuente: Elaborado con datos de la Direction of Trade Statistics, del FMI (2002)

De conformidad con los datos anteriores las exportaciones intraregionales en AFTA⁵⁸, TLCAN y UE registran un considerable aumento en los tres bloques regionales a partir de los 90's sobre todo para AFTA. Nuevamente con datos del FMI se evidencia el efecto del TLCAN en el incremento del comercio interregional en la región⁵⁹ Asia Pacífico, consiguiendo una integración regional por reacción en contra de la presión comercial y geopolítica que este mecanismo ha ejercido.

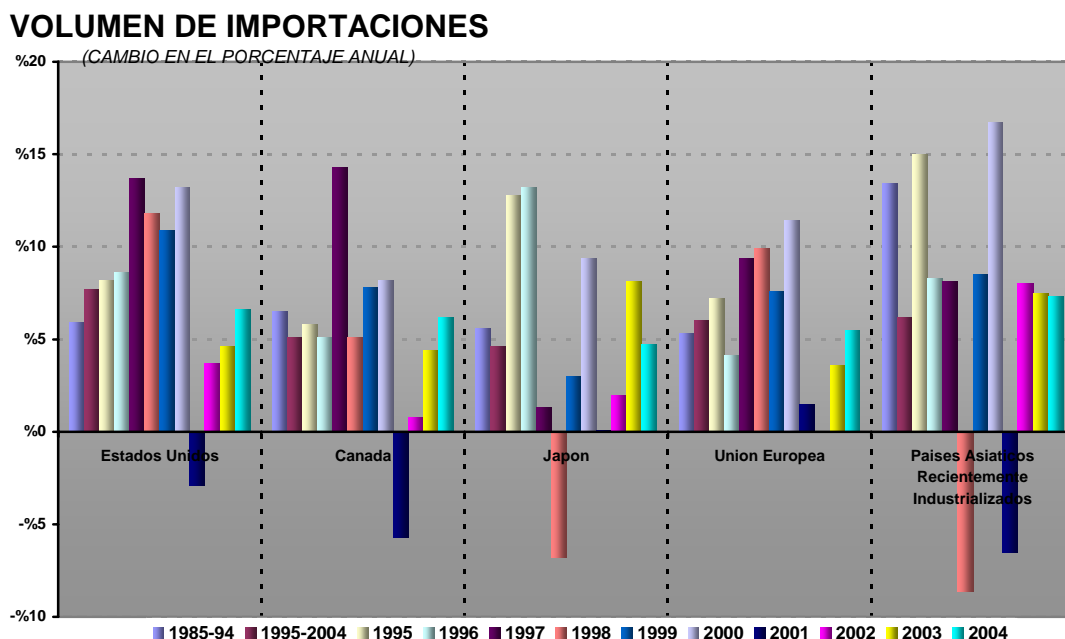
Con respecto a las importaciones, las importaciones de capital mantienen el flujo previo al TLCAN, cuando los PAD's exportaban productos primarios e importaban maquinaria y productos terminados. Hay una proporción alta de importaciones de equipo de capital, materiales y componentes en el total de importaciones provenientes del resto de Asia Pacifico (principalmente Japón y otros PARI), y en menor volumen desde fuera de la región asiática. Reflejando el patrón de comercio triangular, es mayor la proporción en exportaciones de materiales altamente procesados y

⁵⁸ El AFTA surgió por que la ANSEA no tuvo mucho éxito en el cumplimiento de la integración económica, porque los intentos para eliminar las barreras no han sido efectivos. Además como manifiesta Schiff, el comercio intra - ANSEA a causa del TLCAN es limitado por la pérdida del mercado de EE.UU. de allí el interés en promover el regionalismo asiático durante el periodo de alto crecimiento 1990-97 hubo solo un incremento modesto en las exportaciones intra-ANSEA del 18.9 al 23.6%, y una gran parte de estas exportaciones consistió en materia prima (Schiff y Winters, 2002).

⁵⁹ Después del TLCAN y de la crisis Asiática de 1997, políticos y algunos intelectuales de la región acudieron regularmente a la retórica de los "valores asiáticos" para instalar el orgullo nacional y así exhortar a un esfuerzo colectivo mayor y prevenir contra la "occidentalización corrosiva" (Huntigton, 2001).

productos terminados para EE.UU., La Unión Europea y otros mercados fuera de Asia, que a otros destinos en Asia⁶⁰.

Grafico 4.12



En cuanto a las importaciones, sucede algo similar a lo observado en las exportaciones, es decir, se da una estrecha vinculación de los mercados asiáticos con los de Norteamérica, advertida en la integración y dependencia de los PARI primero con Japón y luego con EE.UU. y Canadá. Cuando estos últimos tienen en el año 2001 un decremento en sus importaciones, lo mismo sucede a los PARI. Así, cuando Japón tuvo pérdida en sus importaciones (2001 y 1998), los PARI registraron igualmente saldo negativo en su volumen de importaciones.

⁶⁰ Como se esperaba, la composición de comercio difiere algo para países individuales. Por ejemplo, Corea, con su énfasis en industrias químicas y pesadas, tiene una porción relativamente alta de manufacturas con base en recursos en el comercio total. También es el único productor y exportador más importante de automóviles y partes automotrices fuera de Japón. Hasta hace poco, sus exportaciones automotrices han sido dirigidas principalmente a países asiáticos, en parte debido a barreras más grandes en los mercados importantes de Europa y Norte América. Como un segundo ejemplo, Malasia ha llegado a ser especialista en producir componentes para la industria electrónica con fuertes vínculos verticales intra-industriales fuera de Asia y, con menos grado, dentro de Asia.

4.2.2. Causas de Expansión Comercial dentro de Asia

Básicamente hay tres factores en el crecimiento del comercio mundial, y de manera especial para la expansión del comercio intra-regional en Asia Pacífico: el primero es el crecimiento real de producción, el segundo es la reducción en las barreras comerciales, y el tercero es la creación de bloques regionales (UE y TLCAN). A continuación se examinan los dos primeros factores, pues el tercero se explica por sí mismo, y se aborda en un capítulo aparte.

4.2.2.1. Crecimiento de Producción Real.

La producción real y el comercio en la región han crecido más rápidamente de lo que han crecido ambos factores económicos en el resto del mundo. Esto significa que la demanda de entradas de importación y productos finales se ha expandido más rápido en esta región que en ningún otro lugar. ¿Cómo crece globalmente el comercio comparando a los flujos intra-regionales con la magnitud y la intensidad del comercio fuera de Asia? Deben considerarse variables de distancia, volumen/peso, caducidad, transporte, almacenaje, etc. y otros factores. Mientras el comercio intra-regional en Asia ha incrementado su tamaño rápidamente, la intensidad de su comercio total ha estado cayendo en años recientes. Primero, hay que ser precavidos en las conclusiones; los cambios producidos en los patrones de intensidad y magnitud del comercio intra-regional, pueden ser producidos por factores distintos a la desviación comercial reactiva al TLCAN. Segundo, estas observaciones confirman que las economías del Este asiático explotan mejor su ventaja comparativa. Es probable que la creciente penetración a mercados fuera de Asia sea consecuencia de las reformas al mercado esparcidas por los países del Asia Pacífico y sus vínculos con la economía mundial, en particular con el mercado americano. Tercero, el crecimiento de la intensidad comercial intra-regional ha sido el resultado de cambios

en el patrón internacional de la ventaja comparativa y tecnológica que supone la integración regional⁶¹.

Cualquiera que sean las causas del incremento en el comercio intra-regional, desconocemos si los efectos de la cooperación regional condicionan al patrón comercial en el crecimiento y desarrollo económicos. Los arreglos de cooperación regional en Asia Pacífico trascienden al comercio, y los beneficios políticos y sociales de cooperación probablemente se transmitan a través de una amplia variedad de canales. La caída en la intensidad del comercio regional es consecuente con: una distribución eficiente de los recursos, una integración mayor de los mercados regionales, y la creación de un sistema comercial.

4.2.2.2. Reducciones en Barreras Comerciales.

Un segundo factor del crecimiento comercial intra-asiático es la reducción de barreras para el comercio internacional en la región. Los PAD's empezaron muy pronto a liberalizar su importación desde los ochentas y noventas, más rápido que los países en desarrollo de otras regiones. La liberalización progresiva del comercio internacional en productos y servicios por la reducción o eliminación de barreras comerciales (premia de los bloques económicos) han contribuido al crecimiento y dinamismo de la región, explicando la continua intensidad comercial de los PAD's.

Desde la década de los sesentas, la mayoría de los países industriales han abierto sus fronteras para liberar el comercio internacional. Entre los PADs, Hong Kong tuvo una política abierta, Malasia y Singapur desde su independencia (1963) tuvieron políticas abiertas. Taipei, China y luego Corea abrieron sus economías al libre comercio internacional a mediados de esa misma década. Casi todo los demás países en desarrollo, incluyendo los restantes PAD'S, no abrieron sus economías

⁶¹ Por ejemplo, el carácter omnipresente de la revolución de la tecnología de la información, junto con la ventaja comparativa de Asia Pacífico.

hasta mediados de los años ochentas o después⁶², con la excepción de Chile.

La liberación comercial en Asia ha tomado dos formas principales. La primera es la liberalización unilateral reduciendo barreras a las importaciones. La segunda es el proceso de exportación a otras zonas locales de libre comercio. Ambos procesos han sido históricamente importantes en Asia.

Recientemente los países del Sur de Asia y algunas de las economías en transición como las Repúblicas de Asia Central (Vietnam, por ejemplo) han empezado a liberalizar unilateralmente sus regímenes comerciales.

La segunda forma de liberación del comercio no aplica para todas las importaciones de un artículo en particular. Este método de liberalización forma zonas locales subnacionales de ingreso concesionario.

Las zonas subnacionales son un dispositivo de control y límite para la liberación del comercio. Las zonas, discriminan a algunos productores localizados dentro de las fronteras nacionales. En Asia, tales zonas provocaron la liberación del comercio, permitiendo la liberalización de restricciones para flujos de capital a productores multinacionales y empresas agregadas, al mismo tiempo y en el mismo lugar. Esto ha hecho que las zonas subnacionales sean atractivas para los inversionistas extranjeros, circunstancia explicada por la Teoría del Regionalismo Dominó, sosteniendo que la integración se da por razones económicas más que por cuestiones políticas.

Además, es difícil evaluar el grado en que las zonas subnacionales y sub-regionales han contribuido al crecimiento documentado del comercio en la región de Asia. Su florecimiento puede explicar parcialmente la paradoja del creciente comercio intra-regional combinado con un bajo nivel de preferencias comerciales intra-regionales en los arreglos comerciales de la región. Estas zonas, en Asia, no se

⁶² Actualmente los PARI y las economías ANSEA se han comprometido en la liberación unilateral del comercio. Hong Kong, Corea, Malasia, Singapur y Taipei, China empezaron este proceso en los años 60s. Subsecuentemente, otras economías en Asia han abierto sus economías por medio de la liberalización unilateral. Las reducciones unilaterales han continuado durante la última década fuera de la Ronda Uruguay. La liberalización unilateral en los países ANSEA es importante en su propio derecho ya que ANSEA es el único arreglo comercial regional en el Este de Asia y el único arreglo regional en Asia el cual ha liberalizado subsecuentemente en comercio sobre bases regionales.

discriminan países para el ingreso de productos a través de las fronteras nacionales. Hay un elemento regional constante en el establecimiento y operación de algunas zonas.

En Asia, las zonas de exportación empezaron en los setentas como medio de atraer la inversión extranjera y las transferencias de tecnología para impulsar las exportaciones de manufacturas, tomando ventaja en el bajo costo de mano de obra en esos países. Los centros financieros son parte de la estrategia general de las naciones para activar los servicios bancarios, el comercio y la inversión en la región. La mayoría de los parques científicos y tecnológicos en Asia se han concentrado principalmente en atraer a inversionistas extranjeros. Las zonas subnacionales son, una parte integral del amplio patrón del desarrollo comercial intra-asiático. Consecuentemente, las zonas subnacionales⁶³ y sub-regionales han incrementado su porción intra-regional del comercio total en productos y servicios así como los flujos internacionales de IED.

Las reducciones en los costos de transporte son uno más de los factores que podrían explicar el incremento en el comercio intra-Asia. Los costos marítimos de transporte han caído dentro de Asia, debido a la emergencia de nuevas líneas de embarcaciones, especialmente en el Sudeste de Asia. También se ha dado una gran expansión en la capacidad de telecomunicaciones y servicios, resultando que el desarrollo de redes satelitales Asiáticas trajo un rápido crecimiento de la IED en servicios de información así como la importación de nuevas tecnologías de líderes tecnológicos en Japón y del resto del mundo. Todos estos desarrollos ayudan a promover el comercio intrarregional en mercancías y otros servicios. El crecimiento de

⁶³ Un problema importante es la naturaleza discriminatoria de las concesiones. Estas discriminan entre productores nacionales de los productos cubiertos por estas concesiones. Esta forma de discriminación es una discriminación adicional a la que hay entre fabricantes de diferentes productos, y que se da debido a los diferentes niveles de protección según la industria o grupo de productos básicos. Además es cierto que el uso frecuente de zonas, en particular, ha permitido una reducción controlada de barreras comerciales en circunstancias en las que las reducciones generales en barreras no podrían ser factibles. La libre entrada de ingresos es necesaria para una producción completamente eficiente en la economía total. Dentro del establecimiento de la economía global, esto puede ser alcanzado por concesiones e inconvenientes sobre las obligaciones aduaneras para productos incorporados en las exportaciones. Esto reduce la carga que la protección de importaciones impone a los exportadores. Además, tales medidas evaden los costos de las zonas discriminatorias las cuales favorecen a algunos productores locales sobre otros.

comercio intra-firma asociado con la IED también ha reducido los costos de información para el comercio intra-asiático.

Factores adicionales comúnmente citados para el crecimiento en comercio y la integración financiera en la región, son la proximidad geográfica, las similitudes culturales, las redes comerciales, y las inversiones en capital humano y tecnologías. El valor de estos factores es obvio, pero es difícil dimensionar su contribución en el crecimiento del comercio intra-regional. Los PAD'S del Este y Sudeste asiático han liberalizado sus regulaciones de IED a un nivel mayor que el resto del mundo. La IED se analiza en la siguiente parte de este Capítulo.

4.3. Inversión Intra-Asiática

El vínculo relacionado al movimiento de productos/servicios con los flujos de capital entre los países, fue referido al principio de este capítulo. Ambos tráficos contribuyen a incrementar la eficiencia económica permitiendo que los productos se elaboren a bajo costo y de acuerdo con la teoría de la ventaja comparativa, al moverse a lo largo de fronteras nacionales o facilitando la producción en diferentes países a través de la transferencia de IED.

La liberalización simultánea en el comercio de productos básicos y capital, el crecimiento simultáneo en el comercio intra-asiático, la IED, el patrón triangular de comercio de productos de primera necesidad, y un decline en las intensidades comerciales dentro de la región, indican que el flujo del comercio de productos y la IED están estrechamente ligados.

Además de impulsar al comercio intra-regional y global, la IED es un canal importante para la integración económica. De hecho, uno de los componentes más atractivos en la integración de la economía mundial ha sido el incremento en la IED. Además, es importante notar que las Corporaciones Transnacionales (CTN) con presencia global y regional, están influenciando el grado y tipo de integración regional a través de sus decisiones concentrando mayores flujos de IED influenciar de

organización. El comercio y la inversión son a menudo complementarios, sus interacciones son reforzadas por las firmas que establecen complejas redes internacionales organizando sus transacciones a través de las fronteras internacionales.

Se corrobora lo ya dicho al principio de este capítulo; los intercambios comerciales en el Este Asiático son cada vez más interregionales, y desde la instauración del TLCAN el peso de Asia Pacífico como destino de sus propias exportaciones ha aumentado del 42% al 49%. En contraste disminuyeron las exportaciones destinadas hacia América del Norte (del 28% a 26%) y la UE (del 19% al 16%).

Después del TLCAN, las IED y el comercio han llegado a ser cada vez más regionales tanto en Asia como en Norteamérica. La IED japonesa cubrió prácticamente la región Asia pacífico al combinarse con la IED de Taiwán, Singapur y Corea del Sur para sostener el crecimiento de redes de producción e integrar a la región.

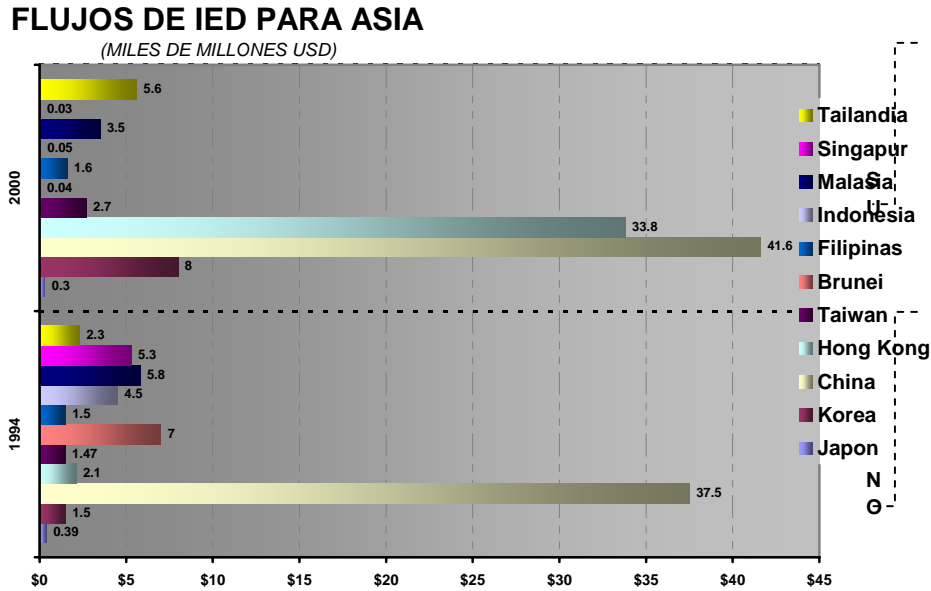
4.3.1. Flujos de IED.

El Este Asiático muestra un gran flujo de IED proveniente de Japón desde los años ochentas, debido a la apreciación del Yen tras el Acuerdo Plaza y la desregulación de flujos financieros por el gobierno japonés. A finales de los ochentas y durante los noventas, los PARI fueron también fuente importante de flujos de IED en el Este Asiático complementando las IED de Japón.

La afluencia mundial de IED en Asia Pacifico se elevó rápidamente porque el flujo mundial de IED está dominado por los tres grupos principales de países industriales: La Unión Europea, los países TLCAN (con excepción de México), y Japón. Los países receptores más importantes en el Este Asiático han sido los PARI seguidos de ANSEA, pues el Este de Asia es menos importante para el mercado de IED que para el mercado de productos.

Después del TLCAN, se incrementaron la IED, las inversiones de EE.UU. y Canadá en México crecieron en una tasa anual del 12%. La inversión directa de Japón en el Este de Asia fue de un 20% de su total, mientras que sus inversiones directas en EE.UU. y la UE rebasaron el 40% y el 20%, respectivamente. Esto muestra que Japón toma a la UE como mercado objetivo y trata de evitar las barreras comerciales a través de la inversión directa. Cuando el yen japonés estaba apreciado, en 1985 y 1995, la inversión empresarial japonesa aprovechó la producción de bajo costo en el Este de Asia, como meta principal para sus exportaciones, jugando un papel importante como inversionistas directos en la región antes del estallido de la crisis financiera asiática. Más del 50% de la inversión directa acumulada en la región de 1986 a 1992 fue originada por los países recientemente industrializados, pues con la pérdida de la ventaja comparativa transfirieron su producción de exportación a los países en desarrollo en el Este de Asia, donde la mano de obra es barata. Orientar hacia la región las exportaciones de inversión jugó un papel muy limitado en la expansión de la escala de mercado y la división horizontal de mano de obra entre varias economías.

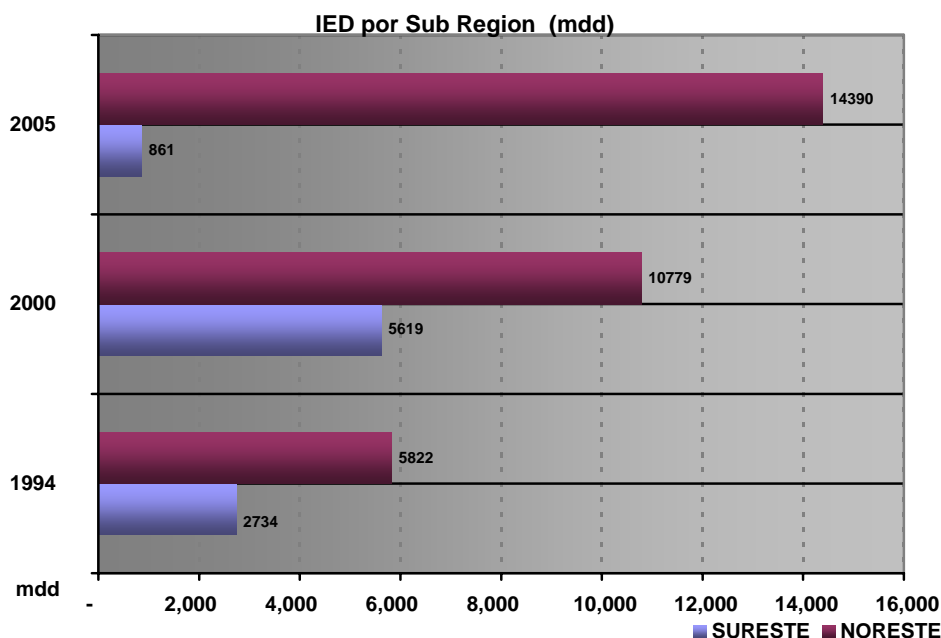
Grafico 4.13



Fuente: Economic Outlook, Economic Committee Asia - Pacific Economic Cooperatin, noviembre de 1997. Asian Development OutLook 2004

Después del TLCAN el flujo de IED para el Este Asiático ha estado disminuyendo, afectando de diferente manera e intensidad a los distintos países, subregiones e industrias. Si bien en el 2001 se redujeron las corrientes de inversión hacia 31 de las 57 economías de la región, Asia fue, a nivel mundial, la región menos afectada por la caída y liberalizó IED con mayor rapidez. En el 2002 se introdujeron nuevas medidas en los ámbitos nacionales para concertar más tratados bilaterales de inversión y tratados de doble tributación para facilitar las corrientes de IED.

Grafico 4.14



Fuente: Asian Development Outlook 1998 y 2005

En este concentrado por subregión se observa que la región Noreste fue más sensible a la entrada del TLCAN, en cuanto a la reducción de la IED.

Haciendo un análisis comparativo de los flujos de IED en los países de Asia Pacífico, el Noreste Asiático es la subregión que más IED ha captado. Atrajo en los ochentas un total de 9.08 (cifras en miles de millones de USD), y para 1995 fueron 42.60, lo que indica que los flujos de IED en ese periodo crecieron un 350%; para el 2000 alcanzó el 86.40% duplicándose en solo cinco años (en comparación con 1995).

El Sudeste asiático atrajo 12.91 en los ochentas, 19.40 en 1995, y en el 2000 un total de 10.82 (miles de millones de USD), para esta subregión sucede lo contrario; en cinco años los flujos de IED cayeron casi un 50%. Estos resultados reflejan que la mayor cantidad de IED se concentra en el Noreste de Asia proviniendo de la misma región y de EE.UU., lo que coincide con lo observado en el impacto comercial del TLCAN.

Los patrones a establecerse como vínculos del TLCAN en los flujos de IED en Asia Pacífico son de dos tipos. Uno es negativo y aisló de los flujos de IED al sudeste

asiático, que fue la subregión reaccionaria para aceptar el TLCAN y a la participación de EE.UU. en APEC. El otro es positivo al incrementar los flujos de IED interregionales.

China ha sido el país que más IED ha recibido en la región del Noreste asiático. La fuerza de China, luego de su ingreso a la OMC, reside en su estructura de costos incompatible con la de cualquier otro país industrializado del mundo. La aceleración económica de China⁶⁴ tiende a atraer la IED industrial en la escala productiva por su ventaja comparativa de fuerza de trabajo abundante, barata y crecientemente educada.

Desde el primer año del ingreso a la OMC, China atrajo más del doble de IED que el resto del Asia-Pacífico sin Japón. La IED que se dirige a China no sólo proviene de Asia-Pacífico, sino de todas partes del mundo. Por ejemplo, un 20% aproximadamente de la maquila mexicana ahora está en China. Pues tras el ingreso de México al TLCAN se aumentaron los niveles salariales mexicanos, sobre todo en los Estados del Norte. Como resultado de la mayor productividad por su integración con EE.UU.. Los costos salariales mexicanos no pueden competir con los de China (Yolanda Fernández, 2003).

La inversión interregional en Asia Pacífico representa un importante porcentaje (40%) de las entradas totales, tendencia que se ha mantenido por la reorientación de las inversiones, la ampliación de las redes regionales de producción y los continuos esfuerzos de integración regional, entre otros factores.

Tabla 4.2

*TOTAL DE IED EN ASIA PACIFICO
PRE y POST TLCAN*

⁶⁴ A fines del año 2002 fue el principal país exportador a Japón, ocupando el lugar que tuvo EE.UU. desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y hasta antes del TLCAN. La razón fundamental es que todas las grandes y medianas empresas japonesas han comenzado a producir en territorio chino y reexportan parte de su producción enviando el resto al mercado mundial (Zhan, 2003).

1980	1995	2001	2002
22.00	62.01	108.42	91.30
*4.40	*18.60	*43.36	*36.52

**Parte de la IED total proveniente de la IED Interregional.*

Fuente: Elaborado con datos del APEC Outlook, 2003

En términos generales, existe un vínculo directo del TLCAN con los países del Este Asiático manifestado en su comportamiento con la IED, que no ha sido positivo en los flujos provenientes de EE.UU.. De acuerdo con Asian Development Outlook (2004; 218) el porcentaje mundial de IED hacia esta región ha disminuido en un 9% (hasta 1993 la IED hacia los países en desarrollo ubicados en Asia Pacífico representaba el 19.3% del total mundial, en el 2000 disminuyó al 10.6%), con mayor afectación para el Sudeste Asiático.

Observando que la intensidad de IED está condicionada por la proximidad geográfica, el volumen de la IED intra-asiática fluye paralelo al crecimiento del comercio de productos intra-asiáticos. La intensidad de IED puede ser medida con el mismo criterio de análisis para el flujo comercial de productos.

Desafortunadamente, no es posible medir el cambio en la intensidad comercial de estos países a través del tiempo porque no hay estadísticas diacrónicas comparativas de los flujos de IED y distribución comercial de los años recientes. Son hechos irrefutables: el crecimiento de IED intra-asiático, su aceleración, y la estrategia de recolocación de actividades de producción intensa entre los países de la región.

Tampoco hay información de la distribución sectorial de flujos de IED para ubicar el uso de las inversiones. Es probable que la IED haya fluido cada vez más a servicios financieros y de manufactura. Puede ser inferido que mucha de la IED en los PAD'S asiáticos está en la producción intermedia de productos.

4.3.2. Causas de expansión de la IED dentro de Asia.

Hay un movimiento hacia la liberalización de flujos de capital en cada economía del mundo. Es una visión de oportunidad en los movimientos deseables de capital, benéficos para el país receptor así como para los países fuente. El movimiento internacional de capital busca ganancias más altas, los capitales se mueven de un lugar con pocas ganancias a otro que genere más. Las inversiones que tienen ganancias positivas también benefician a los países receptores por aumento de ingresos per cápita salarial así como por transferencia de tecnología, necesaria al flujo de IED. El movimiento de capital en IED es importante para la transferencia internacional de conocimiento, técnicas, habilidades, y tecnología, mucha de la cual es específica de ciertas empresas multinacionales. Actualmente las preocupaciones más importantes de los países receptores son los efectos secundarios ambientales, la alteración de los ecosistemas sociales, culturales, bióticos, otros más que acompañan a las inversiones por ganancia.

Hay una aceptación creciente al modelo de ciclo de producto basado en una ventaja comparativa que lo dinamiza. La visión moderna del ciclo económico-comercial llamado inicialmente “gansos voladores” por los economistas japoneses, es un patrón de ventaja comparativa cambiante en Asia, vinculado a IED como una estrategia deliberada para recolocar actividades de los países fuente que ya no tienen ventaja comparativa en la producción de ciertos artículos, para incluir por inversión a países que si la tengan. Esta es una hipótesis dinámica y vincula a los patrones comerciales de artículos de primera necesidad con la IED, la hipótesis de los “gansos voladores” es difícil de probar. Sin embargo, las observaciones individuales listadas en un principio dan consistencia a la hipótesis.

Los cambios en el patrón de ventaja comparativa han sido verificados por estudios empíricos sobre ventaja comparativa manifiesta. Japón como primer ganso en la delantera de la formación asiática, ha diseñado una estrategia de actualización estructural en sus industrias manufactureras, primero en las industrias de mano de obra intensa como la textil, para en un segundo paso, adaptarla a industrias pesadas de capital-intensivo como la siderurgia y la construcción de barcos, y luego en un tercer momento táctico aplicar la experiencia en industrias orientadas al ensamblaje

de vehículos motorizados, electrónica y máquinas de herramienta, y en cuarto lugar consolidar la actualización industrial en las áreas de alta tecnología como biotecnología y superconductores.

En las etapas recientes del cambio estructural estratégico, algunas de estas actividades han sido recolocadas por empresas japonesas en los PARI y en los países ANSEA. A su vez los PARI trasladan hacia nuevas localidades en los países ANSEA y China, las actividades manufactureras de mayor intensidad laboral y menor intensidad tecnológica, actividades no-competitivas por su bajo costo.

4.4 Cambios en el discurso gubernamental

El foro en donde puede apreciarse este cambio de discurso gubernamental es en las reuniones de los líderes de las economías miembro de APEC, en esta parte del trabajo se hace una exposición breve y cronológica del cambio de discurso, así cuando la idea de Winston Lord -entonces embajador de EE.UU. en China-, sobre la “Comunidad del Pacífico” fue aceptada por EE.UU., por la necesidad que ellos tenían de un intenso diálogo político en el seno de la “comunidad transpacífica”, y en un viaje que realizó en julio de 1993 a Asia, introdujo en sus discursos los elementos de una cooperación multilateral, tanto en el orden político como en el económico. Los miembros de ANSEA reaccionaron con frialdad a la propuesta “comunitaria”, y en respuesta, en la reunión anual de Ministros de economía en Singapur señalaron que APEC no debería convertirse en un foro de negociaciones comerciales, pero al final ninguno de los participantes en APEC, pudieron evadir la convocatoria de EE.UU. los “líderes económicos”, como se llamó a los Jefes del Estado y Gobierno, y en 1993 se presentaron a la reunión en la isla Blake el 20 de noviembre de ese año. Sólo faltaron China – el gobernador de Hong Kong y el presidente o primer ministro de Taiwán- y el Primer Ministro de Malasia, Mahathir Mohamad, quien se oponía a elevar el nivel político de las reuniones ministeriales anuales de APEC.

En esa primera reunión de líderes se estableció un programa de voluntarios empresariales para fomentar el intercambio y el desarrollo de los recursos humanos

en Asia Pacífico; la elaboración de un código de inversiones con principios no obligatorios relativos a la liberalización del movimiento de capital; programas para desarrollar la cooperación en materia de educación superior, analizar conjuntamente las tendencias de la macroeconomía y los flujos de capital de las economías de APEC, y para discutir la situación de las pequeñas y medianas empresas.

A partir de 1993 (Anguiano, 2000) cada reunión anual de ministros de exteriores y comercio desemboca en un encuentro de dirigentes nacionales de los países y territorios integrantes de APEC, con las excepciones indicadas de Taipei chino y Hong Kong (este último hasta 1996), que se celebra a puerta cerrada y en un solo día al final del cual se emite una declaración conjunta solemne, cuyo texto recoge lo más relevante de lo efectuado en un año de actividades de los numerosos grupos de trabajo que se han ido estableciendo en APEC, y se dictan las orientaciones para nuevas acciones. Corresponde de todas maneras a los ministros revisar los proyectos de declaración de ellos y de los Líderes, que entre una reunión y otra van preparando los altos funcionarios con base en los resultados que arrojan los grupos de trabajo, talleres, conferencias y demás instancias del foro de cooperación en Asia Pacífico.

Esta parte del trabajo está documentada en las referencias consignadas por Ramírez Bonilla (2003) y por las propias declaraciones de los Líderes asiáticos que se encuentran disponibles en Internet en apec.org/apec/leaders__declarations

La Segunda reunión de líderes⁶⁵ económicos donde se encuentran evidencias

⁶⁵ La Primera reunión de líderes se realizó en la Isla Blake, Seattle, EE.UU., el 20 de Noviembre de 1993, participaron 12 jefes de gobierno y 3 representantes gubernamentales. Se pidió a los líderes empresariales que establecieran un foro de Negocios del Pacífico (PBF) y un programa de voluntarios de APEC. Visualizaron una comunidad de economías del Asia-Pacífico, basada en el espíritu de apertura. Comunidad que haría esfuerzos conjuntos para atender los desafíos del cambio, promover el intercambio de bienes, servicios e inversión, y trabajar hacia un crecimiento económico general, estándares de vida y educación más altos, así como un crecimiento sustentable que respeta el medio ambiente.

En reuniones anuales subsecuentes, los líderes y ministros del APEC depuraron esta visión e introdujeron mecanismos para traducirla en acción.

La Tercera reunión de líderes económicos Osaka: Japón, 19 de noviembre. Asistieron: 15 jefes de Estado y gobierno y tres altos funcionarios. Se anunció la Agenda de Acción de Osaka, (OAA), que estableció firmemente los tres pilares de las actividades del APEC: liberalización comercial y de servicios, facilitación de negocios y la cooperación económica y técnica. La OAA fue el marco de Principios Generales para guiar a los miembros hacia el objetivo de Bogor.

La Cuarta reunión de líderes económicos, la sede fue Subic, Filipinas el 25 de noviembre, en ella participaron 16 jefes de Estado y gobierno y dos altos funcionarios. Adopción del plan de acción de Manila para APEC (MAPA) que compiló los planes de acción individuales de los miembros para cumplir los objetivos delineados en Bogor. Dieron instrucciones de que se les debería dar alta prioridad a las siguientes seis áreas de cooperación económica y técnica: desarrollo de capital humano; fomentar mercados de capitales seguros y eficientes; reforzar infraestructura económica; resguardar tecnologías para el futuro; promover el crecimiento sustentable con el medio ambiente; y alentar el crecimiento de empresas pequeñas y medianas.

En 1997 se lleva la Quinta reunión de líderes económicos, se realizó en Vancouver, Canadá, el 25 de noviembre. Asistieron 17 jefes de gobierno y Estado, incluido el jefe del Ejecutivo de Hong Kong, China, y un alto funcionario de Taipei chino. Se trataron los temas referentes a la crisis financiera que ese año golpeó a la región Asia Pacífico y sus retos. Aprobación de liberalización adelantada sectorial voluntaria (EVESL), como método para avanzar en la consecución de las metas de Bogor (Chile y México se excluyen). Avance de la cooperación para el desarrollo, con énfasis en infraestructura y desarrollo sustentable. Propósitos para el siglo XXI; interconexión de los instrumentos de APEC; conexión con los electorados; conexión entre economías; conexión electrónica; conexión de la ciencia y la tecnología; interconexión de los temas (FEEEP); interconexión de respuestas para emergencias, y conexión entre otros pueblos de Asia Pacífico.

Sexta reunión en Kuala Lumpur, asistieron 17 jefes de Estado y gobierno y un alto funcionario. Retos de la clave para APEC; crisis financiera; obstáculos del TILF, y retos a ECOTECH. Fortalecimiento en el siglo XXI a los siguientes fundamentos para crecer; redes de protección social contra las crisis; sistemas financieros individuales y colectivos sanos; flujos crecientes de comercio e inversión; sólidas bases científicas y tecnológicas; desarrollo de recursos humanos; infraestructura económica y vínculos empresariales y comerciales. Programa de acción de Kuala Lumpur sobre desarrollo de capacidades. Los líderes APEC también recibieron con satisfacción la decisión de los ministros de conseguir un acuerdo EVSL con países no miembros del APEC en la Organización Mundial de Comercio.

Séptima reunión en Auckland, Nueva Zelanda, Malasia el 13 de septiembre. Participaron 20 jefes de Estado y gobierno y un alto funcionario. Acordaron que el desempeño y proyecciones de las economías del APEC habían progresado, sin ser complacientes frente a los riesgos para la recuperación. De acuerdo a esto, se comprometieron a reforzar los mercados y progresar en torno al marco internacional que gobiernan los flujos comerciales y de inversión. Los líderes del APEC también pusieron a la gente y su prosperidad como punto clave en la discusión, dando acogida a una participación más activa de mujeres y del sector empresarial en el trabajo de APEC.

En un evento que duro del 12 al 15 de Noviembre del 2000, realizado en Brunei Darussalam los principales tópicos se refirieron a reafirmar la confianza en la visión de APEC de una comunidad de economías abiertas e interdependientes como un medio para fortalecer la capacidad de crecer en el mercado global y dar prosperidad a los pueblos. Se renovó la determinación de convertir esta visión en realidad a través del compromiso con las metas de Bogor de comercio e inversiones libres y mediante una amplia cooperación destinada a mejorar la capacidad de la gente, las instituciones, la infraestructura y los mercados, de acuerdo a la Agenda de Acción acordada en Osaka. A pesar de que la crisis económica fue un retroceso en una década de progreso en APEC, manifestaron no haber detenido las políticas que han dado un crecimiento económico, rápido y estable. Anunciaron nuevas estrategias en el marco de una revolución tecnológica, además reiteraron la necesidad de lanzar en forma expedita una nueva ronda de negociaciones comerciales en la OMC para el beneficio de todos los miembros de la Organización. También se destacó el desarrollo de los acuerdos regionales de comercio que se registraron en Asia Pacífico, y de ahí que se manifestaron de acuerdo en que los acuerdos regionales y bilaterales de comercio son útiles como bloques de construcción para la liberalización multilateral en la OMC.

En esta reunión las divergencias entre EE.UU. y Asia afloraron en un campo alejado de la economía: el de la guerra contra el "terrorismo" internacional. Después de los ataques del 11 de septiembre los gobiernos asociados en APEC expresaron su solidaridad con EE.UU., sin embargo a diferencia de los gobiernos asociados en la OTAN y en la OEA, que concedieron a EE.UU. la prerrogativa de encabezar la ofensiva contra el "eje del mal" (cómo los llamo Bush), los "líderes económicos" de APEC se manifestaron en octubre de 2001, en Beijing, a favor de un combate contra el

del impacto político del TLCAN en APEC, esta reunión se realiza en Bogor, Indonesia, 15 de noviembre, participaron México, Papua Nueva Guinea y Chile, 16 jefes de Estado y gobierno y dos representantes gubernamentales. Satisfacción por la contribución de APEC a la culminación de la Ronda Uruguay, y respaldo al lanzamiento de la OMC, sucesora del GATT. Un tema importante y recurrente en esta Reunión fue la liberación de comercio e inversión de una manera que fuera consistente con el GATT/OMC, en clara alusión al TLCAN, mecanismo que se consideraba contrario a tales principios. Se estableció como fecha para alcanzar esa meta a más tardar en 2020 para las economías en desarrollo y 2010 para las desarrolladas. El GPE y el PBF continuarían sus actividades de apoyo de APEC. Como puede constatar, esta preocupación por la liberalización del comercio y establecimiento de fechas era parte del temor latente que los países asiáticos tenían ante el inicio del TLCAN.

En el año 2002 México es sede tanto de las reuniones ministeriales como de la correspondiente a Líderes, parece que los “desprecios” de 1993, cuando México ingresó a este organismo por el apoyo de EE.UU., fueron olvidados y los Ministros y Líderes asisten en busca de acuerdos de integración estratégicos, lo que encuentran es un giro en la retórica y objetivos de APEC. En esta edición se dejó de lado la cuestión básica de APEC y se tomó como bandera la lucha contra el terrorismo, se reafirmó que el terrorismo en todas sus formulas y manifestaciones constituye un acto brutal y odioso de violencia que contradice la ley aplicable, creencias religiosas y valores fundamentales de miembros de APEC; y se le consideró como un desafío directo a la visión de prosperidad de APEC.

En síntesis, como señala Ramírez Bonilla (1996) si se revisan los acontecimientos regionales más importantes de los últimos años y se comparan con las propuestas APEC, el resultado será poco alentador. En materia de liberalización

terrorismo dentro del marco de la ONU; esa posición fue refrendada en la reunión de los Cabos, México, en octubre de 2002. Sin duda, el espíritu de esas resoluciones estuvo definido por los jefes de gobierno de los países donde el Islam es un factor sociopolítico de primer orden⁶⁵ (Ramírez Bonilla, 2003). En esta reunión a diferencia de la correspondiente a Ministros, el tema del terrorismo, abarcó la agenda.

comercial y de las inversiones, el principal objetivo de APEC, según esta predicaba aun después de entrar en vigor el TLCAN, era un “Regionalismo Abierto”. Hoy, cuando:

- En la ribera oriental del Pacífico existen otros acuerdos comerciales como el TLC – México – Chile y están pendientes otros que podrían desembocar en la creación de un área de libre comercio continental;
- En la ribera occidental el AFTA hace su camino y se extiende con la incorporación de Vietnam a la ANSEA; los países de Oceanía consolidan su proyecto regional (ANZCERTA) , y
- Doce de las 18 economías de APEC forman parte de acuerdos comerciales subregionales.

El EPG ha adaptado su perspectiva espacial a la nueva realidad, acuñando el concepto “Subregionalismo Abierto” y aceptando con él un fracaso medio. Hay que reconocer, sin embargo, que no todo es problemático. La APEC también ha impulsado exitosamente iniciativas fuera del ámbito económico que pueden contribuir, en el largo plazo, a una mejor comprensión entre los pueblos y los gobiernos de una región tan diversa como la del Pacífico. Entre esas iniciativas hay que destacar la de educación que promueve la creación de centros de estudios APEC.⁶⁶

Conclusión

En conclusión, el incremento del comercio intra-asiático respecto al total del comercio asiático es explicado por varios factores. El más importante parece ser efecto del alto crecimiento comercial entre los mismos países. Otro, es la reducción

⁶⁶ (Lo que) revela [...] una preocupación por balancear los procesos ingentes de la liberación comercial por otros de cooperación educativa [considerando] esencial alentar reflexiones sobre tópicos de interés común que fomenten, si no una homogenización en las actitudes sociales, por lo menos una comprensión y una tolerancia mutua de diferencias (Sylvie Didou Aupetit, citada por Ramírez Bonilla, 1996;62)

unilateral en las barreras comerciales. Esta liberalización ha trabajado en combinación con comercio y facilitación de inversión en Sub-zonas económicas regionales y nacionales junto a la reducción en los costes de transportación para incrementar la proporción del comercio total llevado a cabo dentro de la región. Pero además de estos factores, recordemos el impacto reactivo del TLCAN⁶⁷ en el comercio, que tuvo dos fases en cadena; en principio un decremento en sus niveles de exportación hacia EE.UU. balanceado por un incremento en el comercio interregional. Luego, los países de la región recobraron confianza en el mercado de EE.UU. dando lugar a una integración regional económica relativamente débil. Estos efectos influyeron para que la región sea modelo de integración económica con dirección de mercado, contrario a las políticamente inducidas UE y TLCAN.

En el caso de Asia, mucha de la IED ha sido dirigida hacia la exportación, por países cuyas producciones son destinadas principalmente a mercados intraregionales, estas actividades de flujo mercantil han usado productos de capital e ingresos intermedios proporcionados por Japón y otros inversionistas extranjeros. De esta manera, la IED se asocia con el comercio en exportación e importación de productos.

La lógica de la contribución de Japón a la Globalización y la Regionalización en Asia cuenta al menos con tres factores: sus relaciones con los EE.UU., el poderío financiero japonés donde la contribución estadounidense fue casi decisiva y la importancia de su mercado para el resto de Asia y de ésta para Japón. Tokio reforzó sus relaciones comerciales y financieras con el Este de Asia en virtud de los Acuerdos Plaza de 1985, resultados de los diferendos comerciales con EE.UU.. Concomitantemente, EE.UU. encontró tierra virgen en las potencialidades expansivas del Este de Asia.

La alianza EE.UU. – Japón, en medio de los diferendos económicos que en

⁶⁷ De hecho el impacto comercial del TLCAN en Asia Pacífico se hizo evidente desde que las negociaciones del TLCAN habían finalizado (1992) porque en ese mismo tiempo se registró una intensidad relativamente alta de comercio intra-regional. Evenett et al (2004; 46) señalan que la intensidad de comercio dentro de la región se incrementó marcadamente en el periodo de 1995 al 2001.

ocasiones adquirieron una relevancia política, siempre ha estado sujeta a la preeminencia de los intereses de seguridad de los EE.UU. y su presencia económica, política y militar en Asia.

El liderazgo de EE.UU. en Asia - Pacífico, su primer socio comercial, principal inversionista y considerado a su vez potencia responsable de la seguridad regional por los países del área, está fundamentado en el histórico desempeño de las empresas transnacionales estadounidenses en la región. Éstas apuestan por la liberalización de los mercados de bienes y capital, la privatización y desregulación en consonancia con las tendencias de la Globalización Neoliberal.

Aunque la negociación de forma bilateral ha sido en la práctica uno de los rasgos básicos de las relaciones de EE.UU. con Asia, ante el empuje de otros esquemas regionales en el planeta y las organizaciones transcontinentales de las cuales es miembro, EE.UU. ha esgrimido el apoyo en tanto éste signifique premisa para la creación de espacios más amplios y propicios a favor del unilateralismo estadounidense y de una Regionalización y Globalización a favor de sus intereses nacionales y de sus aliados de primer orden.

Capítulo 5

Vínculos del TLCAN con los Procesos de Integración Regional en el Este Asiático.

5.1. Introducción

Desde hace pocos años –concretamente a partir de la década de los noventa– se está registrando en el Este Asiático un auge de lo que se denomina “nuevo regionalismo económico”, generado por iniciativas de economía práctica entre países de una región. Se han alcanzado ya dos grandes acuerdos llamados “plurilaterales” (ANSEA+3 y ANSEA-China, estando un tercero, ANSEA-Japón, en fase de estudio). Paralelamente se han firmado o se estudian acuerdos comerciales bilaterales entre países asiáticos. Ese doble fenómeno es novedoso, pues tradicionalmente los países de Asia oriental carecían de esquemas políticos o comerciales de integración regional, con la excepción de la ANSEA. Habían optado por un enfoque multilateral en su política comercial exterior, primero a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y luego de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En este capítulo tratamos de manera específica los vínculos del TLCAN con los procesos de integración regional en el Este Asiático. En el capítulo correspondiente al APEC se han analizado los Procesos de Integración Regional al interior de dicho órgano. En esta parte de la tesis, se trata de dimensionar comparativamente el grado de vinculación entre el “nuevo regionalismo económico” Asiático y el TLCAN.

El interés en el desarrollo de este capítulo es para identificar, ubicar y comparar los vínculos de integración regional, en Asia Pacífico con el TLCAN pues cada TLC faculta políticas de apertura económica, y se convierte en instrumento de seguridad para el uso eficiente de recursos en un contexto de rivalidad comercial regional, cuya etapa moderna se inició con la formalización de la UE y el surgimiento del TLCAN. Es obligado que un propósito importante de los arreglos de cooperación regional es facilitar y promover el libre flujo de mercancías, servicios, capital y mano de obra a

través de fronteras nacionales. Este papel facilitador o catalítico es una característica invariable, presente en muchas de las iniciativas regionales firmadas en Asia en años recientes.

Poco después de la II Guerra Mundial las naciones del Este de Asia intentaban facilitar el intercambio comercial y financiero; de los simples tratos mercantiles pasaron a los Acuerdos de Libre Comercio, y de las relaciones bilaterales a las relaciones multilaterales; éstas últimas han generado lo que se conoce (Bustelo, 1997) como zonas regionales neoeconómicas, que integran economías de una región geográfica dentro de un marco de promoción económica y financiera. (Bustelo, 1997)

Los esfuerzos de Cooperación Regional además de beneficios comerciales, cohesión política, y armonización social en un nivel informal, aporta a sus miembros colaboración internacional para llevar a cabo esfuerzos de liberalización unilateral, o liberarlos de presiones diplomáticas externas que intentan reforzar decisiones políticamente difíciles, concernientes al comercio y a las relaciones económicas⁶⁸ con países no socios.

A diferencia de muchas regiones del mundo, en Asia Pacífico la apertura económica unilateral permitió la integración financiera, productiva y comercial de la región. Las estrategias políticas para la atracción de IED hacia la región, aceleraron la industrialización de los países en desarrollo; sin embargo, los gobiernos perdieron su capacidad para regular los procesos económicos rebasados por los agentes privados, que protegiendo sus intereses particulares provocaron efectos negativos sobre las economías nacionales, fenómeno que se explica con la Teoría del Regionalismo Dominó.

La primera característica destacable en los procesos de integración por cooperación en el Este Asiático, es su carácter reciente y característico de los

⁶⁸ Dentro de los países, la cooperación regional y particularmente la sub-regional sirve para promover el desarrollo regional. De esta forma puede alcanzarse un mayor control y protección de la migración de mano de obra, se puede medir los efectos de los cambios ambientales transfronterizos, y apaciguar las preocupaciones de seguridad, dentro y entre la región. De la misma manera el poder de la negociación en los foros multinacionales puede ser mejorado, de hecho, a través de la cooperación regional, el conjunto puede llegar a ser mayor que la suma de sus partes.

mismos. Otra de ellas es su rápido crecimiento a partir de los ochenta, y su gran diversidad por los países que integran la región sin que ninguno la controle, aunque existen perspectivas en este sentido.

El regionalismo asiático es diferente a la simple vecindad geográfica, pues promueve el libre comercio multilateral definido económicamente como regionalismo abierto. Depende de la interacción económica de los Estados en un marco carente de reglas y normas formales que las constriñan; a diferencia de lo que ha sucedido en América del Norte con el TLCAN.

La cooperación económica entre los países asiáticos, aunque retrasada en comparación con las naciones europeas y americanas, ha ganado en ímpetu en años recientes, atrayendo de forma creciente la atención mundial. Desde octubre de 2003, ha tenido lugar una serie de reuniones internacionales, tales como la IX Cumbre de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) y la cumbre de la ANSEA con China, como señal de una nueva etapa en la cooperación en Asia oriental. En la IX Cumbre de la ANSEA, en octubre, se concluyó la II Concordia de Bali, un ambicioso acuerdo que prevé la formación para 2020 de una comunidad económica al estilo de la Unión Europea (UE). El pliego fija además objetivos más definidos y concretos para la cooperación futura entre los países de la ANSEA. En la reunión de Bali, China se sumó al Tratado de Amistad y Cooperación (TAC), adoptado por la ANSEA en 1976 como pacto fundacional.

La institucionalización del TLCAN provocó cambios importantes en la región de Asia Pacífico. Se cree que entre las naciones y culturas de esa área hay una gran similitud, y que a pesar de lo plural en de las diferencias culturales, económicas y sociales de la región, los países podrán avanzar juntos. Esta actitud ha dado origen a una 'identidad y conciencia asiática' cada vez más vigorosa que se materializa en la proliferación de nuevas propuestas subregionales de Acuerdos de Comercio Preferencial⁶⁹ (ACP) de índole bilateral o multilateral. Este movimiento se conoce

⁶⁹ Como ya se planteó el regionalismo por definición implica arreglos comerciales preferenciales que básicamente favorecer a de los miembros en perjuicio de los no miembros al eliminar barreras comerciales.

como “el modo del pacífico” o “visión asiática” y consiste en compartir valores y actitudes para enfrentar de manera conjunta los problemas económicos y políticos en la región Asia Pacífico. El surgimiento de un dinámico proceso de integración regional en Asia Pacífico ha servido para que APEC⁷⁰ sea más un marco económico-político que proceso integrador.

AFTA derivó de ANSEA como asociación voluntaria de estados que no ceden su soberanía a una autoridad central, limitando su integración a cuestiones funcionales, principalmente en materia de seguridad y economía, sin buscar una integración política más completa como la de la UE⁷¹. No cuenta con instituciones y estructuras supranacionales (Parlamento o una corte de justicia), tampoco tiene una moneda común, ni cuenta con una autoridad monetaria central (como el Banco Central Europeo). A pesar de contar con un conjunto de políticas arancelarias, y comerciales, cada miembro negocia regulaciones o acuerdos de comercio con otros países y no la Asociación en su conjunto. Sus ciudadanos no se mueven libremente dentro de la región; su Secretariado no tiene autoridad ni responsabilidad supranacional. Los miembros ANSEA han ido entrando a la organización de forma paulatina, hasta incluir a los 10 países del Sureste asiático; sin embargo, la proximidad geográfica entre ellos es menor que la existente entre los 25 países europeos que forman la UE.

El TLCAN es un caso de integración regional muy limitado en su membresía: Canadá, EE.UU. y México. Es de carácter funcional, no ha buscado atender otros asuntos limitándose al terreno económico. Este Acuerdo promueve el libre tránsito de bienes entre los países miembros, mediante la eliminación de impuestos a la importación, y de aranceles o barreras al comercio. Además, busca la apertura de espacios a la inversión extranjera entre los 3 países. En este sentido, establece una similitud con el AFTA creado por ANSEA, que tiene el mismo objetivo funcional,

⁷⁰ Aunque APEC cubre un área muy amplia en la región Asia-Pacífico, existen otros esquemas de cooperación regional de menor escala territorial pero de mucha mayor importancia política como son AFTA, TLCAN y ANZCERTA que desde la visión asiática son esquemas subregionales incluidos por APEC (en el Anexo I, se incluyen más iniciativas de integración comercial importantes).

⁷¹ Con la firma del Tratado de Maastricht en 1992, la CEE creada en 1957 por el Tratado de Roma prácticamente se convirtió en la Unión Europea, bajo el establecimiento de 3 pilares: Unión Económica y Monetaria; la Política Exterior y la Seguridad Común y Asuntos Interiores y de Justicia.

siendo la respuesta más directa del sureste asiático contra el TLCAN. Por otra parte el TLCAN es en esencia un acuerdo intergubernamental que no entraña ninguna delegación de soberanía política al igual que ANSEA, pero a diferencia de la UE.

Por su parte el ANZCERTA (Australia-New Zeland Closer Economic Relations, o CER como también se le conoce) data de 1983 y es mas parecido a la UE. El comercio de los bienes producidos en ambos países no sufre ni restricciones tarifarias ni cuantitativas, y de esa misma forma el comercio de servicios está siendo liberalizado de acuerdo al Protocolo de Servicios de 1988.

En el marco de su proceso de consolidación los países del CER⁷² firmaron el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo que entro en vigencia en 1988, en el que se establece que el ejercicio de las profesiones legalmente autorizadas y los bienes cuya venta está permitida en unos de los dos países, automáticamente están en condiciones de ser practicadas y vendidos también en el otro.

El CER fue concebido originalmente como un acuerdo comercial de amplio alcance, para una estrecha cooperación entre Australia y Nueva Zelanda en otros foros internacionales. Por eso trabajan cooperativamente en la OMC y en otros foros

⁷² La revisión del acuerdo en 1992 eliminó gran parte de las restricciones australianas; Nueva Zelanda eliminó las reservas sobre radio y televisión, difusión de onda corta y satelital y parte de las reservas sobre aeronavegación. Ambos países mantuvieron su posición respecto a las telecomunicaciones y al servicio de correos y acordaron un trabajo conjunto en la integración de los mercados de aeronavegación (a partir de noviembre de 1994 las empresas de aeronavegación australianas y neozelandesas pueden realizar cualquier ruta local o internacional en ambos países).

Las partes se comprometieron a dar tratamiento nacional a las empresas de ambos países, tratamiento de Nación Más favorecida en aquellos sectores no incluidos y acceso al mercado para aquellos servicios cubiertos. La no mención de las regulaciones no discriminatorias (restricciones cuantitativas) como impedimento para acceso al mercado implica que estas restricciones puedan ser mantenidas. Los principios y reglas del acuerdo se aplican a cualquier medida, presente o futura que se refiera a o afecte la provisión de un servicio cubierto por o en nombre de una empresa de cualquiera de las partes entre los territorios en el territorio de la otra parte. Se excluyen de la obligación de tratamiento nacional de los impuestos o gestiones del gobierno. El tratamiento de las inversiones no esta incluido en el CER y fue postergado para futuras negociaciones. Como el caso de la UE, Australia y Nueva Zelanda forman un mercado común de trabajo desde 1920: los ciudadanos de cada uno de los países son libres de trabajar en ambos países han acordado leyes de competencia similares y no se aplican procedimientos antidumping al comercio en la Zona. Las reglas de origen en la nacionalidad/residencia para personas naturales y la constitución como sociedad para personas legales. El CER tiene una cláusula de adhesión que prevé la futura asociación de otros países en términos a ser negociados conjuntamente entre el potencial de ingreso y los actuales miembros (Australia, Departamento de Asuntos del Exterior y Comercio; 2005).

regionales como APEC. La creciente integración dentro del CER hace que no solo constituya un patrón modelo para otras organizaciones regionales, sino que sus integrantes usan este acuerdo de integración como elemento clave para otros acuerdos comerciales regionales.

Nueva Zelanda es para Australia el tercer socio comercial, el tercer destino de sus exportaciones, el cuarto destino de su IED y ocupa el sexto lugar como proveedor. Actualmente intentan progresar en cuestiones bilaterales de gobernabilidad, facilitación de negocios y trabajos académicos, y a la vez generar y reforzar el comercio y los flujos de inversión con otras organizaciones (Australia, Departamento de Asuntos del Exterior y Comercio; 2005).

En junio de 1991 EE.UU., Canadá y México decidieron entablar negociaciones para el TLCAN. Al año siguiente el gobierno de Malasia presentó en ANSEA una propuesta para crear la Agrupación Económica del Este asiático (East Asian Economic Grouping, EAEG) en defensa los intereses regionales ejerciendo un contrapeso al área norteamericana de Libre Comercio.

Para Frankel (1997) en Asia Pacífico los procesos de integración regional se basaron al inicio casi exclusivamente en el comercio. Con el TLCAN, los asiáticos comprendieron que el comercio no es suficiente para tener una región unida. Las ganancias nacionales por comercio son imprevisibles, demasiado pequeñas, y desigualmente distribuidas. Los grupos comerciales en una región tienden a moverse hacia la integración por agrupación institucional más inmediata, resultando así alianzas temporales de los países donde empresas tienen intereses comunes.

Schiff y Winters (2003) señalan que el crecimiento del comercio en Asia Pacífico, así como el aumento del comercio bilateral entre los países de esa área y Japón, se explica por el notable crecimiento de su comercio total, y por su proximidad geográfica. Observación reafirmada con la ANSEA y el AFTA. Señalamiento que refuerza la condición geopolítica de la teoría neorrealista, usada en este texto como marco referencial para explicar la integración regional.

Baldwin (citado por Evenett et al, 2004) observa una tendencia exclusiva de la región y la denomina Regionalismo Domino, a la característica de integración

económica en cadena, producida por la falta de instituciones formales como aquellas de la UE y el TLCAN; la integración regional en la Cuenca del Pacífico se presenta en mercados que se encuentran en rápida transformación bajo la confluencia de la globalización y los crecientes vínculos entre las economías nacionales.

Esto lleva a afirmar que en Asia Pacífico antes del TLCAN se dio la regionalización sin regionalismo, puesto que las intensas interacciones económicas entre los países de la región fueron determinadas en principio por la cercanía geográfica, por la ventaja comparativa, por y razones de estrategia económica de las grandes naciones más industrializadas, como Japón y China, tal y como lo señala la teoría geopolítica.

Por otro lado, los objetivos perseguidos y la coyuntura internacional para el surgimiento de cada uno de estos casos de integración regional (ANSEA, UE, ANZCERTA y TLCAN) fueron totalmente distintos. Por ejemplo, ANSEA surgió en 1967 veinte años después de la II Guerra Mundial, tras de una serie de intentos por establecer mecanismos regionales de seguridad, que mantuvieran la paz en una región caracterizada por la diversidad política e inestabilidad postcolonial. En el caso europeo, el proceso de regionalización dio inicio antes de la II Guerra Mundial y después de la I Guerra Mundial, cuando en 1923 Austria propuso el Pan-Europeísmo por primera vez. No obstante, el proceso tomó forma hasta después de la II. Guerra Mundial, a partir de los 50's, en un escenario de devastación bélica pero entre países muy cercanos y muy similares entre sí, lo cual permite afirmar que la actual UE fue producto de una cultura común europea y surgió como respuesta a un pasado común de guerras en Europa⁷³.

Doctrinariamente ANSEA nació por cuestiones geopolíticas en países en vías de desarrollo Japón, Taiwan, Corea del Sur, y Vietnam, para fomentar la seguridad

⁷³ En 1950 empieza realmente la construcción de la integración europea, en ese año ante la escalada de la Guerra de Corea (1950-51) y el desencadenamiento de la rivalidad ideológica de la Guerra Fría, en Europa se percibió un peligro por el surgimiento de una 3ª Guerra Mundial, que podría extenderse hasta Europa, iniciando con el enfrentamiento posible entre las 2 Alemanias. Por esta razón de seguridad y guiados por Jean Monnet y Robert Schuman de convicciones "europeístas", que apoyaron el surgimiento de un mercado común europeo, el proceso de integración regional pudo dar comienzo en 1951, con el establecimiento de la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (Mabire, 200).

regional en un escenario ideológico de Guerra Fría. La UE fue producto de motivos históricos y culturales que comenzaron con la integración en el terreno económico y culminaron con la integración política, con el objetivo de crear una entidad supranacional jurídico-política y monetaria que representara a todos los países miembros en el panorama internacional.

Tal y como sostiene la Teoría Neorrealista, el TLCAN sólo respondió a objetivos económicos obligados, pero bajo una lógica nacionalista de los países involucrados que vieron intereses y beneficios individuales con la firma del Acuerdo, y no por el mero interés regional como en el caso europeo o asiático⁷⁴.

Respecto al Este Asiático Peter J. Katzenstein y Takashi Shiraishi (1997; 16-22) escriben que los intentos de integración en esta región se iniciaron poco después de la II Guerra Mundial y han conducido a la creación de verdaderos mecanismos de cooperación regional como la Association of Southeast Asian Nations (ANSEA) en 1967.

En cambio, para Juan José Palacios (1998; 61) y Robert Gilpin, los procesos de integración regional en Asia son procesos surgidos en las últimas dos décadas en el Pacífico Occidental como respuesta a las zonas geoeconómicas que se están creando por reacciones de rechazo y adecuación al TLCAN. Estos procesos se encuadran dentro de la lógica múltiple del contexto estratégico internacional, como se ha venido planteando en la hipótesis. Los procesos de integración regional responden a proyectos de geopolítica económica confundidos en las lógicas, nacional, internacional, transnacional, y a-nacional que son explicados por las teorías en las que se encuadra el trabajo.

⁷⁴ El TLCAN posee una lógica política subyacente a la cuestión económica de crear un bloque comercial regional. Por ejemplo, EE.UU. se ha propuesto alcanzar diferentes metas particulares como preservar la estabilidad de su frontera sur, a través de estimular el crecimiento económico de México, eliminando la presión social y fortaleciendo así el régimen político. Además, EE.UU. busca asegurar un creciente acceso al petróleo de México y desea incrementar su posición negociadora en sus tratos comerciales con otros países y regiones del mundo, a través del TLCAN. A su vez, México busca sus propios objetivos individuales y estratégicos tales como permitir que el TLCAN atraiga la inversión, fomente la creación de empleos. Además el TLCAN incrementa el prestigio de México al permitirle un refuerzo diplomático de cara al resto de América Latina, y al Tercer Mundo en general, ya que la asociación con Canadá y EE.UU. liga a México con democracias avanzadas y con líderes de Primer Mundo. Ver Meter H. Smith "Los EE.UU., la integración regional y la reformulación del orden internacional". (Shoji y Smith, 1997;101)

En este contexto, las relaciones comerciales en Asia Pacífico han sido matizadas, a partir de la II Guerra Mundial por una agónica dependencia con EE.UU.. A partir de la creación del TLCAN los países ubicados en esta región han establecido mecanismos de cooperación económica mediante acuerdos comerciales y arreglos de cooperación que han generado una nueva dinámica en sus relaciones. Validando la hipótesis de este trabajo que interpreta a los mecanismos de Cooperación del regionalismo asiático como secuencias reactivas al TLCAN en la región, pues antes de dicho acuerdo la integración regional asiática era débil e informal por el desinterés de los gobiernos, situación explicada con la teoría del Regionalismo Dominó.

5.2. México ante el Asia Pacifico Pre – TLCAN

Desde antes del establecimiento del TLCAN la importancia económica de Asia Pacífico ha significado mucho para México, aquí se consignan algunos datos estadísticos que reflejan la importancia comercial de esta región. En principio debe considerarse que el comercio de México con la Cuenca del Pacífico (Noreste y Sudeste Asiático, Australia y Nueva Zelanda) creció a una tasa promedio anual de 23.5% entre 1989 y 1992, esto es 18,666.6 millones de dólares.

En 1992, la Cuenca del Pacífico representó el 5.2% del comercio total de México con el mundo. La Cuenca representaba el tercer mercado para los productos de México, después de EE.UU. y la todavía Comunidad Europea; en ese año el 2.6 % de las exportaciones totales tuvieron como destino el área de Asia Pacífico. La inversión procedente de la región a México fue (como actualmente) casi exclusivamente de origen japonés, y en 1992 alcanzó un total acumulado de 1,616 millones de dólares, es decir un 4.3% del total (Pipitone, 2003).

Antes del TLCAN, México estrechó relaciones con diversos países de la Cuenca del Pacífico, con el ánimo de aumentar los flujos de comercio e inversión. En 1989 suscribió el Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica con la Republica de Corea, cuyo objetivo primordial es fomentar la inversión y facilitar el comercio, igualmente suscribió el acuerdo que establece la Comisión Mixta México-Corea, con Nueva Zelanda, Australia, Tailandia, Malasia, Indonesia y Japón. También se exploraron y se desarrollaron formulas de cooperación y complementación económica. En 1989 México ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico. El ingreso de México a APEC se debe considerar como efecto del TLCAN, aunque haya sido previo a su firma. (López Villafañe, 2000).

5.2.1. México y el TLCAN

Mientras se negoció el TLCAN entre 1990 y 1994, México firmó su primer TLC con Chile en 1992 y entró a APEC en 1993 junto con el de Papua Nueva Guinea, en

la quinta reunión ministerial del órgano, en Seattle, del 17 al 19 de noviembre de 1993. En los meses precedentes se discutía entre miembros del APEC oponiéndose a la participación de México pues el país no tenía una estrecha interdependencia económica con las economías de Asia-Pacífico. La aprobación para México se dio por las presiones de EE.UU. y Canadá defendiendo sus intereses en un acuerdo de libre comercio aun no ratificado.

La participación de México en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico se definió por la circunstancia ya expuesta y no como un objetivo que buscara el gobierno. El hecho de que se negociara en 1992 un tratado de libre comercio de nuestro país con los EE.UU. y Canadá, dos naciones fundadoras del APEC, obligó a las economías asiáticas a invitar a México el siguiente año para formar parte de esa agrupación, incluso antes que a Chile, la única otra nación latinoamericana que sí había mostrado interés en esa organización, y tiene vínculos comerciales más fuertes que México con la región asiática del Pacífico.

Para México, el TLCAN tuvo como antecedente el cambio estructural de la economía hacia la exportación iniciado en 1983, la entrada al GATT en 1986, seguida de la apertura comercial unilateral y el rápido desmantelamiento de la estructura proteccionista, lo cual desembocó en la desaparición de miles de empresas pequeñas y medianas, un masivo desempleo y el incremento significativo de la pobreza. La liberalización comercial unilateral dejó al gobierno mexicano con una débil posición para negociar el TLCAN, en vista de que para 1990 el arancel promedio había bajado a cerca del 13%, mientras que el arancel ponderado de importación era de 10.5%⁷⁵

El TLCAN finalmente entró en vigor en 1994. México se hizo miembro de la OCDE durante el mismo año y patrocinó la expansión del TLCAN hacia el Sur (ALCA)

⁷⁵ La media arancelaria de importación se mantuvo hasta 1993 en 13%, bajando a 12.5% en 1994, subiendo a 13.1% en 1995 y bajando y manteniéndose en 12.6% en 1996 y 1997. El arancel ponderado de importación ha sido un poco más bajo que la media arancelaria; así entre 1991 y 1994 se mantiene entre 11.2% y 11.3%, bajando a cerca de 10% entre 1995 y 1997 (Ernesto Zedillo, Tercer Informe de Gobierno 1997, Poder Ejecutivo Federal, Cuadro sobre Estructura arancelaria y resoluciones antidumping).

firmando TLCs de comparsa con Colombia, Venezuela, Bolivia y Costa Rica en 1995, un año después de la firma del TLCAN, protegiendo los intereses americanos. Con el TLCAN en vigor, México fue considerado como una vía de entrada al mercado de EE.UU. y se convirtió en una nación muy atractiva para el flujo de IED⁷⁶ y para los TLCs con otros países que quieren acceso al mercado de Norteamérica. La visión complementaria es que México es la puerta de salida de EE.UU. hacia un mercado nacional lábil confeccionado por IED's sin bandera. Desde entonces, México ha entrado en nuevos TLCs, con la Asociación Europea de Libre Comercio, la UE, Israel, Nicaragua, y el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), elevando a 32 el número de países con los cuales tiene TLCs. Con su entrada en el TLCAN México parecía perseguir un contexto más pequeño y más efectivo. Estos movimientos de la opinión internacional y el interés de México en los TLCs con varios países muestran una liberalización más rápida que la perseguida a nivel multilateral, marcada antes por EE.UU..

No obstante, ciertos sectores empresariales y académicos del país todavía consideran al sistema comercial multilateral como el instrumento principal para la liberalización del comercio mundial. El apoyo para este sistema ha sido recientemente más visible como sostén de la Agenda Doha. No obstante, la mayoría del comercio mexicano toma lugar hoy bajo reglas preferenciales. Según la OMC (Reporte sobre México 2003) en el 2002, el principal socio comercial de México es EE.UU., responsable del 73% de las importaciones de México y del 89% de sus exportaciones. Canadá es el segundo destino más grande para las exportaciones mexicanas. El mismo reporte de la OMC establece que con varios TLCs vinculando el mercado mexicano con otros en el mundo, la importación ha crecido a un paso más acelerado

⁷⁶ Como país en desarrollo, México **sufrió** un incremento en la IED **condicionando** su desarrollo económico. México ha **padecido** reformas económicas **paralelas al proceso** de la democratización. La política comercial de México se mantiene asociada con la promoción de inversión extranjera, reglas **impuestas y sugeridas "ad extro"** para sus iniciativas multilaterales y preferenciales. Con la excepción del Acuerdo con Israel, todos los TLCs de México contienen provisiones de inversión que otorgan a los inversionistas **privilegios de** protección adicional **por encima del interés nacional**. Desde 1997, México **favorece** la inversión extranjera **cediendo soberanía en** servicios **bancario-financieros** y telecomunicaciones. México busca la liberalización comercial a nivel multilateral, regional e individual a través de TLCs, y se puede decir que **los gobernantes de México han conseguido implantar** su política por la vía rápida, **sin contrapeso en las cámaras** como en EE.UU..

que sus exportaciones, comercialmente México es más una vía de ingreso para el dominante que una puerta de salida para el dominado.

En 1991 las economías de México, EE.UU. y Canadá mostraban una marcada asimetría que en la actualidad tiene prácticamente las mismas dimensiones.

Como es notorio, a casi 12 años del TLCAN éste, no ha sido la panacea ni el remedio para los males económicos de México. Entre las principales promesas incumplidas para México destacan:

- El crecimiento económico se ha mantenido excesivamente bajo, y por tanto está muy lejos de ser sostenible y justo.
- La estrategia gubernamental de mantener un control de la inflación y una sobrevaloración de la moneda nacional respecto al dólar estadounidense no está siendo compatible con la búsqueda del crecimiento económico.
- Los sectores económicos ligados al mercado interno siguen teniendo un dinamismo pobre. Esta situación afecta a los productores y empresarios nacionales, que no están articulados con el gran capital multinacional.
- Uno de los factores más críticos es la desnacionalización de la economía causada por la ingerencia de capital multinacional en sectores económicos con algún grado de crecimiento como las exportaciones, lo que impide dinamizar las demás áreas.

Debido a la situación antes mencionada, no hay crecimiento suficiente de empleos y salarios que se mantienen deprimidos. Los empleos que se generan son insuficientes y malos. Por la baja incorporación en la seguridad social, la mayoría de los trabajadores no tiene prestaciones y es alto el porcentaje de trabajadores ganando menos del salario mínimo legal.

El TLCAN significó para México una oportunidad de crecimiento, de asimilación de tecnologías, pero no ha sido así. Los datos económicos así lo demuestran, el bono de oportunidad del TLCAN se está acabando. El libre comercio se ha extendido por todo el mundo, y México necesita elementos para ser competitivo buscando y creando condiciones socio-políticas más favorables para la productividad.

Las estadísticas de la OMC demuestran que el intercambio comercial en el TLCAN se ha intensificado. El comercio exterior de México sigue concentrándose en el mercado de EE.UU., con descensos en Europa, Asia y América Latina, en ese orden. En realidad, el tratado con EE.UU. dinamizó ciertos sectores, como el electrónico, el automotriz y el textil, donde se registran aumentos en la exportación de México⁷⁷.

México se benefició en los primeros años del TLCAN, pero esos beneficios han disminuido con la intensa competencia de China. En el 2003 (Informe 2004 de la OMC) México exportó a China únicamente 463 millones de dólares (0.28%) a Japón 606 millones de dólares, es decir 0.37%; en general a Asia exportó 2 mil 414 millones de dólares, pero importó 31 mil 882 millones.

Coincidiendo con Alponete (2004), y acogiendo a la descripción neorrealista, el TLCAN ha resultado de mayor beneficio para EE.UU. como planeado, en México se desestimaron las inmensas posibilidades que entrañaba el acuerdo, nunca definidas por los gobiernos o la academia, aunque el desarrollo posterior al TLAN de Telmex, Maseca, Cemex, Televisa, y otras empresas hace suponer su acceso privilegiado a información geopolítica.

El principal tema de negociación en un tratado de libre comercio es la eliminación de los aranceles, los cuales se usan como mecanismo de protección a la industria y al mercado nacional o de tutela industrial al importar insumos más baratos para producir

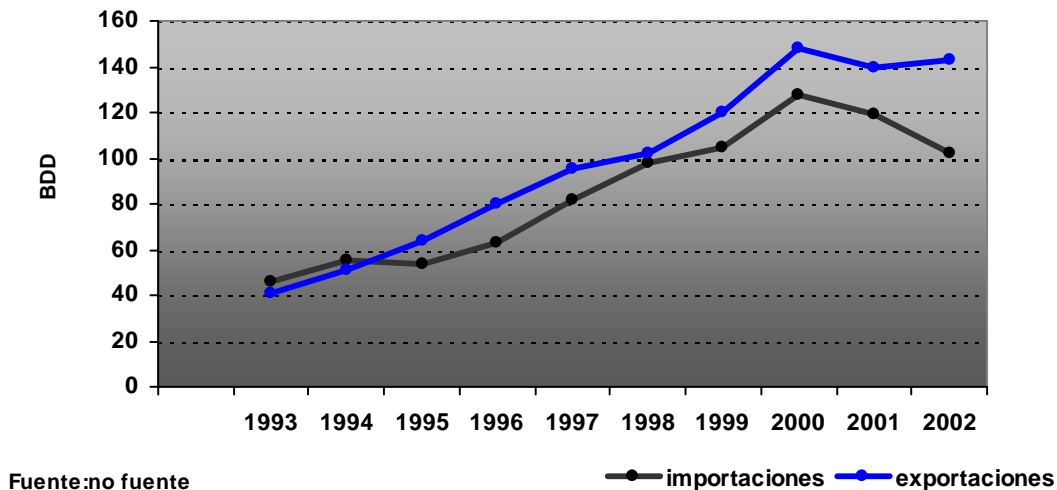
⁷⁷ Enrique Dussel (CEPAL, 2000; 132) menciona que en la industria electrónica las exportaciones de México a EE.UU. representan 96% de este sector; en la industria automotriz 94%. Es decir, en estos dos sectores estratégicos la integración con EE.UU. es prácticamente total.

con menores costos.

La reducción arancelaria no fue tan importante para EE.UU. y Canadá como para México. Un año antes de la entrada en vigor del TLCAN el arancel estadounidense a los productos mexicanos era de 3.3%; en 2001 el promedio se ubicó en 0.10%, aunque para aquellos países con los que EE.UU. no tiene tratado comercial el arancel fue de 2.69%. Lo mismo sucedió con Canadá: en 1993 el arancel promedio para productos mexicanos era de 2.4%, en 2000 fue de 0.3%, cuando para otros países fue de 3.5%.⁷⁸ Por su parte, México mantenía en 1993 un arancel promedio de 15%; en 2001 para la importación a México desde esos países el arancel promedio rondó en 2%. Lo relevante es que los gobernantes mexicanos negociaron con economías de mayor desarrollo sin considerar los daños a sectores económicos como el agropecuario.

Grafico 5.1

**Grafica 4: Comercio México-Estados Unidos
(1993-2002)**



La reducción de aranceles ha generado un crecimiento importante del comercio.

⁷⁸ Datos de la Secretaría de Economía, *El TLCAN y México*, abril de 2002.

De 1994 a 2001 el comercio entre los socios creció 115%. En sólo siete años, el comercio trilateral pasó de 339 000 millones de dólares a 622 000 millones. Sin embargo, este comercio centra los beneficios en EE.UU., de cuya economía dependen en gran medida Canadá y México. Datos de la OMC señalan que 87% de las exportaciones canadienses van a EE.UU. (241 590 millones de dólares), frente a 0.5 destinadas a México (Organización Mundial del Comercio, 2002; 125). Lo mismo sucede con México: en 1999, 89% de las exportaciones se dirigieron a EE.UU., mientras que a Canadá apenas 2%. Por su parte EE.UU. depende en mucho menor medida de Canadá y México pues solamente les destina 37% de sus exportaciones totales y compra de Canadá (su principal proveedor) 19% del total de sus importaciones y de México (su cuarto socio comercial por debajo de la Unión Europea y Japón) 11.2% (140 400 millones de dólares). Esto implica que sus dos socios del TLCAN apenas cubren 30% de sus importaciones. De manera que EE.UU. no depende tan radicalmente de Canadá y México como éstos de EE.UU..

5.3. Reacciones al TLCAN en el Este Asiático

La reacción de algunos países de Asia Pacífico respecto a la integración TLCAN no se hizo esperar; Japón, China y los países miembros de la ANSEA manifestaron sus temores por la desviación comercial a favor de México que para ellos representaba el TLCAN. Aquí se analiza lo que los gobiernos de estos países dijeron al respecto, cuyos temores resultaron verdaderos en gran medida.

El origen del recelo de los países asiáticos coincide con el surgimiento del unilateralismo de EE.UU. explicitado con la conclusión de las negociaciones del TLC EE.UU. – Canadá. Se acerba con el surgimiento de la UE y el fracaso de la Ronda Uruguay del GATT, generando estos tres elementos, una incertidumbre en la región del Pacífico sobre el futuro del sistema comercial global.

De tal forma que el TLCAN tuvo en Asia Pacífico mayor impacto que la unificación europea por dos razones principales. La primera era el riesgo en sus mercados “tradicionales” del Asia Pacífico que eran por décadas EE.UU. y Canadá de

tal forma que con la implementación del TLCAN esas naciones empezaron a concebir la formación de una región coherente, y la segunda razón es que Canadá, EE.UU. y México son economías de APEC.

A pesar de lo anteriormente expuesto, el proceso de negociación del TLCAN no despertó interés en Asia Pacífico y tanto a sindicatos como ONG's pareció no importarles, actitud tradicional⁷⁹ originada principalmente por la cultura religiosa más que por razones políticas o económicas⁸⁰.

En cambio los gobiernos de Japón, China y ANSEA, sí manifestaron su temor y oposición al TLCAN, alimentados por las dificultades en las negociaciones comerciales y la actitud prepotente de sindicatos, ONG's, y Congreso de EE.UU.. La primer reacción de los gobiernos de Asia Pacífico contra el TLCAN, fue la propuesta de Malasia por medio de ANSEA⁸¹ para crear la Agrupación Económica del Este Asiático (East Asian Economic Grouping, EAEG) y defender los intereses regionales ejerciendo un contrapeso al área norteamericana de libre comercio (Shoji y Smith, 1997; 59).

Es lógico que el TLCAN preocupara a los gobiernos de las naciones de la región

⁷⁹ Estos valores -como se argumenta en el capítulo II -, se basan en la jerarquía social, respeto a la autoridad, centralización familiar, devoción filial (es decir, la obligación de la descendencia a mirar más allá de sus antepasados.), gobierno benevolente por líderes virtuosos, y el mejoramiento a través de la educación, el menosprecio por las actividades comerciales, y por lo tanto mercantiles.

⁸⁰ Fue hasta 1999 cuando los sindicatos intentaron tomar los escenarios para manifestarse contra la globalización y el regionalismo mundial por el daño que según estas organizaciones les han ocasionado. Por ejemplo en Taiwán, India, Tailandia, Indonesia, Corea del Sur, Hong Kong, y en muchos otros países de la región, ha habido una oposición organizada a la privatización y al creciente control empresarial que conlleva consigo este proceso (Pipitone, 2003).

⁸¹ Así como el intento de formar un Grupo Económico de Este Asiático (EAEG) propuesto por el primer ministro de Malasia provocó irritación en EE.UU. al grado de que presionó a Japón para que no aceptara la propuesta reconociendo esta fricción, el EAEG fue rebautizado como Conferencia Económica del Este Asiático (EAEC), con el fin de enfatizar sus características de órgano consultivo. Susan Kaufman (Shoji, 1997; 309) presenta un argumento económico contra la EAEC de que este organismo "podría muy bien inspirar a EE.UU. a hacer justamente lo que Mahatir, primer ministro de Malasia, había temido inicialmente, volver su espalda al Pacífico y concentrarse de manera exclusiva en las zonas comerciales del Hemisferio Occidental y Europa" (Shoji, 1997; 208).

Asia – Pacífico⁸², sobre todo por la cercanía geográfica de México a EE.UU.. Otro factor fue el unilateralismo ostentado por EE.UU., país industrializado, al negociar un tratado de libre comercio con un país no desarrollado como México, sin importar sus diferencias de nivel de desarrollo económico, sistemas legales y estructuras reguladoras.

Desde la perspectiva asiática, para Horisaka (1997; 339-341) hay cuatro aspectos de la nueva doctrina económica regional de EE.UU. que merecen particular atención. En primer lugar, la formulación de la doctrina neoliberal dirigió los esfuerzos e intenciones del gobierno de EE.UU., en tanto que el gobierno mexicano tuvo un importante papel de dócil apoyo, llegando inclusive a tolerar acusaciones de “deserción” por parte de otras naciones latinoamericanas). Washington planeó medidas estratégicas para la aproximación gradual al TLCAN, evidenciadas en el establecimiento de un primer Acuerdo de Libre Comercio con Canadá, a finales de los ochentas, seguidas por una serie táctica de “acuerdos-marco” bilaterales en comercio e inversión, suscritos con diferentes países de América Latina.

En segundo lugar, la doctrina económica neoliberal se concentra fundamentalmente en el comercio y los beneficios que de ella podrían derivarse para EE.UU.. Parecería que EE.UU. está valiéndose de la misma lógica de crecimiento que Japón adoptó a finales de los sesenta. EE.UU. ha reconocido los límites de expansión de su mercado interno y se ha abocado a desarrollar un sistema de libre comercio que facilite la exportación de sus productos nacionales.

En tercer lugar, la doctrina económica se impone obligatoria a los países de América Latina con mensajes inequívocos, en el sentido de introducir políticas económicas de libre mercado, democratizar sus sistemas políticos, controlar el tráfico de estupefacientes, proteger su medio ambiente y abrir sus mercados internos al comercio internacional. Aunque la esencia de estas exigencias pueda parecer apropiada, el lenguaje de la doctrina neoliberal indica que el final de la Guerra Fría no ha traído cambio alguno en la actitud hegemónica de EE.UU..

⁸² (Awanohara, 1992; 105). La inclusión de México en el Tratado de Libre Comercio que EE.UU. tenía con Canadá reforzó en Asia la idea de que el TLCAN se convertiría en un bloque cerrado.

En cuarto lugar, el gobierno de EE.UU. intenta formar un Área de Libre Comercio del Hemisferio Occidental mediante la expansión del número de países miembros del TLCAN y mediante la absorción para control de los sistemas cooperativos intra-regionales, tales como el MERCOSUR, la Comunidad Andina y el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela).

Tanto para Schiff y Winters (2003) como para Frankel (1997), después del TLCAN EE.UU. pareció moverse hacia la aplicación de la estrategia de los ALC en la región de Asia Pacífico. La evidencia es preliminar, pero el llamado que hizo EE.UU. a los países del este asiático para buscar un APEC ampliado indica con claridad el interés estadounidense en expandir su esfera de influencia.

Para EE.UU., el TLCAN es un medio para reforzar su posición competitiva frente a los otros bloques regionales, sin comprometerse a una “integración activa” que implicaría un proyecto tanto de integración económica como de integración política (Deblock y Brunelle, 1993) con secuelas sociales. EE.UU. nunca se ha comprometido a la integración política o social en la promoción del ALCA, una de las razones de su incapacidad para consolidar su institucionalización; no obstante, hay sectores del poder económico y gubernamental en los países de la región, que siguen ilusionados en asociarse con ese país, por desconocer los resultados negativos del Tratado

5.4. Cooperación económica en Asia Pacífico

Según el documento “The Pacific Trade and Development Conference The First Twenty Years” (1989) del Secretariado del PAFTAD, los orígenes oficiales de la cooperación internacional se encuentran en el acuerdo de comercio entre Australia y Japón firmado el 6 de julio de 1957 en Hakone. Según este documento, este acuerdo pretendía dos logros: el primero defensivo contra el proteccionismo en la economía mundial, y el segundo aspiraba a manejar los desafíos y tomar ventaja de la creciente interdependencia económica tutelada por el rápido crecimiento económico e industrialización de Japón.

En la creación de PAFTAD formulada por Kiyoshi Kojima, participaron economistas tanto de Japón como de Australia en el proceso de legislación, encontrando comunidad de intereses entre las dos economías, percepción compartida por los dos gobiernos. Ambos manifestaron que el establecimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) representaría nuevas barreras para sus exportaciones; así se creó APEC como respuesta al Regionalismo Estratégico que en su momento representaba para el Asia Pacífico la CEE⁸³

Señala Jeffrey Frankel (1997) que la falta de interés de otros gobiernos en la propuesta del economista Kiyoshi Kojima, causó que orientara sus ideas hacia una organización más modesta para promover la cooperación económica entre los estados de la región Pacífico. En la Primera conferencia del PAFTA, Kojima propuso el establecimiento de una Organización para el Desarrollo y Comercio del Pacífico (OPTAD) para la cooperación económica del Pacífico cuyo objetivo fuera el fortalecimiento funcional de un área de libre comercio más que su integración institucional. El modelo de OPTAD luego sería adoptado por la OCDE, organización intergubernamental con visión neorrealista hacia economías menos desarrolladas cobijada en la responsabilidad de coordinar la política internacional en tres áreas: comercio, inversión, ayuda y políticas comerciales.

Los gobiernos en la región no tuvieron voluntad para comprometerse con esta propuesta que en respuesta a otra iniciativa de las dos economías fuertes australiana y japonesa produjo una nueva organización: la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico (PECC), diseñada como una organización con representantes gubernamentales de la región, académicos, y de negocios (Higgott Olds et al, 1999).

Dos décadas después de la primera conferencia PAFTAD (1968), un grupo activo de economistas políticamente orientados por los organismos monetarios internacionales promovieron la idea OPTAD a través de PAFTAD, PBEC, y

⁸³ De esta forma, el proteccionismo europeo y la idea por la construcción de un bloque económico con las ex colonias europeas en la región dieron lugar a la primera iniciativa importante de la posguerra para el regionalismo de Asia-Pacífico: el Área de Libre Comercio en el Pacífico (PAFTAD), propuesta del economista Kiyoshi Kojima. Esta organización abarcaría las cinco economías avanzadas del Pacífico: Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y EE.UU. con las economías en desarrollo de la región (Frank, 1997).

consecuentemente a través de APEC. Tuvieron éxito al colocar en la agenda internacional de los 70's la idea de una institución para gobernar la interdependencia económica regional, mediante una institución dominante.

Por otro lado, el fracaso de las negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT sembró desconfianza ante el riesgo de una fragmentación o de una concentración futuras en la economía mundial.

En todo caso, cualesquiera que hayan sido las intenciones en Canberra⁸⁴ sólo el gobierno de Malasia apoyó la creación de una agrupación regional que excluyera a EE.UU., mientras el gobierno de Japón fue insistente en que cualquier agrupación regional debía incluir las economías de Norte América, postura que se sumaron Indonesia y Singapur. La razón era obvia: las exportaciones al mercado de Estados Unidos de los países promotores de la inclusión, les creaba una dependencia y un compromiso, excluirlo de esa institución regional era un riesgo, especialmente cuando EE.UU. iba a implementar su TLC con Canadá.

Resulta válido lo que establecen Ravenhill (1995) y la Teoría del Regionalismo Dominó referente a que el regionalismo surgido en Asia Pacífico ha sido impulsado fundamentalmente por las fuerzas del mercado, producto de la realidad geoeconómica propiciada por el entorno geopolítico actual que se originó con la consolidación de la UE⁸⁵ y del TLCAN, afirmación que da validez a la hipótesis de este trabajo de investigación, que no intenta justificar la absurda visión neorrealista.

De esta manera, en respuesta a la UE y en particular al TLCAN se originó una reacción estratégica en la región de Asia-Pacífico con la concepción de un bloque regional, encabezado por un grupo de países del Noreste de Asia integrado por China, Rusia, las dos Coreas y el propio Japón.

⁸⁴ 12 Economías fundadoras de APEC se reunieron en Canberra en noviembre de 1989 para crear la primera organización intergubernamental regional para abarcar la cuenca del pacífico. La reunión introdujo el término 'Asia Pacífico' al léxico de las relaciones internacionales. Así, la creación de APEC apoyó la idea de que el "siglo del Pacífico" estaba llegando (Schiff y Winters, 2003).

⁸⁵ De acuerdo a datos estadísticos de la OMC (2003), el Mercado Europeo no representó gran amenaza comercial para los asiáticos, caso contrario con el TLCAN, cuyos efectos fueron en su momento perjudiciales para la economía de los países de esta región porque EE.UU. venía siendo el principal mercado para sus productos.

5.5. Arreglos Cooperativos Informales.

La existencia de catalizadores informales de la integración regional en Asia Pacífico no se debe a un acuerdo oficial o institucional entre países, constituyen eventos y accidentes de la realidad en la región de Asia Pacífico. Entre estos catalizadores están; la diáspora China, los Triángulos de Crecimiento y la proximidad geográfica. Con respecto a esta investigación, estos catalizadores han sido beneficiarios directos de los efectos del TLCAN en Asia Pacífico, no reacciones de adecuación al mismo, que permitió a estos procesos informales fortalecerse y expandir sus redes integrando sin artificios algunas regiones de Asia.

Aun cuando hasta 1994 solo había dos arreglos comerciales regionales formales en Asia, la cooperación regional de todas formas se dio de manera natural o informal entre los países de la región, en formas de comercio bilateral o multilateral, Acuerdos de Inversiones, Zonas Economicas Subregionales (ZES's) o triángulos de crecimiento.

Las ZES's también conocidas como zonas económicas sub-regionales para distinguirlas de los arreglos comerciales regionales notificados al GATT/OMC. La mayoría de las ZES's son áreas subnacionales están formadas por provincias o estados de las naciones involucradas. Desde 1989, existen ZES's en el Sudeste y Noreste de Asia. Los ZES's son movimientos transnacionales de capital, mano de obra, tecnología e información dentro de la infraestructura del país receptor, más que sobre comercio en mercancías y servicios. Estas "zonas" están orientadas hacia la expansión de recursos más que a la obtención de ganancia. Las ZES's están promovidas por el sector privado, y los gobiernos proporcionan la infraestructura básica para facilitar el establecimiento y operación de negocios en las zonas. De hecho el concepto de ZES's está llegando a ser una típica forma asiática de cooperación regional cuya experiencia ha involucrado las áreas geográficas con las zonas económicas en los procesos de exportación, parques industriales o de tecnología, y otras zonas sub-nacionales.

5.5.1. Triángulos de Crecimiento

Así se conoce a un tipo de cooperación económica propia de los países de Asia, caracterizada por la participación exclusiva de alguna o algunas zonas geográficas, en dicha integración. Este tipo de agrupaciones recibieron varios nombres, pero el término de Triángulos de Crecimiento surgió como un término genérico aceptable y popular⁸⁶.

Los triángulos de crecimiento representan una hazaña económica transnacional que abarca rubros desde la producción industrial al turismo⁸⁷. A través de estos mecanismos, las economías con dotaciones diferentes o asimétricas en sus factores de producción comparten servicios, mano de obra, capital, recursos naturales, bienes y esfuerzos de mercado, de acuerdo a las eficiencias existentes dentro de sus fronteras individuales. Uno de los principales requerimientos necesarios para su establecimiento es la existencia específica de complementariedad económica entre sus miembros. Las diferencias en las dotaciones de factores productivos deben ser de tal magnitud que la cooperación entre países resulte mutuamente benéfica.

Otro requisito importante para el establecimiento de estas estructuras es la proximidad geográfica, necesaria para reducir los costos de transacción y de transporte, tomado ventaja de las afinidades culturales y lingüísticas. De esta manera, los Triángulos de Crecimiento involucran la cooperación entre ciudades y provincias

⁸⁶ El término de triángulo de crecimiento se volvió de uso común después de que el Vice Primer Ministro de Singapur Goh Chok Tong, lo utilizó en diciembre de 1989 para describir la cooperación económica subregional que involucraba a Singapur, Johor del Sur en Malasia y la isla de Batam en Indonesia. Los triángulos de crecimiento de Asia también han sido denominados “nódulos de crecimiento”, “centros de crecimiento económico integrado”. Aunque el término de triángulo de crecimiento implica la participación de tres países socios, en la actualidad existen triángulos con más de tres participantes (Thant, et al, 1998; 2).

⁸⁷ Estas áreas pueden incluir parques industriales, sitios turísticos, sistemas de transportes, centros educativos y diversas actividades comerciales (United States - Asia Environmental Partnership).

vecinas que sin involucrar a todo el país, con un compromiso político de voluntad explícita para respetar la soberanía de cada Estado, otorgando garantías a los agentes económicos no nacionales para ser tratados como nacionales, en aras de fomentar el libre movimiento de factores económicos y facilitar la cooperación.

El beneficio de este tipo de cooperación radica en que los triángulos de crecimiento pueden establecerse a bajo costo en un corto tiempo, orientados más que los bloques comerciales a la exportación, condicionando favorablemente la competitividad en las exportaciones. Su atractivo se debe a que su objetivo principal es el mejoramiento de la calidad de vida de la población en las áreas participantes, por la creación de oportunidades de empleo y aumento de los ingresos. Además, se logra desarrollar infraestructura que facilita e incentiva la inversión local, el desarrollo industrial, la actividad agrícola y el turismo⁸⁸.

Existen países cuyas provincias y ciudades pertenecen a más de un triángulo de crecimiento, como Indonesia, Malasia, Myanmar, República Popular China y Tailandia, lo que demuestra confianza y credibilidad en los beneficios de la interdependencia económica columna de la integración económica regional.

Los triángulos de crecimiento son un catalizador informal para el proceso de integración regional, pues los países participantes han encontrado beneficios y han decidido promoverlos por su buen funcionamiento. Incluso, los miembros de ANSEA + 3⁸⁹, que aún no forman parte de alguna de estas organismos aprenden del ejemplo de sus vecinos y deciden promover nuevos triángulos en otras regiones.

⁸⁸ Por definición, este modelo tiene el potencial para promover objetivos de largo plazo como el crecimiento económico sostenido y sustentable, ya que el modelo está diseñado para incrementar las eficiencias económicas, el uso planificado del suelo, la industrialización ordenada y la equidad en los mercados de trabajo y capital. (United States- Asia Environmental Partnership)

⁸⁹ En una reunión de Ministros de Finanzas del Asia Pacífico (mayo del 2000) se acordó un arreglo de Cooperación Monetaria Regional que incluyera el ANSEA+3, (los países ANSEA junto con Japón, Corea del Sur y China). Lo que dio lugar a discusiones sobre la Zona Libre de Comercio ANSEA+3 desde noviembre de dicho año. Estos esfuerzos tomaron lugar en la rivalidad con el regionalismo abierto transpacífico dominado por EE.UU. y el TLCAN. Así como de organizaciones globales como el Comité Económico del Este Asiático (EAEC), APEC y el Fondo Monetario de Asia (AMF), y el FMI durante la crisis financiera de Asia en 1997. La iniciativa del Grupo Económico del Este Asiático vino de Malasia, mientras Japón era invitado a asumir el liderazgo dentro del grupo. Japón no respondió

Por otra parte, el hecho de que dentro de cada triángulo de crecimiento exista división del trabajo generada a partir del esquema de los gansos voladores, es una forma útil de reforzar en el ámbito local la especialización laboral para todo Asia Pacífico. Además el establecimiento de estas estructuras permite a los habitantes de las zonas involucradas, experimentar los beneficios de la cercanía geográfica y la afinidad cultural y lingüística existentes entre regiones y poblaciones vecinas. Con los triángulos de crecimiento, se puede decir, se ha gestado una conciencia social a favor de la integración económica regional, que rebasa los límites de la lógica nacionalista sin fomentar las lógicas internacional ni transnacional.

De lo anterior se deduce que los triángulos son favorecidos por APEC, pero pese a su importancia de factor favorable en la integración regional de Asia Pacífico, en ninguna de las reuniones APEC, ni en documento alguno se hace referencia a ellos.

5.5.2. Diáspora China

La aparente razón étnica y cultural de la diáspora china, no es demográfica sino económica, pues este grupo tiene bajo su control un importante porcentaje de la economía en los países de esta región. En la actualidad más de 34 millones de ciudadanos de ANSEA tienen ascendencia china, representando el 6.7% de la población total que habita en los países de ANSEA. Constituyen un poder real en el sistema de interdependencias económicas establecidas en el Sureste asiático, debido a que controlan una parte importante de las economías de los países en donde residen por medio de redes de consaguinidad y origen.

Ejemplos de la importancia económica paralela a la diáspora china son:

probablemente por su relación con EE.UU. y antipatía en la región. El resultado fue un compromiso para que el Comité del Este Asiático se estableciera como un subgrupo dentro del marco de APEC.

- Singapur- Más de tres cuartas partes de su población corresponden a esa etnia.
- Malasia- La población de ascendencia china tiene un poderío económico mayor que su peso demográfico que equivale a un tercio de la población.
- Indonesia- las principales familias de la minoría china (2.5% de la población) controlan la mayor parte de los grandes grupos empresariales. El conglomerado industrial Salim, genera por sí solo un alto porcentaje del PIB indonesio (The Economist_1 al 23 diciembre de 1993).
- Tailandia- 30 empresas vinculadas a la comunidad chino-tailandesa (14% de la población) dominan las actividades económicas más dinámicas del país.
- Filipinas- las compañías pertenecientes a la comunidad china (2% de la población) generan un gran porcentaje de las ventas totales de las empresas (Simpao, 1986; 115).

La importancia de la diáspora china radica en que estas minorías han encabezado movimientos de capitales autóctonos entre los países de ANSEA, impulsando preferentemente el comercio interregional por sobre otras zonas del mundo. Los vínculos de paisanaje propician las redes de trabajo y conexión informal chinas sobreponiéndose a las barreras formales impuestas por el Estado. Por ejemplo, las familias chinas de Singapur han desempeñado un papel muy relevante en la construcción del Triángulo de crecimiento de la zona de Johor y Batam (Kumar en Thant, M. Tang y H. Kakazu, 1994).

Las redes de trabajo chinas han facilitado los flujos de comercio e inversión en la región. Los chinos de ultramar con las altas tasas de ahorro en sus instituciones financieras, aportan capital para la inversión y el crecimiento económico⁹⁰ de las

⁹⁰ Las tasas de ahorro de los chinos de ultramar se encuentran entre las más altas del mundo. Esto se debe a que mantienen proporciones grandes de su capital en los bancos con la finalidad de poder esparcir ampliamente sus inversiones, asegurando que la pérdida de alguna de éstas no dañe severamente sus posiciones financieras. Sus altas tasas de ahorro, generalmente, aseguran que sus bien manejadas instituciones financieras puedan enfrentar, inclusive, los peores periodos económicos (George T. Haley, Chin Tiong Tang y Usha C.V. Haley, 1998; 22-23).

redes, y a través de sus canales de distribución en sus negocios de menudeo ofrecen bienes para satisfacer las necesidades locales.

La importancia de esta etnia en los mercados mundiales no se limita al Sureste asiático. Esto posibilita se hable bien de los productos asiáticos en general, debido a que son empresas con capital de origen chino presentes en varios países, con filiales en diversas partes del mundo, con mano de obra de otras nacionalidades y la tecnología producto del contacto con los países huéspedes. De esta manera, las empresas chinas han fortalecido la división del trabajo regional en Asia Pacífico y han favorecido el intercambio y la producción de tecnologías innovadoras que llevan el sello asiático en el mercado internacional.

Entre las multinacionales en poder de los chinos de ultramar se encuentran:

- Computación: Acer Computers y Creative Technology
- Cerveceras: Asia Brewery y Asia Pacific Breweries
- Farmacéutica: Tigre Medical
- Banca y finanzas: United Overseas Bank, Overseas Chinese Banking Corporation, Hong Kong Leona Bank y Dao Heng Bank
- Hotelera y turística: Shang-ri Hotels
- Química y sintética: Formosa Plastics
- Azucarera: Kuok Brothers⁹¹.

De lo dicho se desprende que a la Diáspora le conviene y promueve el proceso de integración tipo APEC.

5.5.3. Cercanía geográfica

⁹¹ El papel de los chinos de ultramar en el comercio internacional ha ido más allá de las empresas que ellos controlan, han fungido como conducto entre las compañías orientales y algunos de los países ex comunistas de Asia. Por medio de sus contactos con los gobiernos de esos países, y de las redes de conexión chinas, han facilitado situaciones relativas a inversiones occidentales que no hubieran podido llevarse a cabo por cuestiones ideológicas, por ejemplo como el caso de Daimler-Benz en Vietnam, donde el gobierno y la diáspora china de Singapur intercedieron para que se regresara la inversión de esa empresa occidental (Haley et al, 1998; 24).

Tanto el esquema de los “gansos voladores” como los Triángulos de Crecimiento y la interdependencia económica que ambos originaron, fueron posibles por la proximidad geográfica. Es decir, el traspaso del modelo económico pudo darse por compartir un mismo continente con experiencias históricas similares influidas por el contacto geográfico. La instalación de un modelo característico de división del trabajo regional estableciendo empresas subsidiarias en varios países de Asia Pacífico, no se dio entre Asia y Europa por la lejanía entre ambas regiones.

En cambio los países ANSEA+3, sí se encuentran cerca unos de otros manteniendo una marcada interdependencia económica. En el caso de los triángulos de crecimiento, la proximidad geográfica incentivó estas estructuras de interdependencia económica por los beneficios de reducción en los costos de transacción y de transporte. Coincidiendo con los objetivos de APEC.

El foro APEC, en Asia Pacífico, es la forma más distintiva del estilo asiático de hacer política de cooperación multi-gubernamental en términos de países y alcance de los asuntos a tratar. En la reunión con EE.UU. en la Isla Blake, Seattle, en 1993, los líderes de los países APEC adelantaron su propia visión de una comunidad de economías en el Pacífico asiático. En Bogor, Indonesia, en Noviembre de 1994, estos líderes establecieron un número de metas y objetivos específicos bajo los encabezados generales de apertura al comercio libre y la inversión en la región del Pacífico asiático, buscando la expansión y el aceleramiento del comercio mediante programas de facilitación de inversión para una cooperación económica intensificada.

En Osaka, Japón en Noviembre de 1995 el acuerdo fue alcanzado para guiar el logro de la liberalización y facilitación de comercio e inversión. Actualmente, no es claro si los países implementarán esas medidas propuestas en Osaka para la liberalización del comercio, y si lo hacen, no está claro si APEC⁹² se convertirá en un

⁹² En la reunión de Osaka, los participantes también acordaron tomar un grupo de acciones individuales en cada economía para liberalizar y facilitar el comercio y la inversión. Esta es la primera medida de liberalización de comercio que puede ser atribuida directamente al APEC y el primer ejemplo de liberalización concertada a un nivel regional fuera de las negociaciones.

arreglo de comercio regional con sentido discriminatorio. O si sobre una base de Nación Más Favorecida, cada miembro extenderá las reducciones en sus tarifas de fronteras y en otras medidas que ofrecen a todos los países, incluyendo aquellos que están fuera de la organización.

Después del TLCAN, las discusiones APEC han llegado más allá de medidas de control al comercio fronterizo para considerar otras medidas sobre comercio y facilitación de inversión, tales como libre tránsito para personas en viaje de negocios, estándares de armonización comercial, con la posibilidad de implementar la política de cielos abiertos.

También hay otras formas no gubernamentales de enlace en la región. El incremento intra-asiático en la IED ha guiado al desarrollo de redes de producción japonesas y 'chinas de ultramar' en todos los países del Este Asiático. Vehículos privilegiados para esparcir la información de mercado a nuevos productos y nuevas tecnologías de producción.

5.6. Importancia de los Arreglos Regionales

Hasta que grado los arreglos regionales son viables para alcanzar el libre comercio multilateral o están propensos a obstaculizar el comercio dirigido. Desde el punto de vista asiático, este es un asunto crucial, pues mucha de la propiedad de Asia está basada en su éxito comercial.

Al respecto y en apoyo al punto de vista favorable por la integración, se argumenta: primero, que si los países pequeños se organizan por si mismos en grupos reducidos, las negociaciones multilaterales se fraguarán entre grupos en lugar de integrarse individualmente entre 120 o más países particulares. La integración hace más eficientes las negociaciones, o al menos las facilita reduciendo tiempos. Sin

embargo, es más probable que aumente la eficiencia si los grupos ya están organizados en Uniones Aduaneras que superen las Áreas de Libre Comercio (FTA) en las cuales cada miembro tiene sus propias tarifas externas y necesita acudir a negociaciones multilaterales individualmente.

Segundo, bajo ciertas circunstancias, el gobierno de un sólo país no podría ser capaz de obtener apoyo socio-político para la liberación unilateral o multilateral, pero dentro de un contexto regional puede ser capaz de hacerlo. Una vez que la liberalización regional ha tomado lugar, el ambiente económico nacional puede provocar una liberalización más amplia.

Tercero, la expansión progresiva de las agrupaciones regionales guía eventualmente hacia el libre comercio multilateral. Admitir a nuevos países miembros en un grupo regional aumenta su poder de mercado para mejorar los términos de comercio, de esta forma el grupo crece en cantidad de socios y capacidad negociadora frente al mundo.

Los riesgos se inician cuando el grupo asuma fuerza y coloque tarifas prohibitivas a los no miembros en cada etapa del proceso económico. Cuando el grupo alcanza un tamaño o límite macrótico, no puede aceptar nuevos miembros por relación negativa entre monto de beneficios y número de beneficiarios. El grupo tiene un incentivo para rechazar la liberalización multilateral. Si hay más de un grupo inicialmente, las consideraciones estratégicas del neorrealismo entran en acción y, sin cooperación, el libre comercio multilateral es inalcanzable.

En contraste con los tres puntos de vista anteriores surgen tres argumentos que consideran al regionalismo como barrera para alcanzar el libre comercio multilateral. Primero, un FTA puede terminar siendo un instrumento de protección más que de liberalización. Ejemplo: el TLCAN extendió protección a la industria automovilística de EE.UU. en su propio mercado. Bajo un FTA las “reglas de origen” pueden ser manipuladas para incrementar la protección.

Segundo, los grupos regionales tienen un incentivo para elevar las tarifas sobre las importaciones de terceros países en lugar de bajarlas. Un grupo más grande tiene más poder de monopolio que los países individuales en el grupo. Por lo tanto, se

necesita que no haya presunción de que un número pequeño de grupos facilite la liberalización global.

La liberalización siempre tendrá una mejor oportunidad de prevalecer sobre medidas proteccionistas. Sin embargo, con el regionalismo el proceso político de la economía dirigida puede tomar la ruta regional en lugar del camino al libre comercio multilateral. Los hombres de negocios y los burócratas nacionales, después de haber obtenido internacionalmente un acuerdo regional, pueden ignorar el esfuerzo de las transnacionales para negociaciones multilaterales del capital a-nacional.

En este trabajo se mantiene como premisa que el crecimiento del comercio intra-regional es la evidencia socio-económica de la integración de una región sin coincidencia con los límites político-geográficos, fenómeno tangible por su incremento en el Este Asiático después del TLCAN. El crecimiento intra-área del comercio en bienes y servicios, evidencia mayor interdependencia socio-económica. Gran parte de los productos de las empresas regionales son vendidos a otros países en la misma región geográfica, y una porción mayor de las compras de consumo tiene origen regional. La mayor parte de su PIB viene de otros países de la región. Estos desarrollos vinculan las economías más estrechamente, y tienen aplicaciones importantes para la legislación económica a nivel nacional y regional. Los impactos macroeconómicos se transmiten con mayor fuerza a través de economías más interdependientes como EE.UU., Canadá, Japón y los PARI, fundamento para afirmar que en el Este Asiático los procesos e integración comercial y financiera son parte de las reacciones de adecuación y rechazo al TLCAN en la región.

La integración económica es entendida por los economistas como la igualdad de condiciones jurídicas de comercio internacional entre países para el acceso a sus mercados nacionales, en sentido amplio aplica tanto a nivel nacional como a grupos de países o una región económica, e incluso para la economía mundial. Un mercado es integrado cuando en su interior es libre el acceso a los mercados nacionales por exención de impuestos y otras intervenciones del gobierno, y la competencia no está restringida por las diferencias entre países, resultando la ley del precio único en todos los países. Un grupo de países está completamente integrado si todos sus mercados

están integrados. Dada esta definición, una prueba apropiada de integración es la conformidad de los precios nacionales con la ley de un precio.

La convergencia de precios entre países resulta de la eliminación de barreras para el comercio internacional en mercancías y recursos. La liberación del comercio es una política que contribuye hacia la convergencia, aplicada a bienes, servicios y factores de producción.

La integración económica trae mayor interdependencia. Sin embargo, es útil distinguir interdependencia económica de integración económica. Dos o más economías marcan su interdependencia por el volumen de comercio entre ellas. El grado de integración es proporcional a la liberalización de los mercados, por ejemplo, Australia y Nueva Zelanda, aunque la porción del total de su comercio en bienes fue menor al 10% en 1993. Esto es porque la ventaja comparativa de los dos países reside principalmente en el comercio con otros países. La interdependencia de un grupo de países puede tener un alto nivel de comercio intra-área sin por ello estar integrados, como fue el caso de los países de la Comunidad Europea antes del desarrollo de la UE.

En los productos básicos, un conjunto integrado de mercados es suficiente en el suministro de mercancías y servicios.

La integración en los mercados de capital expande o reduce los riesgos de los mercados globales en los países. En los mercados nacionales de capital los inversionistas internacionales desestabilizan los mercados de bienes y de intercambio monetario, aportando o retirando capitales en un juego estratégico de probabilidades. La información comparativa sobre tasas de ganancias solo está disponible para bienes productivos en forma de estudios cualitativos de mercados con mayor integración. Desafortunadamente, no hay evidencia relacionada a las ganancias de mercado, información generada por, y disponible para, uso exclusivo de inversionistas anónimos en los mercados nacionales de capital especulativo.

El Este de Asia se distingue de otras regiones por ser más interdependiente, sin preferencias regionales discriminatorias en el comercio, en las fronteras, y en los flujos

de inversiones; armonizando sus tasas de impuestos, leyes de negocios, y tasas de intercambio dentro de la región. De hecho, la liberalización no preferencial de productos básicos y factores de comercio han habilitado a estos países a incrementar la intensidad de su comercio con países fuera de la región.

Las debilidades del Este asiático en el comercio, en las estructuras industriales, en el sistema de intercambio monetario extranjero, restringen seriamente el proceso de cooperación económica regional. Esto no solo los hace incapaces de adaptarse a la nueva estructura de competencia regional, sino que también probablemente los lleve a una crisis.

La integración económica en Europa Occidental ha experimentado un largo proceso de desarrollo. Tomó casi 10 años desde la comunidad del carbón y del acero al establecimiento del Mercado Común Europeo y treinta años de la comunidad europea a la UE. Transcurrió menos tiempo para la formación del TLCAN que incluyó solo tres países y necesitó 5 años del CUFTA a su instauración hace 12 años. Comparado con Norte América y Europa Occidental, las diferencias en los niveles de desarrollo económico en el Este de Asia son más sobresalientes. De esta manera, el desarrollo económico de los países asiáticos, con su gran diversidad en política, sociedad, razas y cultura, depende en gran medida de los mercados externos. Para la perspectiva neorrealista occidental, si el Este asiático no es capaz de copiar los patrones de la UE y el TLCAN eliminando aranceles entre ellos mismos como primer paso y estableciendo una región de libre comercio o una alianza arancelaria cerca del mundo exterior como segundo paso, su evolución comercial no es predecible, pues el desarrollo económico del área en sus formatos típicos de vinculación regional apunta hacia un sistema único jurídico y monetario.

Entre los nuevos acuerdos regionales de tipo plurilateral, destaca el proceso ANSEA+3, que reúne a los diez países de la ANSEA con las tres grandes naciones del noreste asiático (China, Corea del Sur y Japón). Ese proceso se constituyó en 1997 y, hasta la fecha, su logro más notable ha sido la Iniciativa de Chiang Mai (mayo de 2000). En Chiang Mai (Tailandia), los bancos centrales de los países participantes acordaron como política monetaria, crear un fondo común de reservas en divisas para

poner a disposición de los países afectados por ataques especulativos contra sus monedas y se comprometieron a intercambiar información sobre los movimientos de capital a corto plazo, creando así un sistema de alerta anticipada para prevenir crisis financieras, a despecho las firmas calificadoras avaladas por el FMI y el BM.

Sin embargo el proceso ANSEA+3 va mucho más allá: tiene como objetivo de política jurídica expresado en la cumbre de Phnom Penh de noviembre de 2002, la creación progresiva de un Área de Libre Comercio de Asia Oriental (EAFTA en sus siglas en inglés), con un paso intermedio que podría ser el de transformar la cumbre anual de jefes de Estado y de gobierno de ANSEA+3 en cumbre de Asia oriental (East Asia Summit).

Conviene recordar que ya en 1990 el primer ministro de Malasia, Mahathir Mohamad, propuso la creación de un grupo económico del Este de Asia, propuesta que fue entonces rechazada por EEUU y sus aliados en la zona (Japón y Corea del Sur).

Esa propuesta surgió de la suspicacia de Malasia frente al foro transpacífico de la APEC, cuya agenda consideraba que estaba dominada por los intereses particulares de EEUU. Pese a que con el tiempo, suavizó su idea para convertirla en un East Asian Economic Caucus (EAEC), simple foro de discusiones rechazado por EE.UU. y Japón. En la propuesta malaya de principios de los años noventa estaba pues el embrión del proceso ANSEA+3.

Un segundo gran acuerdo regional plurilateral es el alcanzado en 2002 entre ANSEA⁹³ y China⁹⁴ para formar una área de libre comercio en 2010 entre China y los

⁹³En el 2002 los países miembros establecieron el Área del Libre Comercio de la ANSEA (AFTA) en este mismo año las 5 naciones fundadores y Brunei, redujeron básicamente aranceles del 5 al 0 % de todos los productos regionales que se comercializan dentro del área con excepción de algunos países, a fin de lograr el libre comercio en el área. Respecto a la inversión se mantiene la política de liberalizar la inversión, básicamente en todos los giros con metas anuales definidas. Asimismo se han definido las metas anuales en general y se han ido abriendo y liberalizando el comercio y las inversiones de los cuatro nuevos países miembros en forma paulatina; en el caso de Vietnam para el 2003, Laos y Myanmar para el 2005 y Camboya para el 2007. Los casos de excepción de la reducción de aranceles son sumamente limitados, ya que se trata de productos involucrados con la seguridad nacional y la seguridad pública, por lo que la reducción arancelaria aplica a más del 85% del monto del comercio en el área. En 1998 se arribó al "Acuerdo del marco regional de la inversión de la ANSEA" en la Conferencia Ministerial de Economía con cuatro objetivos: (I) Fomento a la inversión dentro y fuera del

seis primeros miembros de la ANSEA y en 2015 entre China y los cuatro últimos miembros de la ANSEA (Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya). Por el momento, China ha otorgado ya un trato arancelario preferente a sus importaciones procedentes de esos cuatro países, trato que hará extensivo a toda la ANSEA en 2007. El resultado del proceso será un área de libre comercio en una zona que hoy tiene 1.700 millones de habitantes, un producto bruto conjunto de dos billones de dólares y un comercio exterior de 1,23 billones de dólares.

El área ANSEA-China resulta de interés para ambas partes. Para China, porque reduciría su déficit comercial con el sudeste asiático, y para ANSEA disminuiría su dependencia de los mercados de EE.UU, la UE y Japón atrayendo inversión extranjera orientada para exportaciones hacia el pujante mercado chino. Por ejemplo, Filipinas o Malasia destinan hoy más de la mitad de sus exportaciones hacia EE.UU. y la UE, proporción que desean reducir por tratarse de mercados poco dinámicos y proclives a tendencias proteccionistas.

Una tercera iniciativa plurilateral es el proyecto de acuerdo de libre comercio entre Japón y la ANSEA, en fase de estudio desde finales de 2003. También están en estudio dos proyectos importantes más: ANSEA-Corea del Sur y ANSEA-India, que afecta a un país de Asia meridional.

área (II) Fomento a la realización de un esfuerzo conjunto para que ANSEA represente un área atractiva para la inversión (III) Fortalecimiento de la competitividad de la economía de la ANSEA (IV) Reducción de reglas y condiciones que obstaculizan la inversión en el área. Asimismo, se puede mencionar las siguientes características: los programas de cooperación para el fomento de inversión están elaborados dentro y fuera del área, así como la liberalización del comercio por cada uno de los países miembros, se fijó la meta de aplicar el Principio del Trato Nacional a los inversionistas de otros países miembros de la organización para el año 2003 a excepción de algunos giros, e incluso se pretende aplicar dicho Trato a los inversionistas de todos los países para el año 2020. Asimismo, se liberará la inversión de las naciones miembros en todas las industrias para el año 2010 y se pretende extender esta política a todos los países para el año 2020. También cabe mencionar el libre tránsito del capital, la mano de obra calificada así como de los especialistas dentro del área.

[Fuente: página de Internet del Ministerio de Relaciones Exteriores:
<http://www.mofa.go.jp/mofa/area/ANSEA/index.html>]

⁹⁴ En materia de comercio e inversión una de las problemáticas comunes entre ANSEA y China es la protección de los derechos de propiedad intelectual. La situación actual en China, de acuerdo con una encuesta de JETRO (*Organización del Comercio Exterior de Japón, 2001*) realizada a 3,265 empresas japonesas en noviembre de 2001; el 54% de las empresas encuestadas manifestaron daños por productos de imitación. Por eso, las acciones para lograr la protección de los derechos de propiedad intelectual son problemáticas que China debe solucionar en materia de comercio e inversiones.

En cuanto a los acuerdos bilaterales, están firmadas, en fase de negociación, o estudio, varias iniciativas que relacionan entre sí a países de la zona asiática, vgr.: Japón-Singapur (2002), China-Hong Kong-Macao (2003), Japón-Corea del Sur, Japón- Taiwán, Japón-Tailandia, Japón-Indonesia, Japón-Filipinas, Corea del Sur-Singapur, Corea del Sur-Tailandia; además de otras con países de Oceanía o América Latina (Singapur-Australia, Singapur-Nueva Zelanda, Japón-México, Corea del Sur-Chile, Tailandia-Australia, etc.).

5.7. Japón y los Acuerdos de Integración Post – Tlcan

Como ya estaba planteado, Japón estuvo practicando sus políticas comerciales externas dentro del marco de no-discriminación y el multi-lateralismo como Nación Más Favorecida hasta la entrada en vigor del TLCAN. Los cambios en su política empezaron hace seis años, por pérdida de confianza en la OMC por su fracaso en la ronda de Seattle en 1999, y desgaste del APEC para la liberalización comercial. Japón dentro de APEC se vio incapaz para tomar iniciativas como país desarrollado, para bajar sus tarifas fronterizas y de actuar como ejemplo para las naciones en desarrollo. Japón no mostró su liderazgo en el esquema de liberalización voluntaria temprana sectorial al mantener las tarifas en dos de sus sectores. La recesión económica global a principios de los años noventa causó que sus exportaciones disminuyeran, el alto sentimiento proteccionista de Japón hace difíciles las iniciativas. También comenzó a sentirse amenazado de perder su poder en el escenario internacional con la entrada de China en la OMC y el desarrollo competitivo de las naciones vecinas industrializadas durante la última década.

El cambio en la política comercial de Japón incluye tanto al esquema multilateral como los TLC bilaterales. Esta política ha sido publicada en uno de los periódicos económicos más prominentes de Japón: el **Nihon Keizai Shinbun**, por la Organización de Comercio Exterior de Japón, explicando los beneficios de los TLC's. Estos artículos periodísticos fueron publicados semanalmente desde la primavera del 2001, en previo al anuncio oficial del primer TLC entre Japón y Singapur en Noviembre del 2001.

En esos artículos se señalan 2 razones para el incremento de TLCs en el mundo reciente: la tardanza en las negociaciones de la OMC y las dificultades observadas en Seattle en 1999 para la apertura de la nueva ronda de negociaciones. Opinión que expresa la lógica a-nacionalista de los capitales.

Japón hizo cambios en su política para formar TLCs propios con varios países, incluyendo México, Corea del Sur y Chile. Japón ha estado estudiando activamente las posibilidades de los TLCs reconociendo que son la segunda mejor opción después de las negociaciones multilaterales para alcanzar la globalización de libre comercio.

El Acuerdo de Sociedad Económica Japón-Singapur, fue el primer TLC de Japón propuesto por el Primer Ministro de Singapur en diciembre de 1999 durante su visita a Tokio. Desde entonces, los dos países investigan sus posibilidades de unión con un grupo compuesto por representantes industriales, de los gobiernos y la Academia. Algunas de las razones de Japón para firmar este TLC fueron:

- a) Aprovechar la baja comercialización de los productos agrícolas de Singapur, sector débil en la producción de Japón
- b) Singapur representaba la entrada de Japón al AFTA. Para Japón, que nunca antes había firmado un TLC fuera del marco GATT / OMC, vio que estaba haciendo un “amigo” en la comunidad internacional.
- c) Otro motivo fue reforzar una reforma nacional y una reforma estructural propia.

Los dos países firmaron el Acuerdo de Sociedad Económica Japón-Singapur en enero del 2002. Este TLC es reconocido por los dos países como de la “nueva era”, pues su amplio enfoque elimina las tarifas sobre productos comerciales, servicios, tecnología y cooperación humana.

El TLC trans-regional de Japón con el hemisferio occidental lo ha firmado con México. El Ministro del exterior de Japón en su momento anunció que México y Corea del Sur eran las prioridades para los TLCs japoneses. El interés de Japón⁹⁵ en México se debe a su membresía en el TLCAN y su vasta relación comercial con economías importantes como la UE.

México tiene TLCs con varias regiones del mundo y su TLC firmado en el 2000 con la Unión Europea causó un leve sentimiento de amenaza para Japón, aparentemente aislado en la red de TLCs del Mundo. México es muy atractivo para Japón por sus fuertes lazos en el TLCAN, y sus nexos comerciales con la mayoría de las naciones de América del Sur.

⁹⁵ Japón ve a México de una manera similar a como vio a Singapur; como una entrada a los beneficios del TLCAN y otros acuerdos comerciales que tiene el país. La posibilidad de una relación comercial bilateral entre Japón y México había sido sugerida antes, pero los pasos formales no fueron dados sino hasta 1997, cuando el Presidente Zedillo visitó Japón. Desde entonces, la política exterior japonesa ha cambiado de dirección hacia un TLC, y cuando el presidente Fox visitó Japón en Junio del 2001, los dos líderes estuvieron de acuerdo en empezar a reunir un grupo de estudio sobre la viabilidad de un TLC para fortalecer los lazos económicos de ambos países. El reporte final del TLC Japón-México, por el grupo de estudio colectivo, fue publicado en Julio del 2002, y está a favor del TLC entre los dos países, y técnicamente se llama Acuerdo de Asociación Económica (AAE) que entro en vigor el día 1 de abril de 2005.

5.8. Factores del nuevo regionalismo.

Los factores del nuevo regionalismo en Asia oriental pueden enumerarse de la siguiente manera:

.- La cada vez mayor integración económica entre los países de Asia oriental

La integración económica en Asia oriental ha progresado mucho en los últimos años, tal y como reflejan las estadísticas de comercio e inversiones entre los países de la zona.

Con datos de la OMC, los intercambios comerciales de Asia son cada vez más intra-regionales, dividida para su análisis en Asia oriental, Asia meridional y Oceanía (clasificación empleada por la OMC, representada por Asia oriental pues Asia meridional y Oceanía juntas no llegan a la décima parte de las exportaciones totales de Asia). Entre 1990 y 2000 la importancia de Asia como destino de las exportaciones asiáticas aumentó 42% al 49%, mientras disminuyeron las destinadas a América del Norte (del 28% a 26%) y a la UE (del 19% al 16%). En cuanto a las inversiones directas en Asia oriental, el 40% procede ya de otros países de la región. Una quinta parte de la inversión japonesa en el extranjero se destina a Asia oriental, China se ha convertido en el primer destino de las inversiones directas coreanas, y los principales inversores en los países de Indochina son otros países del sudeste asiático (Malasia o Tailandia) o economías del noreste asiático (Taiwan, Japón y Corea del Sur).

.- La voluntad de formar bloques comerciales en otras partes del mundo.

Hay recelo en Asia Oriental por la consolidación del TLCAN, por la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), por la profundización y ampliación de la UE. La razón principal reside en las prácticas proteccionistas de Europa y

EE.UU. que restringen sus importaciones de productos agrícolas y de acero, así como sus procedimientos mercantilistas vía subsidios agrícolas e incluso industriales (por ejemplo en aeronáutica) que hacen temer a los exportadores asiáticos un acceso cada vez más difícil a los mercados occidentales. Las nuevas tendencias regionalistas en Asia oriental son reflejo de la existencia, en la economía mundial, de grandes bloques en buena medida introvertidos y rivales.

.- Las graves crisis financieras que sacudieron a varios países de la región en 1997-98.

Las crisis asiáticas mostraron una gran capacidad de contagio regional y fueron afrontadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), sobre la base de un diagnóstico equivocado y también, al menos durante un tiempo, con una “cura” basada en una receta equivocada. La reacción de los países asiáticos fue, en primera instancia, la de proponer, como hizo Japón, la creación de un Fondo Monetario Asiático (FMA), lo que fue descartado inmediatamente por EEUU y el FMI.

En ausencia de ese organismo regional, se constituyeron medidas endógenas de protección para evitar, en la medida de lo posible, la recurrencia de crisis y, en el caso de que estallaran, para limitar su contagio regional. Por ejemplo, en la cumbre de ANSEA+3 de Brunei en 2001 se propuso la constitución de un mecanismo regional de auto-defensa en materia de cooperación financiera.

.- La profunda crisis de la APEC

El Foro de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) fue creado en 1989 y está formado en la actualidad por 21 países y territorios de las dos orillas del océano Pacífico. Por la parte asiática, son miembros de APEC Japón, Corea del Sur, los seis primeros países de la ANSEA (Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia), China, Hong Kong, Taiwan y Vietnam. Por la parte americana, son miembros de APEC Canadá, EE.UU.,

México, Perú y Chile. También forman parte de APEC Australia, Nueva Zelanda, Rusia y Papúa Nueva Guinea. Los tres objetivos principales o pilares de la APEC son:

1. La liberalización del comercio: la creación de una área transpacífica de libre comercio para 2010 en el caso de los países desarrollados y 2020 en el de los países en desarrollo.
2. La facilitación de los negocios de comercio e inversiones.
3. Y la cooperación económica y técnica: el programa ECOTECH.

En todas las cumbres de jefes de Estado y de gobierno de la APEC, pero especialmente en las seis últimas (Kuala Lumpur en 1998, Auckland en 1999, Brunei en 2000, Shanghai en 2001, México en 2002 y Bangkok en 2003), se han registrado dos grandes enfoques contrapuestos: el anglosajón, dirigido por EEUU, partidario de desarrollar prioritariamente la liberalización económica y de crear un organismo más formalizado, y el asiático, más interesado en la cooperación económica valiéndose de un organismo informal o laxo. Además, hoy existe una grave crisis programática de la APEC, ya que el pilar de cooperación económica y técnica (ECOTECH) no se ha aprovechado y desarrollado suficientemente, mientras que las medidas (voluntarias) de liberalización comercial y de facilitación de los negocios se aprueban año tras año de manera ritual, pero sin que exista un compromiso claro de llevarlas adelante. Por añadidura, la falta de progreso en la agenda económica de APEC se ha visto potenciada por la introducción impositiva de nuevos temas en el Foro, como, por ejemplo, la lucha internacional contra el terrorismo en las cumbres de Shanghai, México y Bangkok.

Muchos analistas y algunos gobiernos asiáticos consideran que la APEC puede estar condenada ya a la irrelevancia, lo que es a la vez causa y efecto de las nuevas iniciativas regionales en Asia.

.- La insatisfacción de los países asiáticos por la lenta liberalización comercial multilateral llevada a cabo bajo los auspicios de la OMC.

El fracaso de la cumbre de Seattle de 1999 fortaleció las iniciativas regionales. Tras el fracaso de la cumbre de Cancún de 2003, las perspectivas de una exitosa liberalización comercial multilateral no son precisamente boyantes. En particular, la incapacidad de la OMC para combatir el proteccionismo agrícola de los países desarrollados y sus nuevas tendencias restrictivas en algunos productos industriales es observada con frustración por muchos gobiernos asiáticos, que empiezan a buscar caminos alternativos para fomentar sus intercambios comerciales. Es más, los nuevos temas que se han incluido o que se pretenden incluir en la agenda de la OMC, a saber: normas laborales y medioambientales, políticas de competencia, derechos de propiedad intelectual, etc., no son del agrado de muchos países asiáticos, que temen razonablemente que no sean más que un mero disfraz para encubrir medidas proteccionistas en los países.

.- La creciente competencia entre China y otras economías de la región, en particular las de la ANSEA

Los países del sudeste asiático temen que la competitividad de los productos chinos les desplace de mercados terceros, especialmente tras el ingreso de China en la OMC, entre 1990 y 2000 el aumento de las exportaciones de China (15% de media anual) ha sido bastante mayor que el de las ventas al exterior de la ANSEA (11%).

Se preocupan también porque las inversiones extranjeras se desvían hacia el poderoso vecino septentrional, en 2001 la IED en China ascendió a más de 46.000 millones de dólares, mientras que la dirigida a la ANSEA fue de sólo 13.300 millones. Apenas unos años antes, la situación era muy diferente.

Entre 1990-95 la IED en China ascendió a 19.400 millones de dólares de media anual mientras que la recibida por los hoy diez países de la ANSEA fue sólo ligeramente inferior (16.900 millones). Los países de ANSEA han reaccionado ante esa situación con una abierta defensa del proceso de liberalización de los

intercambios comerciales entre ANSEA y China, lo que les podría asegurar, al menos, el acceso de sus exportadores al pujante mercado interior chino y quizá también garantizarles un incremento de las inversiones extranjeras orientadas a la exportación hacia China.

En un futuro, la organización de la cooperación económica regional del Este asiático probablemente será voluntaria, similar a APEC. Será construida con bases de regionalismo abierto y flexibilidad hacia la diversidad en el Este asiático. Las reuniones informales entre los líderes de China, Japón, Corea y ANSEA han hecho contribuciones positivas para coordinar las posturas particulares de los países del Este asiático, y elevar su posición en la negociación con APEC y el Foro asiático-europeo. Por lo tanto, tal cooperación tiende a consolidarse y fortalecerse más.

Aunque es todavía muy difícil establecer un área de libre comercio en el Este asiático a través de acuerdos institucionales, ya existen fuerzas económicas para establecer una sub-región de libre comercio entre economías asiáticas. Mientras tal acuerdo institucional de libre comercio no practique discriminación contra otras economías del Este asiático, jugará un papel positivo en la promoción de la cooperación económica regional en el Este asiático. Las naciones relativamente desarrolladas serán las más beneficiadas, cuando la liberalización del comercio bilateral o multilateral y la facilidad de inversión sean promovidos a través de acuerdos institucionales. De acuerdo con cálculos de académicos de Corea del Sur, si la República de Corea y Japón eliminan sus tarifas fronterizas, el déficit de la República de Corea en su comercio con Japón crecerá en \$ 7.1 billones de dólares. Para que cualquier organización de cooperación económica regional alcance efectividad real, es necesario que las naciones desarrolladas hagan un compromiso mayor con respecto a la entrada de mercado, inversión extranjera, y transferencia de tecnología. Japón tomaría medidas sustanciosas para reajustar su política económica regional y abrir su mercado nacional. Lo que se enfatiza aquí es la presencia de confianza mutua como base para la cooperación económica. Japón deberá hacer esfuerzos en la esfera política y económica para ganar confianza de otros países asiáticos.

CONCLUSIÓN

Los esfuerzos de Cooperación Regional además de beneficios comerciales, cohesión política, y armonización social en un nivel informal, aportan a sus miembros colaboración internacional para llevar a cabo esfuerzos de liberalización unilateral, o liberarlos de presiones diplomáticas externas que intentan reforzar decisiones políticamente difíciles, concernientes al comercio y a las relaciones económicas⁹⁶ con países no socios.

Las nuevas formas de cooperación regional y sub-regional en Asia pueden ser vistas, como uno de los medios empleados para facilitar la colocación de recursos a escala regional fuera del control de BM y FMI, para mejorar la competitividad global de la región.

Ha habido un rápido desarrollo económico entre los países asiáticos en años recientes, especialmente en los noventas. Varias formas de cooperación se han perfeccionado, incluyendo arreglos formales e informales a nivel sub-regional, y algunos de estos han involucrado acciones de los gobiernos y del sector privado. La cooperación se ha extendido más allá de las relaciones comerciales para cubrir problemas ambientales, intereses comunes de infraestructura, desarrollo de recursos y capacidad económica en las partes menos desarrolladas de algunos países.

A mediados de los noventas, cuando se instalaba el TLCAN, la cooperación económica entre países asiáticos estaba ganando un impulso considerable, actualmente ha tomado una variedad de formas, desde acuerdos regionales formales entre grupos de países asiáticos, hasta arreglos menos formales pero innovadores de nivel sub-regional, con objetivos pragmáticos altamente enfocados abarcando países dentro y fuera de Asia. Una de las características más importantes es que no están

⁹⁶ Dentro de los países, la cooperación regional y particularmente la sub-regional sirve para promover el desarrollo regional. De esta forma puede alcanzarse un mayor control y protección de la migración de mano de obra, se pueden mediar los efectos de los cambios ambientales transfronterizos, y apaciguar las preocupaciones de seguridad, dentro y entre la región. De la misma manera, el poder de negociación en los foros multinacionales puede ser mejorado, de hecho, a través de la cooperación regional, el conjunto puede llegar a ser mayor que la suma de sus partes.

hechos para obtener provecho de los participantes discriminando a terceros sino que tienen la intención de ser creadores de comercio más que desviadores. De hecho, en años recientes, muchos países en Asia, aún aquellos incluidos en arreglos formales o no-formales, han continuado haciendo reducciones unilaterales en tarifas y otras barreras comerciales. De esta manera, la expansión de la cooperación económica se centra firmemente en el contexto de una política más amplia de apertura para el resto del mundo, política que ha pagado grandes dividendos en términos de crecimiento y afluencia de IED para aquellos países asiáticos que la han adoptado en el pasado.

Esto significa, adopción de políticas orientadas hacia este fin, especialmente relativas a la apertura para comercio e intercambio con el resto del mundo, que darán lugar a cambios estructurales en la economía, sobre todo mediante las ventajas comparativas, como mayor preparación de los recursos humanos, receptividad para los cambios tecnológicos e incorporación y generación de nuevos conocimientos.

Es más probable alcanzar estas nuevas estructuras político-económicas con la apertura comercial que con las tendencias al proteccionismo interno. El intercambio internacional de bienes y servicios hace disponibles bienes y servicios como intermediarios y para consumo final. Tal intercambio tiene efectos profundos sobre la estructura y funcionamiento de mercados, pues cambia las ventajas comparativas con el tiempo. El incremento en el acceso a mercados nacionales para productores de otros países obliga a la competencia en los mercados locales, incrementa la especialización, hace más receptivos a los productores para la adquisición de nueva tecnología y, en general, hace a los mercados cada vez más sensibles a cambios en los productos y métodos de producción en la economía global. Complementando la expansión del comercio en bienes y servicios entre los países asiáticos y con el resto del mundo.

El flujo de capital hacia dentro de la región también se ha incrementado. Muchas importaciones y exportaciones de bienes y servicios están asociadas directamente con el PIB. El PIB ha ayudado a las tendencias de exportación de los países asiáticos, especialmente aquellos en el Este de Asia, mediante el mejoramiento del acceso a los mercados, bajando sus costos de producción, incrementado su acceso a nueva

tecnología y facilitando su especialización en segmentos rentables y en crecimiento de mercados para manufacturas y servicios. Si bien el TLCAN no ha sido directamente la causa de estos cambios económicos en el Este Asiático, sin embargo si ha sido un factor determinante para que los mismos se aceleraran en la forma como se han dado.

Al grado que las nuevas formas de cooperación regional y sub-regional en Asia pueden ser vistas, como uno de los medios empleados para facilitar la colocación de recursos a escala regional fuera del BM y FMI, para mejorar la competitividad global de la región.

Capítulo 6

Análisis comparativo de la incidencia del TLCAN en Japón, China y Corea del Sur

6.1.- Introducción

Este último capítulo es sobre el análisis de tres tipos de economía diferentes y a la vez próximas, que parten de supuestos distintos y de tres realidades sociales, culturales y demográficas que tampoco son demasiado comparables, pero que conforman, junto con otros países y sociedades, un área geográfica y económica sujeto de este estudio.

Los tres países elegidos para este estudio son: Japón, China y Corea del Sur. Y las variables que se emplean, así como los indicadores utilizados, son los mismos en los tres casos para establecer unas conclusiones que si, con toda seguridad, son diferentes para cada uno de los países, configuran un cuadro relacional útil para el propósito que nos hemos fijado y los objetivos que se han planteado.

6.2.- Incidencia del TLCAN en Japón.

6.2.1 Antecedentes.

La historia del Japón es la historia de la independencia y de la capacidad de evolución. Habiendo quedado al margen de la rapiña colonizadora europea y estadounidense, tuvo la capacidad para pasar, en sólo décadas, de una economía feudal correspondiente a la Edad Media europea, a un modelo de país desarrollado, se ha situado, en la actualidad, en el cuarto puesto entre todos los grupos económicos del mundo, y llegó a estar en el segundo.

La historia moderna del Japón nace en 1867 con una revolución cortesana que permitió al emperador retomar el poder en detrimento del último shogun, una especie de válido hereditario al cual unos años antes el comodoro Perry, de la Marina EE.UU, obligó por la fuerza a tener comercio internacional con EE.UU.

En 1890 se establece la primera Constitución acompañada por las primeras concentraciones de capital. Japón se alineó con los occidentales que atacaban a China para establecer bases comerciales e introducir sus mercancías (opio especialmente) En recompensa, occidente le concedió Formosa (Taiwan) y las islas Pescadores. Por su intervención frente a los boxers chinos, Gran Bretaña en 1902, dejó a Japón manos libres en Manchuria. En 1905 Japón enfrentó a la expansión rusa, la flota del zar fue derrotada por el almirante Togo, y para 1910 Japón era ya una de las cinco potencias mundiales.

El 99% de su población es autóctona, el pequeño porcentaje restante esta constituido por coreanos, chinos y aimas, descendientes de los primeros pobladores de las islas. Japón es una sociedad urbana industrializada y más de tres cuartos de su población vive en áreas metropolitanas.

En épocas recientes la economía japonesa se ha expandido rápidamente. En 1993, el PIB anual japonés era el 2º del mundo, detrás de EE.UU.. Antes y durante la II Guerra Mundial, la economía japonesa era controlada por una docena de familias ricas llamadas colectivamente los "Zaibatsu". En 1945 y 1946 esta poderosa unión de familias fue disuelta por la ocupación de autoridades aliadas.

La industria japonesa sufrió grandes daños en la II Guerra Mundial. Japón emprendió la reconstrucción del país resultando la modernización de sus manufacturas. Brindaron mayor énfasis a las industrias química, petroquímica, y de maquinaria pesada. Para mediados de 1950, habían sobrepasado los niveles previstos. Para 1990, Japón era líder mundial en la fabricación de acero, automóviles y equipo electrónico, productos químicos y producción de energía.

El Banco de Japón, establecido en 1882, es el Banco central y actúa como agente fiscal general para el gobierno.

El comercio exterior es fundamental para la economía japonesa porque el mercado interno no alcanza para absorber la manufactura de bienes producidos por la industria japonesa.

La Constitución que entró en vigor el 3 de mayo de 1947 estipula que el poder supremo reside en el pueblo y que el Emperador es un mero símbolo de la nación. La independencia con respecto al poder legislativo, al ejecutivo y al judicial está reconocida. El pueblo elige a la Dieta, que es el cuerpo legislativo y representa la fuente de poder más importante. Tiene además el derecho de opinar en la elección de los jueces de la Corte Suprema de Justicia. Cualquier ciudadano mayor de veinte años, sea hombre o mujer, tiene derecho de voto en las elecciones legislativas para la Dieta, así como para las gubernativas y cualesquiera otras elecciones locales.

La economía de Japón es un floreciente complejo de industria, comercio, finanzas, agricultura y todos los demás elementos de una estructura económica moderna. La economía de la nación se encuentra en una avanzada etapa de industrialización, conseguida mediante una sociedad de conocimiento y redes de transporte altamente desarrolladas.

La agricultura y la pesca han desempeñado un papel importante en la economía japonesa. La industria ha evolucionado paralelamente a la modernización de Japón llevando agricultores a las ciudades.

Las áreas rurales cercanas a las ciudades se han convertido en zonas residenciales. Actualmente el modo de vida y el régimen alimentario en Japón se han occidentalizado, productos alimenticios son importados de muchas partes del mundo, sobre todo de los EE.UU.. Siendo un país insular, la pesca ha proporcionado para los japoneses su principal fuente de proteínas. La moderna pesca industrial, sigue siendo una actividad importante. La ganadería está expandiéndose, pero aún importa grandes cantidades de carne. Japón es un país esencialmente importador de materia prima y exportador de productos manufacturados.

Cada año deben importarse aproximadamente nueve mil toneladas de mineral de hierro, para fabricar coches, barcos etc. La industria de transformación es el centro de la actividad industrial del Japón. Las máquinas herramientas, máquinas de coser, automóviles, barcos, máquinas fotográficas y relojes son los principales productos de ésta industria.

La parte más importante de la industria de transformación es la fabricación de automóviles. Japón es el segundo productor mundial de automotores.

Antes de presentar el tema de este apartado, es necesario establecer los indicadores de la economía japoneses referidos a los últimos datos.

De acuerdo con la literatura especializada, la crisis económica larvada desde años anteriores, estalló en 2002. Una de las economías más fuertes del mundo (Japón produce el 12 por ciento del PIB Mundial) entraba en recesión después de haber crecido a un ritmo impresionante durante cuatro décadas. Si desde 1992 la economía crecía en promedio sólo un uno por ciento anual, para 2002 era de -0,3.

La principal causa de la crisis fue la devaluación de activos, propiedades y terrenos, como resultado final de la "economía de burbuja". En 1990, la totalidad de las propiedades del centro de Tokio costaban más que todo el territorio del Estado de California (EE.UU.). La imprevista caída de precios provocó la baja del valor de las propiedades. La pirámide se derrumbó y ahora las instituciones financieras acumulan un total de 600 mil millones de dólares en deudas irrecuperables, cifra oficial que algunos centros de investigación privados han elevado hasta el nivel de un billón de dólares.

Las quiebras empresariales registradas en Japón en 2002 fueron 19,441, lo que representa un aumento del 1.9 por ciento respecto al año 2001. La producción de bienes y servicios se retrajo al mismo nivel de 1985. Los expertos esperaban para el 2002 una mayor crisis: mayor desempleo, hundimiento del consumo y de los valores bursátiles, muchos de ellos en manos de los bancos que acumulan la multimillonaria cifra de créditos impagados. Pero este panorama cambió en apenas dos años.

Pese a algunas noticias catastrofistas aparecidas durante los primeros meses del año en muchos medios de comunicación occidentales, lo cierto es que la economía de Japón registró una recuperación importante en 2004 (el PIB creció el 2,7%, tras aumentar el 1,4% en 2003). La cifra de 2004 es similar a la de España, Bélgica o Canadá, que no son precisamente países en recesión.

Esa elevada cifra (la mayor desde 1996) es aún más notable si se tienen en cuenta la recesión del segundo y tercer trimestres del año (la cuarta desde 1991) y el estancamiento del conjunto de los tres últimos trimestres. La recuperación ha estado basada en las exportaciones, que crecieron un 14.3% durante el año, así como, aunque en menor medida, en la inversión privada no residencial, que aumentó un 5.9%.

El aumento de las exportaciones ha sido sustancial, pese a la apreciación del yen (cuya cotización alcanzó un máximo de los últimos cinco años a mediados de enero de 2005), explicable por el rápido crecimiento de las ventas a Asia Oriental (25.5%), a la UE (21.8%) e incluso a EE.UU. (9.8%). El crecimiento de la inversión privada, aproximado al 6% en los dos últimos años, refleja los resultados de la reestructuración empresarial así como el aumento de beneficios vinculados al auge exportador.

Por el contrario, el consumo privado, que supone más de la mitad del PIB, siguió deprimido, al crecer apenas el 1,5%, aunque con cierta mejoría respecto de 2003 (año en que aumentó solamente el 0,2%), por condiciones más favorables del empleo.

Continuó la caída de los precios de bienes y activos (salvo los bursátiles). El índice de precios al consumo (IPC) disminuyó en 2004 por séptimo año consecutivo. Con todo, el IPC subyacente (esto es, el que excluye los precios de los alimentos frescos) se redujo sólo el 0,1% en 2004, un porcentaje inferior al de las caídas de 2003 (0.2%) y de (0.8%) en 2001 y 2002, indicando que las tensiones deflacionistas están menguando lentamente. En todo caso, el fuerte aumento de los precios del petróleo y de otras materias primas durante 2004 no ha permitido a Japón salir de su espiral deflacionista. Es más, continuó la caída de los precios del suelo, por decimotercer año consecutivo, aunque a un ritmo menor que en los últimos años. Por el contrario, el índice Nikkei de la bolsa de Tokio creció de 8.595 en 2002 a 10.676 en 2003 y a 11.488 en 2004, tras dos años de caída.

Si bien el crecimiento de la demanda interna fue moderada en el 2002 y siguió siéndolo en el primer semestre del 2003; el consumo privado aumentó en 1,4% el 2002 y en menor medida el 2003. La debilidad del consumo privado está asociada al

hecho de que los hogares enfrentan una tasa de desempleo creciente, que se sitúa a comienzos del 2003 en un 5.5% , y por otra parte una disminución del poder de compra debido a una baja en los salarios reales de 1,4% para el 2002, con un desarrollo laboral precario (uno de cada 5 asalariados tenía empleo temporal a fines del 2002). Por el lado de la inversión, ésta continúa disminuyendo aunque moderadamente. El motor de esta economía fue el crecimiento en sus exportaciones, alrededor del 8% en 2003. La expansión del resto de los países del Asia, particularmente de China, constituyó para Japón un “balón” de oxígeno que mantendría a esta economía creciendo al 1% en 2003.

En 2005, según los especialistas la notable recuperación en curso de la economía japonesa, a todas luces más prometedora que otras recientes (1996 y 2000), está, sin embargo, sujeta a riesgos considerables, relacionados con fenómenos posibles durante este año: crecimiento más lento del consumo privado, apreciación adicional del yen, mayor volatilidad de los precios del petróleo y desaceleración importante del crecimiento en China convertida en el primer socio comercial de Japón en 2004, por delante de EEUU.

Japón es la cuarta potencia mundial económica, tras los EE.UU., la Unión Europea y China. Los sectores estratégicos de la economía japonesa son los productos manufacturados y la tecnología, sobre todo vehículos, artículos electrónicos e industria del acero. Sin embargo la agricultura en Japón es ineficaz, según los estándares actuales, y recibe muchos subsidios del estado.

El sector de las finanzas está desarrollándose debido en gran parte a su moneda, que es la tercera con mayor función cambiaria luego del Dólar estadounidense y del Euro.

6.2.2 Integración de la economía japonesa en el Asia Pacífico:

El modelo de capitalismo Asiático se estructura en los siguientes imaginarios:

.- Política orientada hacia el exterior, con fuertes restricciones en el interior.

.- Economía controlada y orientada por el Estado.

.- Estructura social familiar y comunitaria.

.- Control por minorías elitistas, de la política, de la economía estratégica, y del propio poder gubernamental.

Al término de la II Guerra Mundial comenzó en Asia la reestructuración económica debido al panorama internacional del momento. Puede dividirse la zona en función de cuatro componentes importantes, que aparentan una representación piramidal; primero como punta de esta pirámide está el papel que juega los EE.UU. desde el Japón de la post-guerra; segundo la función promotora de Japón entre los países de Asia Pacífico; tercero la inclusión de los Países de Reciente Industrialización (New Industrialized Countries) y de algunos integrantes de la ANSEA o segunda generación de Países de Reciente Industrialización; y cuarto, China que hasta el momento ha funcionado como un elemento exterior a la pirámide de las influencias económicas, aunque su papel ha cambiado en los últimos años.

Al producirse un crecimiento en el sector manufacturero de la región, se crearon nuevas relaciones de interdependencia industrial enfatizando una nueva división del trabajo, básicamente dirigida por Japón presidiendo la Inversión Extranjera Directa (IED).

EE.UU. tiene un papel primordial en la zona, ya que además de haber provocado e impulsado el crecimiento del mercado japonés, invierte grandes cantidades de IED en estos países; absorbiendo, junto con la Unión Europea, la mayor parte de las exportaciones de la de los países asiáticos. Las asimetrías entre EE.UU. y los países asiáticos son enormes y ningún país, incluso Japón, podría sustituir el mercado que posee EE.UU..

Japón, es el país más industrializado de Asia. Cuando el mercado japonés comenzó su expansionismo, necesitó abastecerse de materias primas requiriendo de

países proveedores y países transformadores, impulsando así el crecimiento de economías periféricas.

La crisis de Japón, iniciada en el segundo semestre de 1991, fue condición sine qua non para consolidar los "milagros asiáticos", pero también sirvió de telón de fondo para una crisis asiática, aún no superada.

Japón se diferencia del resto de Asia por su industrialización y fuentes de capital, además ha tratado de reducir sus importaciones y aumentar sus exportaciones a la Unión Europea y fundamentalmente a los EE.UU..

El fenómeno *endaka* o encarecimiento del yen, una de las consecuencias del resquebrajamiento del sistema monetario internacional nacido en Bretton Woods al fin de la guerra, ha sido también el impulsor del re-despegue de la industria japonesa, que huyendo de los altos costos de producción interna se instala en otros lugares de la Región.

La reevaluación del Yen con respecto al Dólar, generó dos efectos importantes en la internacionalización de las corporaciones japonesas, valorizando sus activos e incrementando sus factores productivos, obligándolas a re-localizar la mayoría de sus plantas japonesas beneficiando a países periféricos.

Dadas las especiales condiciones estructurales de la economía asiática en general, Japón ha logrado diversificar sus fuentes de abastecimiento de manera regional, pero ha fracasado en evitar su dependencia de mercado con los EE.UU..

Las relaciones económicas entre Japón y EE.UU. se caracterizan por el alto grado de vulnerabilidad del primero, y el alto grado de sensibilidad del segundo. Según un politólogo japonés, las empresas japonesas tienen una mayor competitividad dentro de un marco de libre comercio. Esto hace que la sensibilidad de EE.UU. sea mayor que la de Japón. Sin embargo, de ocurrir algún "desorden" (como las fricciones económicas) entre ambos países, el precio que Japón debe pagar es alto porque no sólo puede perder en parte su acceso al mercado estadounidense, sino que debe buscar mercados alternativos para sus exportaciones y asegurar el abastecimiento de materias primas y productos agrícolas. Debido a estas razones, EE.UU. puede reducir su sensibilidad cambiando su política comercial de libre

comercio a una de tipo proteccionista. Para Japón, esto ocasiona un aumento de su vulnerabilidad hacia EE.UU. (Sato, 1997; 117).

Esta opinión ignora el proceso evolutivo del sistema monetario mundial que exige se desliguen las balanzas comerciales entre los estados de cualquier sistema monetario nacionalista, generando presiones ascendentes contra el dólar, en riesgo de no proteger su valor internacional (fondos de reserva de cada país) representado con la producción de bienes en la economía americana.

A mediados de la década de los cincuenta del pasado Siglo, la producción industrial había superado los niveles anteriores a la guerra; el crecimiento industrial alcanzó el 9,4% anual durante el periodo comprendido entre 1965 y 1980; y durante el periodo de 1980 a 1988 descendió al 6,7%. A mediados de la década de los noventa, Japón era el principal país constructor de barcos del mundo y se encontraba entre los productores más destacados de productos eléctricos y electrónicos, acero y vehículos de motor. La producción de acero crudo en el mismo periodo era de unos 109,7 millones de toneladas; y la producción de hierro en lingotes, de 80 millones de toneladas. La industria nipona también producía 9,8 millones de turismos, 7,6 millones de camiones y grúas, 47,7 millones de relojes, 28,2 millones de vídeos, 14,3 millones de televisores en color, 18 millones de cámaras de 35 mm, 6,1 millones de hornos microondas, 5,2 millones de refrigeradores, 4,3 millones de faxes, 2,6 millones de ordenadores, 2,3 millones de copadoras y otros muchos aparatos eléctricos y electrónicos para el hogar y para el trabajo.

5.1.3 Japón y los Países Asiáticos Recientemente Industrializados

Las economías de esta región se basaron en una producción que, de alguna manera, se mostró independiente a las condiciones de los países a los que se les vendía. Todo esto debido al impulso aportado por Japón, que creó una división del trabajo, por producción industrial, de servicios y de manufacturas.

Sin duda el crecimiento del Área Asia Pacífico fue mucho más rápido que el que se alcanzó en Europa o el mismo EE.UU..

Las corporaciones de los PARI aprovecharon la ocasión y la experiencia nipona: pasaron con rapidez de la producción de bienes de consumo inmediato, con bajo contenido de valor agregado, a la de bienes de consumo duradero y de capital con alto contenido de valor agregado. Al igual que los japoneses en su momento, las empresas PARI supieron aprovecharse de la tecnología de sus socios.

Debido a esto y al hecho que las inversiones japonesas en IED lograron un impulso sin precedentes en la economía asiática, estos países (los NIC's) tuvieron un gran crecimiento industrial que, a la postre, ocasionó se desplazaran los procesos productivos a los NIC's de segunda generación porque la manufactura en estos países era más viable.

En los años noventa la inversión extranjera en la región de Asia, comienza a manifestarse como un fenómeno nuevo y diferente. Los capitales ingresaban de manera silenciosa a los países, gracias a las triangulaciones de off-shore y hedge funds desde bancos desregulados en paraísos fiscales del caribe (Saint Thomas y Cayman, islas bajo protección política americana y británica, respectivamente) convirtiéndose en capital especulativo foráneo o golondrino que se generó por encima de los ingresos disponibles, creando un desequilibrio, generando el efecto dragón, lo cual ha ocasionado que últimamente haya sido fuertemente criticado el FMI por admitir ese sistema triangulado de inversiones sin marco jurídico internacional.

Las inversiones japonesas en los NIC's¹ se basaron más en el sector terciario de la economía, lo que ocasionó que los capitales se movieran a los NIC's 2 de segunda generación a partir de 1988, principalmente a Malasia y Tailandia y posteriormente a Indonesia y Filipinas; sin embargo a diferencia de los NIC's de primera generación donde se invirtió en el sector terciario, para los NIC's de segunda generación se invirtió en el sector manufacturero. Esto sin duda repercute de manera distinta, ya que no se alcanzarían tasas de crecimiento similar entre los primeros y los segundos porque la inversión, al ser canalizada a las manufacturas, ocasiona que no se tenga el mismo crecimiento económico que cuando se invierte en la industria directamente o en el sector servicios.

El crecimiento del sector manufacturero en las economías de la zona ha conducido a nuevas relaciones de interdependencia industrial que acentúan la división regional del trabajo, donde Japón y los NIC's de primera generación se encargan de la producción de tecnología y la industrialización, mientras que los NIC's de segunda generación se concentran en la manufactura de las materias primas.

Algunos analistas consideran que la zona económica del Pacífico asiático *"ha adquirido una configuración que la identifica como un centro industrial masivo"* que funciona bajo la égida de los capitales japoneses.

Tales factores se reflejan en la balanza comercial de unos con otros ya que Malasia, Tailandia, Indonesia, y Filipinas, se ven en la necesidad de importar mucho más creando un mayor déficit, que no poseen ni Japón, ni los NIC's¹, ni el resto de los países industrializados recientemente.

En todo caso, una diferencia profunda entre las estrategias de industrialización seguidas por los PARI y las puestas en práctica por los países de la ANSEA, radica en que los primeros fueron un tanto liberales con las empresas extranjeras mientras que los segundos han buscado que estas utilicen mayor proporción de recursos producidos localmente.

Dadas las circunstancias del orden mundial y regional que se vive en Asia, por múltiples cuestiones los NIC's 2 han optado por considera tres políticas comerciales.

Las instituciones de la Cuenca del Pacífico no deben violentar los acuerdos regionales o subregionales existentes.

La cooperación multilateral se acepta sólo en la medida en que resulte más ventajosa que la bilateral

La cooperación en el marco de la Cuenca del Pacífico debe procurar disminuir la dependencia entre los miembros de los diversos organismos.

La Cooperación Económica para Asia y el Pacífico (APEC) ha jugado un papel muy importante en el desenvolvimiento de los NIC's 2 o países de la ANSEA.

Existen tres aspectos importantes del crecimiento de los NIC's.

Primero, a estos países importadores de petróleo, el deterioro de sus intercambios con relación a los precios del crudo en 1973 y 1979 no frenó su crecimiento, a diferencia de otros países en vías de desarrollo

Segundo, su crecimiento ha estado basado en este sistema regional de exportaciones, mostrando una base sólida, capaz de soportar problemas económicos mundiales, a principios de 1980 su crecimiento se vio ligeramente disminuido, aunque sus exportaciones llegaron a superar en balanza comercial a grandes países como Suiza, EE.UU. Brasil o la República Federal Alemana.

Por último, el crecimiento asiático fue por mucho superior al de otros países, en especial de E.U. como la tabla siguiente lo demuestra:

Tabla 6.1

Crecimiento anual del PIB

Región o País	1965-1980	1980-1990	1990-1994
Este de Asia	7.3	7.8	9.4
EE.UU.	2.7	3.3	2.5

6.2.3 El TLCAN en Japón.

La recepción del TLCAN en el Área Asia Pacífico debe entenderse dentro de las periódicas crisis que han afectado a la Región en las últimas décadas del siglo XX, y que obligaron, entre otras acciones, a la intervención del Fondo Monetario Internacional, por cierto sobre la base de un diagnóstico erróneo que trajo pésimas consecuencias a la economía regional. Ante las crisis, la primera reacción de los países asiáticos fue proponer, siguiendo una idea japonesa, la creación de un Fondo Monetario Asiático (FMA) y la adopción de una serie de medidas internas de protección para evitar, en la medida de lo posible, la recurrencia de la crisis y limitar su contagio regional.

En este contexto, el impacto del TLCAN en el Japón ha significado una revitalización del comercio entre este país y los miembros originales del Tratado. En cualquier caso, el control que ejerce EE.UU tanto sobre su comercio bilateral, como sobre los países que integran el TLCAN, y sobre la economía de la Región Asia Pacífico, obliga a Japón, hasta hace poco la mayor economía de la misma, a avanzar cautelosamente.

Desde hace unos seis años, existe una nueva perspectiva sobre el Área de Asia Pacífico que trata de crear nuevos organismos coordinadores. También es cierto que el despegue de China como una de las máximas economías del mundo, ha relegado a Japón a un segundo lugar en la zona.

Es muy posible que se desarrollen más acuerdos comerciales bilaterales de los que hasta el momento se han producido entre países de la zona, dentro de marcos más generales establecidos regionalmente para la potenciación del Área de Libre Comercio del Noreste de Asia, formada básicamente por Japón, China y Corea del Sur.

Todo ello tiene antecedentes en los años ochenta cuando se acrecentó una fricción económica debido al excesivo déficit en la balanza comercial Japón-EE.UU. a favor del lado japonés. Para remediar la situación, EE.UU. presionó políticamente a Japón consiguiendo, en primer lugar, que éste le abriera las puertas parcialmente a

algunos productos agrícolas. Posteriormente, Japón "*auto-controló*" o redujo sus exportaciones, especialmente de vehículos motorizados, al mercado estadounidense. A pesar de este tipo de medidas, en 1985 la tercera parte del déficit comercial total de EE.UU. provenía de su comercio con Japón. En ese mismo año, EE.UU. dejó de ser país acreedor para convertirse en el mayor país deudor del mundo.

Al entrar a la segunda mitad de esa década, EE.UU. siguió presionando para liberalizar otras exportaciones japonesas, tales como productos siderúrgicos y semiconductores, finalmente aceptados condicionadamente por Japón. Asimismo, en la agenda bilateral de ambos países se discutía la cotización del yen, la estructura de la economía japonesa, y el aislamiento del mercado japonés. Sin embargo, el "*auto-control*" de las exportaciones japonesas hacia EE.UU., la apertura parcial de ciertos sectores del mercado japonés y las negociaciones entre ambos países no fueron suficientes para solucionar la fricción económica consecuente al déficit comercial.

Respecto a México, mientras la economía japonesa estaba en pleno auge con una participación de los bancos japoneses en la deuda externa mexicana estimada en el 10.5%, el gobierno de México anunció en 1982 que no podría continuar con el pago del servicio de su deuda. En América Latina y el Caribe, los bancos japoneses y estadounidenses poseían, respectivamente, una sexta y una tercera parte de la deuda externa (Stallings, 1990; 4). A pesar de esta diferencia, Japón dio apoyo financiero a América Latina por mediación del gobierno estadounidense. Como lo apunta un analista, ese paquete japonés de ayuda financiera se justificó en sus vínculos de poder con EE.UU. y no en sus relaciones con América Latina. México fue el primer país latino americano que negoció su deuda y recibió ayuda financiera de Japón merced a sus relaciones económicas con EE.UU. (Orr, 1990; 97-98).

El problema estaba en la compleja interdependencia de la primera y segunda potencias económicas mundiales de aquel tiempo, causa de sus incesantes fricciones económicas, que impidieron a Japón negociar o dialogar directamente con el gobierno estadounidense para disminuir su pretendida vulnerabilidad ante la desconfianza

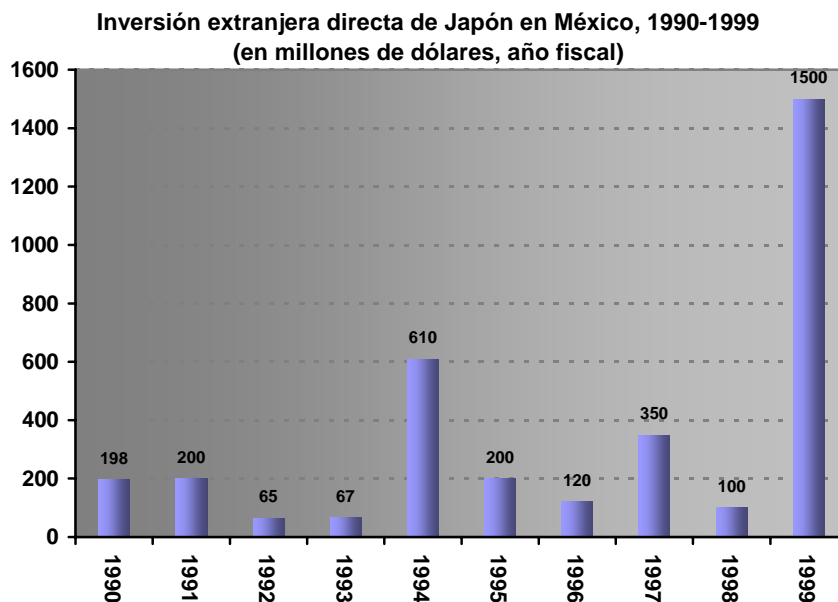
hacia un futuro TLC entre México y EE.UU.. En consecuencia, Japón buscó acercarse más a México, la parte débil del tratado.

Para fomentar esta nueva relación entre Japón y México, en 1990, ambos gobiernos crearon un mecanismo institucional llamado "*Comisión México-Japón Siglo XXI*". Dos meses después de su firma, las autoridades comerciales de México y EE.UU., en un comunicado conjunto, recomendaron a sus respectivos presidentes se iniciaran negociaciones formales para un TLC. Poco después, Canadá mostró interés por participar en lo que sería conocido como el TLCAN entre EE.UU., México y Canadá.

Con respecto a la relación bilateral que sería recomendable entre México y Japón, el informe final de la comisión mencionaba que: "*(el TLCAN) tendrá un impacto importante en las relaciones mexicano-japonesas. La liberalización del movimiento de productos, capitales y servicios en la región de América del Norte hará necesario que México y Japón tomen en cuenta las influencias directas e indirectas que sus respectivos vínculos con EE.UU. y Canadá habrán de ejercer, tanto sobre sus propias economías como sobre su relación bilateral...La estrategia de México para relacionarse con sus vecinos del norte deberá considerar las relaciones entre Japón y el conjunto de la región norteamericana*" (Solana, 1994; 273). No hubo inconvenientes para que esta relación bilateral fuera aceptada por ambos gobiernos.

La Federación Japonesa de Organizaciones Económicas (*Keidanren*) en 1992, hizo una solicitud a su gobierno para que los países miembros del futuro TLCAN recibieran una revisión del GATT. Después de tomar esta medida, el sector privado japonés confiaba que un cambio de gobierno en EE.UU. no afectara la ratificación del TLC. Para las empresas japonesas fue motivo de preocupación el "*carácter discriminatorio*" manifestado en la preferencia dada a determinados productos y países dentro del calendario del TCLAN para la reducción de barreras arancelarias, y la parcialidad en las reglas de origen que exigían el aumento del contenido local en el sector automotriz, entre otras razones.

Grafico 6.1



Fuente: *The White Paper on Foreign Direct Investment*, varios años y estadísticas del Ministerio de Finanzas, Japón

Fuente: *The White Paper on Foreign Direct Investment*, varios años y estadísticas del Ministerio de Finanzas, Japón.

La IED de Japón en México, tras dos años de baja seguidos, en 1997 se recupera con un monto sólo por debajo del registrado en 1994. Pero en 1998 experimenta una brusca bajada, mientras que en 1999 registró una cifra récord sobrepasando el total acumulado en el período 1994 -1998. Esto ubicó a Japón, en 1999, como el tercer inversionista en México después de EE.UU. y la Unión Europea. Al comparar el total acumulado de IED entre enero de 1994 y abril de 2000, las empresas con capital japonés han realizado inversiones equivalentes al 4,7% de la IED total materializada en ese lapso, mientras que EE.UU. posee el 60,6% y la UE el 21,2% de la misma (según datos de la SECOFI). Durante este período, la inversión japonesa se concentró en el sector manufacturero, y especialmente en el área automotriz.

En síntesis, la reacción del sector privado japonés no fue inmediata a la entrada en vigencia del TLCAN. Con respecto a la IED de Japón en México, se observó una fluctuación brusca durante los años noventa y un ascenso continuado a fines de la misma década.

Japón se ubicó como el tercer país inversionista después de EE.UU. y la Unión Europea. Por otro lado, aunque la relación comercial bilateral presentó cambios en la composición de las exportaciones mexicanas hacia Japón, este país sólo absorbió el 0,56% del total de las exportaciones de México en 2000.

La política de México hacia Japón ha buscado un incremento de las inversiones japonesas y las exportaciones mexicanas en Japón. Esto requiere una participación activa del sector privado japonés en México.

Visto desde la perspectiva mexicana, Japón ha tenido un papel preponderante en el desarrollo de los mercados emergentes de Asia y por ello tiene el potencial para aumentar sus inversiones en México e importar más productos mexicanos. Si el sector privado japonés tuviera una participación más activa en el mercado mexicano, Japón podría convertirse en un elemento que disminuyera la dependencia económica de México con respecto a EE.UU.. No obstante, alcanzar este objetivo no es tarea fácil, aun después de generarse una mayor iniciativa e interés dentro del sector privado japonés.

6.3. Incidencia del TLCAN en China.

6.3.1. Antecedentes

La historia moderna de la economía China nace a partir de 1949, cuando la fundación de la República Popular cambió la estructura política y social del país. Hasta aquel momento China era como un gigante extremadamente pobre y débil, con un volumen de producción que en los años de mayor rendimiento no superaba los 150 millones de toneladas de cereales, 849.000 toneladas de algodón, 445.000 toneladas

de hilo de algodón, 2,790 millones de metros de telas, 61.88 millones de toneladas de carbón, 6,000 millones de kw/h de electricidad.

Durante los primeros 30 años de la China comunista, el Gobierno aplicó un modelo de economía planificada. Las fábricas producían según el plan estatal, las zonas rurales cultivaban según el plan estatal y los departamentos comerciales se surtían y vendían mercancías según el plan estatal. De forma unificada, los departamentos de planificación establecían las variedades, las cantidades y los precios de todos los artículos. Semejante estructura permitió que la economía china se desarrollara a pasos firmes, de manera planificada y con metas claras. Sin embargo, limitó la vitalidad propia y la velocidad de desarrollo de la economía independiente, sin contar los costos sociales y humanos que representó.

A finales de los setentas, conscientes de las diferencias entre China y el resto del mundo en cuanto a la economía y a la velocidad de desarrollo de la misma, los dirigentes chinos tomaron la importante decisión de reformar la estructura económica de las décadas precedentes.

A partir de 1979, la estructura política de China, si bien no sufrió una transformación ideológica en profundidad, sí se adaptó a una nueva realidad económica. Las reformas puestas en marcha a partir de este año, han contribuido al crecimiento de la economía nacional con una gran rapidez. Ya entrados al siglo XXI, la economía china continúa creciendo de manera firme. En 2002, el Producto Interno Bruto (PIB) superó los 10 billones de yuanes, a un ritmo del 8%, ritmo que se mantiene en el 2004.

Aunque el sector estatal continúa empleando al grueso de la fuerza laboral industrial en el acero, textil y minería, la nueva estructura activada con nuevas inversiones de capital transnacional permite que los logros reales de la industria se los lleven las empresas privadas y de propiedad extranjera.

El país se ha convertido es un enorme híbrido económico y político. Sus dirigentes continúan en función de un sistema político "comunista". Pero cada vez hablan menos de "socialismo", mientras relajan su ideología para convertir la sobrepoblación en una economía de mano de obra barata para el capitalismo global.

Un híbrido ideológico es una contradicción político-económica, y desde la perspectiva capitalista, China no se convertirá en una potencia económica si no concurren dos factores. Primero, debe anexionarse Taiwán confrontando a EEUU, la actual superpotencia imperialista. Si China consigue su objetivo geopolítico, pueden surgir fuerzas reaccionarias en China apoyadas por EEUU para exigir la disolución política del gobierno socialista como ataque final contra la actual economía china.

Esa es la contradicción política para China bajo el capitalismo mundial. La otra es económica e interna, si se desmantela el sector estatal, se colapsa un modelo de administración pública regulador de la vida económica y social para millones de mineros, trabajadores del acero y la ingeniería. La teoría neorrealista sólo prevé aumentos en las desigualdades de ingresos y riqueza, como ocurre inevitablemente en cualquier desarrollo capitalista. También se intensificarán los resentimientos y los antagonismos si el actual modelo empresarial sigue abusando del exceso de mano de obra china con salarios de esclavitud.

La reforma, en 1978, comenzó por las zonas rurales, donde se aplicó un sistema de responsabilidad contractual basado en la familia, con ingresos en función del rendimiento. Los campesinos volvieron a ser propietarios de sus tierras, pudiendo organizar a voluntad la producción agrícola, disponer con libertad de sus productos y decidir qué y cuánto cultivar. Se les concedieron más alternativas en la gestión de los productos agrícolas, suprimiendo las adquisiciones unificadas y las ocupaciones secundarias asignadas, liberalizando los precios de la mayoría de esos productos; se suprimieron muchas medidas restrictivas, permitiendo que los campesinos se dedicaran a diversas actividades y a la administración de empresas rurales. Todo esto estimuló enérgicamente el entusiasmo de los campesinos en la producción.

En 1984, la reforma de la estructura económica se extendió a las ciudades.

En 1992, sobre la base de los experimentos efectuados, el Gobierno chino definió en términos aún más claros el rumbo del desarrollo de la reforma, esto es, el establecimiento de una estructura de economía de mercado socialista. Según los

documentos que el Gobierno chino ha publicado, la reforma de la estructura económica implica:

- 1.- Persistir en la política cuya economía es guiada por la propiedad pública.
- 2.- Cambiar el mecanismo de gestión en las empresas de propiedad estatal mediante una estructura empresarial moderna, acomodada a las exigencias de la economía de mercado.
- 3.- Fundar un sistema abierto y unificado de mercados nacionales para hacer realidad la integración de los mercados urbano/rural, nacional e internacional.
- 4.- Fomentar una distribución optimizada de los recursos
- 5.-Cambiar las funciones del gobierno en la administración de la economía, estableciendo un sistema mejor de regulación y control macroeconómicos, donde se consideren los medios indirectos como lo principal.
- 6.- Establecer un régimen de distribución de los ingresos, en el que prime el principio de *“a cada cual según su trabajo”*, se priorice la eficacia, la equidad sea la regla, se estimule a algunas zonas y personas para seguir el camino de prosperidad conjunta.
- 7.- Proporcionar a los habitantes tanto urbanos como rurales la seguridad social correspondiente a las circunstancias nacionales.
- 8.- Promover el desarrollo económico y la estabilidad social.

En 1997, el Gobierno chino anunció que el sector no público es un factor importante de la economía socialista, estimulando al capital, a la tecnología y a otros elementos de la producción a participar en la distribución de los beneficios. Para probar que la reforma de la estructura económica había avanzado a grandes pasos.

En 2002, la reforma continuó avanzando de manera ordenada en los distintos terrenos y consiguió notables resultados. En la China actual, la estructura de economía de mercado socialista ya está preliminarmente constituida, la función básica del mercado en la distribución de recursos se ha fortalecido evidentemente y el sistema de regulación y control macroeconómicos mejora día a día; ya se ha conseguido una reconfiguración política inicial en la cual la economía de propiedad pública es el cuerpo principal y se desarrolla en conjunto con la individual, la privada y

otros elementos globales de la economía no pública; la modalidad de crecimiento se está transformando del tipo extensivo al intensivo. En 2010, China tendrá establecida una estructura de economía de mercado socialista comparativamente perfecta, que alcanzará una relativa madurez antes de 2020.

6.3.2 Integración de la economía china en el Asia Pacifico

La transición de China ha sido accidentada, pero el país avanza. Iniciada en 1978, ha evolucionado de la planificación central estatizada a una economía orientada hacia el mercado. La liberalización del mercado abrió a China hacia el mundo exterior. El incremento de oportunidades en los sectores no estatales ha generado nuevas ideas y dinamizado a la sociedad civil que se ha beneficiado con el fin de la agricultura comunal, la expansión del comercio exterior y una mayor competencia. Mientras más actividad económica hay al margen del sector estatal, mayor responsabilidad para buscar formas de enriquecimiento.

El mercado y las instituciones que lo sostienen siguen reglas tanto formales como informales. Las reglas informales de conducta cínica que están detrás del libre mercado, son completamente diferentes de las reglas de conducta oprimida orientadas hacia la obediencia bajo la planificación central. Zhang Shuguang (1996: 5), economista en el Unirule Institute en Beijing, uno de los primeros centros de estudios de políticas públicas privados de China, dice:

La economía obligatoria y la economía de mercado pertenecen a ideologías totalmente diferentes y a éticas diferentes... La economía planificada está basada en una idea de una sociedad ideal y en la hermosa imaginación, pero la implementación obligatoria ha sido la única manera en que puede ser alcanzada. En dicho sistema, el individuo no es más que un tornillo en una máquina, el cual es el Estado, y pierde toda su originalidad y creatividad. La ética básica que se requiere en tal sistema es la obediencia. En el sistema de mercado, el cual es el resultado del desarrollo continuo del intercambio en términos iguales y de la división del trabajo, la lógica fundamental es la libre

escogencia y la igualdad de condiciones de los individuos. La ética correspondiente en [el] sistema de mercado es el respeto mutuo, el beneficio mutuo, y el crédito mutuo.

Cuando finalizamos el año 2005, la economía china parece estar lejos de una situación de crisis. El crecimiento económico todavía está próximo al 9% (si creemos las cifras del gobierno, las privadas son mayores) y las exportaciones siguen en aumento. Pero las contradicciones permanecen.

La vieja preocupación era que China no creciera lo suficientemente rápido para proporcionar empleos a los cientos de millones que viven en el campo desesperados y con una pobreza miserable. La nueva preocupación es que en China han sobre invertido capitales con lógica a-nacionalista en equipamiento de capital y fábricas para producir a costos de esclavitud todas las mercancías baratas que inundan los países imperialistas occidentales. Cualquier ralentización de la economía capitalista mundial dejaría a China con una enorme deuda que afectaría a todas las economías globalizadas.

Esta crisis hipotética admite un escenario con dos oportunidades ideales para la economía mundial: la instalación de un sistema monetario mundial, y la creación internacional de su aparato jurídico con códigos y tribunales.

China se distingue del resto de los países asiáticos por ser comunista y por tener condiciones comerciales distintas al resto de los países asiáticos, otro factor que la distingue es la influencia que tiene y tuvo en algunos países asiáticos como Corea, Japón entre otros.

Por otra parte, el desarrollo contemporáneo de su economía está agudizando el tradicional contraste entre la región sur, más desarrollada y orientada al comercio, con la región norte, dominada por la burocracia estatal. A fines de los años 80, se estimaba que el 44% de la producción industrial provenía de empresas estatales en el sur, y un 8% de empresas privadas extranjera (o sea, la proporción entre las producciones respectivas era de 5.5 a 1). En el norte, las cifras correspondientes eran de 58% y 2%, respectivamente (una proporción de 29 a 1).

Como lo indicó recientemente Liu Ji, vicepresidente de la Academia China de Ciencias Sociales, "*Las únicas personas en China que todavía se apegan a la idea de la planificación centralizada son marxistas dogmáticos fosilizados.*" Aún así, la mentalidad de planificación es difícil de romper—tanto en Oriente como en Occidente. Resulta muy tentador para los "*mejores y más inteligentes*" el imaginarse que ellos pueden mejorar la labor de la "*mano invisible*" del mercado. Pero los mercados libres no pueden ser planificados; éstos emergen espontáneamente conforme cambian las preferencias de los consumidores y la tecnología, y requieren de derechos de propiedad privada bien definidos y de la libertad de contrato. Aunque su atención unilateral provoque la actual crisis mundial de concentración sin redistribución, ignorando que el proceso económico se da por duplos complementarios de necesidad/satisfactor y justicia/libertad, respectivamente.

La incompatibilidad entre la planificación gubernamental y las fuerzas del libre mercado amenaza al futuro de China. El vigor del sector no-estatal, responsable de más del 70% del valor de la producción industrial, está impulsando a la República Popular al siglo XXI, pero el fosilizado sector estatal—manejado por planificadores estatales—actúa como una carga para el desarrollo. La "*estrategia de desarrollo orientada hacia la industria pesada,*" reminiscencia de los días de la planificación central estilo soviética, todavía se encuentra arraigada en la conciencia colectiva de la clase gobernante de China (Lin et al. 1996: 218).

Sin mercados de capitales libres y propiedad privada difundida, las decisiones de inversión siguen siendo resoluciones políticas. La corrupción y el *rent seeking* continuarán en China mientras las decisiones económicas sean tomadas por el gobierno y no por los mercados.

Cuando el gobierno mantiene las tasas de interés a niveles artificialmente bajos, la política—no los precios—determina quién obtiene el escaso capital en circulación de mercado. La gente se vuelve más dependiente del gobierno perdiendo su previsión y libertad. Además, un control conduce al otro, de tal manera que cuando un gobierno se aleja de los principios del libre mercado, tiende a ir más y más hacia el "*camino de servidumbre.*" (Mises, 1998). La reforma a medias genera tensiones: la

rigidez del viejo sistema planificador contrasta con la elasticidad del mercado. En China, las viejas instituciones les están dando paso a nuevas, pero no tan rápidamente como para eliminar la *"incompatibilidad institucional."*

La reforma política y la reforma económica se presentan necesariamente inseparables. Para despolitizar la vida económica, China necesita cambios constitucionales y una nueva manera de pensar. El académico chino Jixuan Hu (1991: 44) escribe, *"Al establecer un grupo mínimo de limitantes y permitirle a la creatividad humana trabajar libremente, podemos crear una mejor sociedad sin tener que diseñarla en detalle. Esta no es una idea nueva, es la idea del derecho, la idea de la constitución."* Sin embargo, aceptar dicha idea significa entender y aceptar la noción del orden espontáneo y del principio de la no-intervención como bases para la vida económica, social y política.

Sin embargo en el segundo semestre de 2003, empezó el fenómeno de sobrecalentamiento, sobre todo en el aumento de la inversión en activos fijos que llegó al 24 % en aquel entonces y, luego, alcanzó el 43 % en el primer trimestre de 2004. Además, la moneda en sentido lato (circulante) ha venido aumentando a partir de 1998 y a una tasa anual de 2 %. Si el banco central no hubiera tomado algunas medidas, el aumento de la moneda en sentido lato habría sido superior al 20 % en 2003.

Lo cual no implica una actitud optimista respecto a la posibilidad de un "aterrizaje blando" de la economía china, que diluiría los efectos de un sobrecalentamiento y, especialmente, de una crisis, por lo menos una crisis coyuntural, ya que una generalizada a nivel mundial, incluso sólo regional en el Área Asia Pacífico, repercutiría muy negativamente en China.

La razón por la cual tuvo lugar el sobrecalentamiento en la economía china reside en la inversión ineficiente. La inversión total de China representó el 42 % del PIB en 2002 y aproximadamente el 46 % en 2003, mientras que esa proporción es generalmente 10 % en EEUU. Aunque el aumento del PIB de la India es similar al de China, su inversión representa solamente el 24 % de su PIB. La calidad del

crecimiento económico de China es relativamente flojo, lo que produce el siguiente fenómeno: cuando el aumento del PIB de China llega al 8 %, tiene lugar rápidamente el sobrecalentamiento económico. Y es el porcentaje que se da como oficial para el 2005.

6.3.3. El TLCAN en China.

Es discutible que el TLCAN signifique una ventaja competitiva para China, o que haya incidido en su desarrollo económico. Más parece que la velocidad de su desarrollo económico superó cualquier ventaja proporcionada por un pacto comercial o el impacto del mismo en su economía.

China está dentro de un marco económico más global, toda una Región que se interrelaciona con ella y potencia su desarrollo, y es muy probablemente que aún sin el Área Asia Pacífico también se hubiese desarrollado.

El impacto chino ha sido mayor dentro de los países que originariamente formaban el TLCAN, que a la inversa. Para México la “amenaza china” se ha materializado, pues las exportaciones mexicanas hacia EE.UU comenzaron a retroceder marcadamente en 2001, mientras que las provenientes de China se dispararon en sentido contrario consolidándolo en el segundo puesto en la lista de los principales socios comerciales de EE.UU. arrebatándoselo a México.

Al año siguiente (2002) las exportaciones de México hacia EE.UU. alcanzaron los 134,000 millones de dólares, lo que representó 1,940 millones de dólares menos que en 2000, mientras que las exportaciones de China a EAU. se dispararon a 125.000 millones de dólares para colocarse en el nivel más cercano del volumen de exportaciones mexicanas hacia EE.UU.

Si se analiza detenidamente el período 2000-2002, se puede comprobar que las ventas brutas totales de China hacia EE.UU., crecieron un 11.9%, mientras que las mexicanas retrocedieron un 0.42%. En los primeros nueve meses de 2003, EE.UU.

compró 109,000 millones de dólares a China y sólo 102.000 millones de dólares a México.

Este proceso sigue aumentando en favor de China.

Esta pérdida de competitividad de México puede sobrevenir de dos tipos de fenómenos: primero, aquellos que están íntimamente relacionados con incumplimientos a compromisos del TLCAN por parte de EE.UU, tales como la prohibición de la entrada de camiones mexicanos. Segundo, otros relacionados con ámbitos ajenos al TLCAN, como la ausencia de reformas estructurales por parte del gobierno mexicano, el enfriamiento de las relaciones bilaterales con EE.UU. por razones políticas, la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (FTAA), las negociaciones de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica, y la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En un análisis comparativo entre China y México, México tiene ventajas dentro del mercado estadounidense en sectores como el automotriz (que incluye automóviles, autopartes y accesorios, camiones completos y en partes, autobuses nuevos y usados) y en productos de hierro y acero procesados. Existen otros sectores de dominio mexicano en el mercado norteamericano que actualmente están amenazados por los productos chinos. Tal es el caso de los sectores de maquinaria industrial, instrumentos de medición y control, computadoras, equipos de telecomunicaciones, televisores y reproductores de video, generadores de electricidad, mecanismos electrónicos y productos textiles.

China tiene ventaja en productos como juguetes, ropa, teclados y máquinas de escribir, accesorios de computadoras, muebles y accesorios para el hogar y equipos de sonido, que son productos con intensiva mano de obra.

Hasta octubre de 2005, las importaciones de China a EE.UU significaron el 14,2%, mientras que las de México el 10,2%. En agosto del mismo año, las importaciones de China, en los EE.UU, marcaron un nuevo record: 22,400 millones de

dólares. En el mismo mes, México exportó a su socio comercial, 14,832 millones de dólares⁹⁷.

6.4. Incidencia del TLCAN en Corea del Sur.

6.4.1. Antecedentes.

Corea es un país que a lo largo de su historia ha sufrido invasiones y largas ocupaciones por su poderoso vecino del Norte, China, y de su otro vecino de allende el mar: Japón. Pero nunca ha perdido su identidad étnica y, especialmente cultural⁹⁸, causa de su unidad estructural, sólo dividida por una guerra civil -más bien ideológica- en la que fue campo de batalla entre dos concepciones político-económicas.

A partir del fin de la Guerra entre las dos mitades del país, Corea del Sur, ha desarrollado una economía peculiar a caballo entre los modos y maneras occidentales y las costumbres y sistemas tradicionales del país. Un modelo no muy alejado de los otros en el Área Asia Pacífico, pero que le ha dado resultado, ya que se ha catapultado desde una realidad tercer mundista en 1960, de país sin ningún peso en la economía mundial, hasta convertirse en uno de los grandes conglomerados económicos del mundo, situándose en la actualidad en el puesto número 11 entre las economías del mundo.

En 1960, recién concluida la guerra de Corea, la del Sur contaba con 25 millones de habitantes, hoy día su población es de más 48 millones de habitantes con una de las densidades más altas del mundo: 448 hb./km².

La economía de Corea del Sur se basaba en la agricultura, pero a partir de la fecha citada, el desarrollo industrial fundamentado en mano de obra barata y un

⁹⁷ Fuente: Departamento de Estadísticas de EE.UU.

⁹⁸ Es el único país continental del mundo con un solo idioma.

elevado índice de tecnología como en otros países del Área, elevaron su PIB⁹⁹, entre 1960 y 1990 superior al 9% anual. Todo ello implementado en planes quinquenales y, especialmente, merced a las ayudas económicas de EE.UU., su socio bélico, y Japón. La agricultura, en 2003 supuso sólo el 3.2% del PIB, mientras que la industria y la minería significan en 34.6%. Las exportaciones, por su parte, aportan más del 40% y los productos manufacturados exportados el 90% del último indicador.

De una situación tercer mundista ha pasado a un nivel de muchos países europeos y, en magnitudes comparativas, a nueve veces el PIB de la India.

Este éxito se ha conseguido por la compatibilidad de un gobierno autoritario con una sociedad emprendedora. El gobierno ha subvencionado la adquisición de tecnología originada en Japón y otros países modernos, ha protegido la exportación al tiempo que favorece la importación de maquinaria y materiales en vez de bienes de consumo, empujando a su masa laboral a un esfuerzo de trabajo comparable sólo al que se hace en tiempos de guerra.

En una primera etapa, hasta los años setenta, el gobierno fue el motor primario del desarrollo, guiado por los organismos internacionales que favorecían a los socios militares de EEUU. Las empresas fueron herramientas del gobierno para la creación de una economía moderna, aunque los grandes conglomerados -- llamados chaebol -- se beneficiaron mucho de las políticas proteccionistas. Con la experiencia bélica como referencia, el gobierno, los empresarios y los trabajadores colaboraron estrechamente para lograr un rápido desarrollo. El gobierno intervino de forma amplia en la política macroeconómica; casi todas las principales organizaciones empresariales fueron formadas por el gobierno o de alguna manera estaban sujetas a la influencia del Estado. En muchos casos, las asociaciones eran el medio que el gobierno empleaba para "venderle" forzosamente sus políticas a la industria y obtener su apoyo.

Pero en el transcurso de finales del siglo XX e inicios del XXI, la sociedad sudcoreana se ha vuelto cada vez más abierta y pluralista, con la estabilidad económica se ha disipado la influencia del gobierno sobre las asociaciones

⁹⁹ El PIB en 2003 fue de 605.331 millones de dólares.

empresariales, pero cabe preguntarse si el sector privado impulsó este cambio o simplemente fue su beneficiario.

La función más importante desempeñada por el sector privado en el proceso de democratización es su contribución al establecimiento de una clase media pluralista, al promover un rápido crecimiento con mayores niveles de ingreso. Además, si la democracia se define como la representación pluralista de los diversos grupos sociales, las asociaciones empresariales del país representan los intereses de sus miembros en el debate económico nacional e influyen políticamente.

Este desarrollo ha provocado un nivel de vida que se traduce en perfiles de consumo más complejos y mayores esperanzas de vida, que en 1965 eran de 47 años y actualmente son de 71.

Es importante establecer indicadores económicos que explican la situación actual de Corea del Sur y los compararemos con los actuales de México¹⁰⁰.

Tabla 6.2

<u>País.</u>	<u>PIB(En millones de dólares)</u>	<u>Posición en el mundo.</u>
México	942.2	12.
Corea del Sur.	855.3	14.

Para enero de 2004 la población de Corea del Sur era de 48,598.175 habitantes, lugar 24 del mundo; México a la misma fecha tenía 104,959,594 con el puesto 11.

La tasa de crecimiento demográfico de ambos países, Corea del Sur y México, fue de 0.68 y 1.18, respectivamente, con los puestos 158 y 117, también respectivamente. En un marco sociológico, Corea del Sur abre un dintel de economía desarrollada con una tasa de natalidad del 12.33 por mil y el puesto 172 en el concierto mundial. Sin embargo, en la comparativa de edades, sólo el 8.6% de sus

¹⁰⁰ Fuente: Cia. World Factbook. A Enero de 2004.

habitantes tienen más de 65 años, y el 19.4 menos de catorce, lo cual implica un país muy joven lejos del estándar senil de los desarrollados. Y con una tasa de alfabetización del 95%¹⁰¹

Se trata, pues, de una sociedad peculiar, en la que los grandes conglomerados empresariales controlan la mayor parte de la producción del país bajo los auspicios de un gobierno fuerte e intervencionista. Las periódicas crisis por las que atraviesa la economía del país, desarticulan la evolución continuada. La crisis económica que afectó a toda Asia oriental tuvo repercusiones en Corea del Sur de tres maneras: cambiaria-comercial, bancaria-financiera y estructural. El cierre de empresas, con aumento del desempleo, la devaluación del won, la reducción del consumo interno y de las inversiones en el exterior fueron las consecuencias inmediatas a las que el gobierno sólo pudo hacer frente con la intervención del Fondo Monetario Internacional.

6.4.2 Integración de la economía surcoreana en el área Asia Pacífico.

Superada la crisis, Corea del Sur tiene como meta convertirse en el mayor centro de tecnologías de la información en el noroeste asiático. Ha puesto en marcha políticas para atraer centros de investigación y desarrollo de gigantes, como Microsoft e Intel, dispuesta a bajar los aranceles a productos tecnológicos.

En 2004, las exportaciones de Surcorea en tecnologías de la información significaron 74 mil millones de dólares, casi el 30 por ciento del total del país, y sus importaciones en este renglón totalizaron 40 mil millones de dólares, equivalentes al 18 por ciento del total.

En 2003, Corea del Sur estableció en México un Centro de Cooperación de tecnologías de la información, para intercambio de experiencias e impulso de relaciones comerciales.

Todo ello, como parte de la reactivación económica de Corea del Sur, con una previsión de crecimiento para el 2005 del 3.7%, muy lejos de sus índices históricos

¹⁰¹ Todos los datos se han obtenido en la fuente citada.

mencionados, y una proyección para 2006 del 4.9%, según cifras facilitadas por la OCDE, que pocos se creen. La recuperación de la economía surcoreana desde la recesión de 2003 ha sido "desequilibrada y vacilante" y, si bien el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) fue del 4.6% en 2004, la demanda interior se mantuvo débil. Mientras que el consumo privado ha recobrado fuerza, las exportaciones han sufrido una desaceleración significativa, lo que se ha traducido en un crecimiento "decepcionante", inferior a un ritmo anual del 3%, en el primer semestre de 2005.

La solución para cumplir estas proyecciones está, según los expertos de la OCDE en una mayor integración en el Área de desarrollo económico que le es propia, aplicar con prudencia las medidas previstas de estímulo presupuestario y, en particular, las cooperaciones entre los sectores privado y público para las inversiones en las infraestructuras, reformar el sistema público de las pensiones para asegurar su viabilidad futura. Gracias a las reformas estructurales emprendidas después de la crisis de 1997, la economía surcoreana está cada vez más integrada en la economía mundial.

El problema para Corea, al igual que casi todos los países del Área Asia Pacífico es el receso en su crecimiento, provocado por el lento crecimiento del PIB en EE.UU, la UE, y el Japón. Esa situación en los países desarrollados afecta al Este Asiático, región en la que un buen número de países depende de las exportaciones a los mercados occidentales para crecer de manera sostenida. Pese al reciente auge del comercio intrarregional en la zona, muchas economías siguen dirigiendo el grueso de sus exportaciones a los mercados solventes de EE.UU y la UE (no tanto ya a Japón, cuyas importaciones desde otros países asiáticos se redujeron el 3% en 2002).

Una crisis que se inició en el 2001 y que afectó, especialmente, al mercado mundial de ordenadores electrónicos, afecta a las economías exportadoras de estos productos, y muy en especial a Corea del Sur. Aunque las ventas mundiales de semiconductores crecieron el 1% en 2002 (tras caer el 31% en 2001), la expansión de ese mercado en 2003 puede verse muy limitada por el menor crecimiento en China, Taiwán y la propia Corea del Sur.

No afecta a Corea del Sur la caída del Turismo, como si lo hace en otros países del área, pero sí la desviación de la inversión extranjera hacia China, que de forma prioritaria recoge los intereses occidentales por la fuerza laboral de esta economía sobre las ya tradicionales. En los diez países de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ANSEA) la IED pasó de 22,000 millones de dólares en 1999 a 12,000 millones en 2002, mientras que aumentó en China de 40,000 a 53.000 millones¹⁰².

6.4.3. El TLCAN en Corea del Sur.

Existen factores positivos en la integración del entorno. Según el Institute of International Finance se prevén entradas netas de capital extranjero privado de 62,500 millones de dólares en las economías emergentes de Asia, cifra algo superior a los 61,800 millones registrados en 2002, de las que 5,700 millones corresponderán al grupo de Asia-5 -Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia-, cantidad mayor que la de 2002 por 2,900 millones.

Otro de los factores positivos es el comercio interregional que se ha potenciado mucho, en el caso de Corea del Sur, con China, lo cual de alguna manera contrarresta la recesión mundial. Desde el 2002, Corea del Sur exporta más a China que a Japón, aumentando del 8% en 1990 al 16% en 2002. También contribuyen las reformas estructurales realizadas para superar la crisis de 1997.

Las previsiones del Banco Mundial hasta el año 2015 estiman un crecimiento anual medio del PIB per cápita de Asia oriental (sin contar Japón) del 5,1% en 2001-2005 y del 5,4% en 2006-2015, cifras algo más bajas que la de los años ochenta (5,6%) y sobre todo muy inferiores a la del decenio de los noventa (6,4%).

Así, cabe preguntarse si la crisis de 2003 será el simple resultado de perturbaciones externas pasajeras o una señal de que el extraordinario auge de Asia oriental en el último tercio del siglo XX está empezando a desvanecerse.

¹⁰² Fuente: Área Asia-Pacífico/Economía Internacional

Difícilmente en un futuro medio, el Área Asia Pacífico será capaz de volver a sus tasas de crecimiento anteriores a la crisis del 97/98. Únicamente el crecimiento de China, sin futuro asegurado, puede mantener un nivel medio de crecimiento en la zona. El crecimiento económico en China puede verse afectado por su deuda pública, que podría aumentarse con una posible crisis bancaria debida a una mala reestructuración de las empresas estatales. Tal deuda podría, según algunos analistas, provocar en un plazo de seis o siete años una fuerte crisis financiera.

Suponiendo que la recesión japonesa no se agrave aún más y que China siga progresando a un ritmo alto sin riesgos de crisis financiera, se puede pensar que el crecimiento de Asia oriental continuará en los próximos años.

Otras soluciones que tienen estos países, y especialmente Corea, es el acercamiento a los mercados sustitutos de los países latinos, entre ellos México. Park Ghun-su, director de la División Europea y Americana del Ministerio de Comercio, Industria y Energía (MOCIE), subrayó que Corea del Sur está interesada en participar en proyectos de energía en México, pues aunque cuenta con escasos recursos naturales, tiene grandes conocimientos tecnológicos. Se trata de un primer paso, o por lo menos una oferta.

Otras ofertas se dirigen a los sectores petroquímico, del acero y el textil. Partiendo de una base económica semejante, las dos naciones pueden aprovechar sus ubicaciones estratégicas, una como puerta de entrada al noreste asiático y la otra como acceso a EE.UU., Canadá y Latinoamérica; oportunidad para reducir la dependencia comercial con sus respectivos vecinos.

La necesidad de Corea del Sur - 55 por ciento de sus importaciones en mayo 2005 han sido materias primas, y el 16 por ciento petróleo- y su alta tecnología en manufacturas y telecomunicaciones, pueden ser factores de negociación bilateral para la economía de México.

Tabla 6.3

Tabla 1: Velocidad de desgravación

velocidad de desgravación (año)	México otorga a EE.UU	México otorga a Canadá	EE.UU otorga a México	Canadá otorga a México
-	35.93	40.99	61	88.40
5	3.33	3.71	5.76	4.40
10	42.47	28.30	28.12	7.20
15	18.27	-	5.12	-
excluido	-	27	-	-
total	100	100	100	100

Fuente: TLCAN

En la siguiente parte de este capítulo se hace un análisis de los indicadores registrados en este trabajo respecto a la integración regional en los tres países propuestos, incluye un apartado metodológico explicativo del resultado encontrado en el ejercicio que se plantea

6.5 Análisis de Indicadores de Integración y su relación con la Lógica Múltiple

Elaborar matrices de relación entre ponderaciones cualitativas, magnitudes cuantitativas, y dimensiones conceptuales para analizar la interdependencia comercial de nuestra época, es un trabajo que obliga a definir campos precisos en la **Lógica Múltiple**; ya detectada por algunos estudiosos de la ciencia económica (Cfr. Palacios)

Las simples gráficas y tabulados ayudan a describir condiciones específicas de una circunstancia, pero no explican con claridad la dinámica compleja del Fenómeno Económico. Las interacciones que reúnen a la necesidad con su satisfactor, tienen dos ámbitos de información muy definidos. La necesidad se ampara en la metafisicidad de la conciencia subjetiva, en cambio los satisfactores se exhiben a la percepción sensorial para ser identificados. Y ambos construyen al fenómeno económico en las zonas personal, grupal, social, nacional, internacional, y mundial.

La Lógica Múltiple no es concebible como mera *coincidencia* zonal de lo económico, elemento conceptual creado por objetivaciones fracturando la Realidad. Para aceptar su uso teórico es necesario establecer sus límites de *congruencia* zonal. Coincidencia y congruencia son dos límites que demarcan las interacciones zonales de formatos económicos, considerando en ellos la presencia de producción, distribución, y consumo, así como los factores simbólicos de la moneda y sus aparatos generativo-administrativos (banca y servicios de crédito/finanzas).

La coincidencia nace como unidad espacio temporal ajena a la mente, no así la congruencia construida especulativamente en cada sujeto consciente mediante enunciados para describir o explicar las condiciones percibidas o reflexionadas, analizables lógicamente. Es decir, con juicios de certeza personal o certidumbre grupal sobre la realidad presente, pasada o posible.

En este trabajo nos interesan solamente las zonas de lógica nacional, internacional, transnacional, y a-nacional. Cada una de ellas define a la zona económica que la genera mediante límites espaciales, límites imaginarios, identificadas nominalmente, valores simbólicos controlados jurídicamente, formas de actuarse, y dos aspectos lingüísticos: sus argumentos racionales que construyen todos los elementos antedichos, y el discurso ideológico con el cual los justificamos.

En la información presentada en las tablas de FLUJOS de los Indicadores de Integración Regional aparecen vacíos en algunos conceptos no localizados, se proponen como totalidades analíticas para así establecer una metodología mixta de cantidades diacrónicas y sus cualidades en evolución.

Matriz Analítica de Lógicas Económicas-Políticas

Lógicas Parciales	Limite Imaginario	Limite Espacial	Cuerpo Jurídico	Denominación	Valor Simbólico	Mecanismo Performativo	Discurso Ideológico	Argumento racional
NACIONAL	Estado nación	Territorio Geográfico	Constitución Código Leyes Reglamentos Normas	República Unión Estados Nombres Sustantivos	Moneda Nacional	Leyes civiles, penales y mercantiles	Soberanía nacional	Bienestar social Seguridad Saludos cordiales, empleos Riqueza
INTERNACIONAL	Acuerdo y coincidencias Diferencias y desacuerdos	Áreas Regiones Texto	Acuerdos Tratados Convenios Cartas Tribunales	Registro Empresarial estipulado Entre Gobierno	Moneda Internacional Cedulas Pagares Bonos	Acuerdos y tribunales internacionales	Control de oportunidades para beneficio mutuo	libre transito de capitales, tecnología, personas, productos, mercados y servicios complementarios de seguridad
TRANSNACIONAL	Empresa Cesiones Concesiones Explotación	Intereses Económicos Territoriales	Permisos Contratos Privilegios Exenciones	Inversión Instalación Producción Comercialización Crédito Empleo Riqueza	Zonas Indefinida entre lo internacional y lo a-nacional	<ul style="list-style-type: none"> Cuerpo jurídicos y tribunales nacionales e internacionales Acciones bancarias Nexos militares 	<p>GANANCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> Generación de empleo, incremento del PIB Justificación de acciones gubernamentales 	Empresa Mercado Producción Equilibrio Legalidad Fuerza económica
A-NACIONAL	Gobierno Leyes Moneda	No existe	Sistemas Monetarios	Capital Ganancia Beneficios Dominio Monopolio Control Poder	<p>Hipersimbolización</p> <ul style="list-style-type: none"> Paraisos fiscales Hedge funds off shore swaps fraudes, corrupción, amenazas, presiones 	Redes en zonas ocultas de los poderes económicos, políticos, y militares	<p>PODER</p> <p>fuerza</p>	<p>RIQUEZA</p> <p>poder</p>

Elaboración propia

Indicadores de Integración Regional

Configurados por Congruencia de Lógica Múltiple

Siglas usadas:
 DET = Dominio Empresas Transnacionales
 CEN = Condiciones Comerciales Económicas Nacionales
 AIC = Acuerdos de Integración Comerciales

		Volumen	Dirección	Inclusión	Exclusión	Dinamismo	Flexibilidad
CONTROLES nacionales-internacionales-transnacionales	PRODUCCIÓN						
	<i>Empresas en fusión</i>	AIC+DET+CEN	CEN	DET+AIC		CEN-AIC (DET)	DET (AIC-CEN)
	<i>Empresa en expansión</i>	AIC+CEN	DET	CEN+AIC		CEN-AIC	AIC
	<i>CapAICl inversión (in)</i>	CEN+DET	CEN+DET	CEN+(DET+AIC)		CEN (AIC-DET)	DET+AIC
	<i>CapAICl financiero (out)</i>	CEN	CEN+(DET)	CEN+(DET)		CEN+AIC-DET	AIC
	<i>Tecnología importada</i>	AIC+CEN	CEN	CEN		CEN+AIC+DET	CEN
	<i>Tecnología exportada</i>	DET+(CEN)	DET+(AIC)	CEN+DET		CEN (AIC-DET)	AIC
	<i>Mano de obra inmigrada</i>	CEN+(AIC)	CEN	CDN		CEN	
	<i>Mano de obra emigrada</i>	CEN	CEN+(DET+AIC)	CEN		CEN	
	MERCADOS						
	<i>Abierto</i>	AIC+CEN+DET	AIC	DET+CEN+AIC		AIC	AIC+CEN+DET
	<i>Protegido</i>	CEN+(AIC)	CEN	CEN	(AIC)	CEN	(DET)
	<i>Dominado</i>	DET	DET	DET	CEN+(AIC)	DET	CEN
	REGULACIONES						
	<i>Coincidentes</i>	AIC+CEN+DET	AIC+CEN	CEN-AIC-		AIC-CEN-DET	AIC-CEN-DET
	<i>Aceptadas</i>	AIC+CEN	CEN		AIC	AIC-DET	AIC-DET
	<i>Obligadas</i>	DET	DET		AIC+CEN	DET	

Indicadores Ideales de Integración Regional y su Alcance Político Social y Económico

	Indicadores teóricos/conceptuales			Volumen			Dirección			Inclusión			Exclusión			Dinamismo			Flexibilidad															
	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo	Político	Social	Econo													
TEXTOS OFICIALES	OBLIGACIONES	<i>Apertura Unilateral</i>		X	<i>Bilateral o Multilateral</i>		x		X	<i>Indiscriminada</i>			X	X	X	<i>PTA's no RTA's</i>			X	x	X	<i>Apertura institucional</i>			X	<i>9 Principios APEC</i>			X					
	DERECHOS	<i>Inclusión</i>			X	<i>Bilateral o Multilateral</i>		x		X	<i>Condicionada</i>			x		X	<i>Ambigüedad</i>			x			<i>Libre mercado y Libre tránsito</i>			X	x	X	<i>Participar y Promover</i>			X	X	X
	BENEFICIOS	<i>Regionalismo Abierto</i>			X	<i>Estabilidad</i>			x	X	<i>Desregulación</i>					X	<i>Por conveniencia</i>			x		X	<i>productos, tecnología personas. inversiones</i>			x	X	X	<i>Por liberación simultánea</i>			X		
	ALCANCES/limites	<i>Mercado</i>			X	<i>Institucionalidad</i>		X		X	<i>Miembros APEC</i>			X	X	X	<i>Voluntarios</i>						<i>Trans Pacífico</i>			X		X	<i>Según iniciativa</i>			X		X
	OBJETIVOS	<i>Simultaneidad Concertada</i>			X		X	<i>Desarrollo X</i>			<i>Economías Nacionales De ambos lados del Pacífico</i>					X	<i>Proteccionistas</i>					X	<i>Comercial</i>					X	<i>Cada Provento</i>			X		

Elaboración propia

Indicadores de Integración Regional (Japón 2004)

FLUJOS	PRODUCCIÓN	Volumen	Dirección	Inclusión	Exclusión	Dinamismo	Flexibilidad
	<i>Empresas en fusión</i>	no declarado			////////////////////////////////////		
	<i>Empresa en expansión</i>	no declarado		////////////////////////////////////			
	<i>Capital inversión (in)</i>	2.23 billones Y	E.U, Caiman, UE15		////////////////////////////////////	paridad	equilibrio
	<i>Capital financiero (out)</i>	2.02 billones Y	Oceania, Asia, MedOrient	////////////////////////////////////		paridad	Equilibrio
	<i>Tecnología importada</i>	200 Millardos		////////////////////////////////////	////////////////////////////////////		
	<i>Tecnología exportada</i>	329 Millardos		////////////////////////////////////			
	<i>Mano de obra inmigrada</i>	desconocido			////////////////////////////////////		
	<i>Mano de obra emigrada</i>	desconocido		////////////////////////////////////			
	MERCADOS						
<i>de producción local</i>	----- %		interna	áreas sociales	geozonal	consumos	producción
<i>de productos importados</i>	60.1 %		China, EE.UU, UE	RTA's	PTA's	económico	inversión
<i>De exportaciones</i>	72.2 %		EE.UU,UE,China	RTA's	PTA's	comercial	financiera
REGULACIÓN							
<i>Origen jurídico mixto</i>	no		APEC	por solicitud	por conveniencia	condicionado	tolerada
<i>Normas externas</i>	no		Ausencia	mercantil	optativa	ausencia	ausencia
<i>Leyes internas</i>	si		desregulación	liberalización	proteccionista	reorganización	alta

Elaboración propia

Indicadores de Integración Regional (Corea)

FLUJOS	PRODUCCIÓN	Volumen	Dirección	Inclusión	Exclusión	Dinamismo	Flexibilidad
	<i>Empresas en fusión</i>	no declarado		////////////////////////////////////	////////////////////////////////////		
	<i>Empresa en expansión</i>	no declarado		////////////////////////////////////			
	<i>Capital inversión (in)</i>	12.7 mdd			////////////////////////////////////	paridad	equilibrio
	<i>Capital financiero (out)</i>	10.09 mdd		////////////////////////////////////		paridad	Equilibrio
	<i>Tecnología importada</i>	sin datos		////////////////////////////////////	////////////////////////////////////		
	<i>Tecnología exportada</i>	sin datos		////////////////////////////////////			
	<i>Mano de obra inmigrada</i>	desconocido			////////////////////////////////////		
	<i>Mano de obra emigrada</i>	desconocido		////////////////////////////////////			
	MERCADOS						
<i>de producción local</i>	----- %	interna	áreas sociales	geozonal	consumos	producción	
<i>de productos importados</i>	18 %	ANSEA	RTA's	PTA's	económico	inversión	
<i>De exportaciones</i>	16 %	China, Japon			comercial	financiera	
REGULACIÓN							
<i>Origen jurídico mixto</i>	no	APEC	por solicitud	por conveniencia	condicionado	tolerada	
<i>Normas externas</i>	no	Ausencia	mercantil	optativa	ausencia	ausencia	
<i>Leyes internas</i>	si	desregulación	liberalización	proteccionista	reorganización	alta	

Elaboración propia

Indicadores de Integración (China 2004)

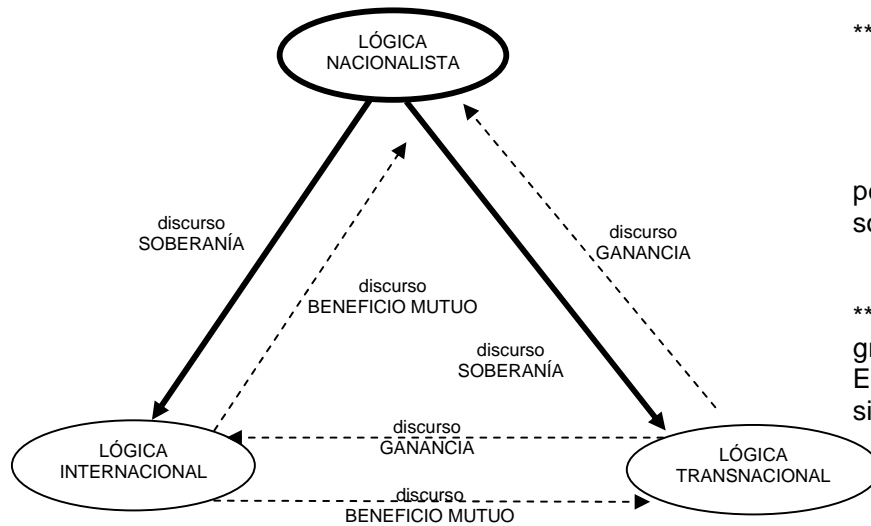
	Volumen	Dirección	Inclusión	Exclusión	Dinamismo	Flexibilidad	
FLUJOS	PRODUCCIÓN						
	<i>Empresas en fusión</i>	No declarado		////////////////////////////////////			
	<i>Empresa en expansión</i>	No declarado		////////////////////////////////////			
	<i>Capital inversión (in)</i>				////////////////////////////////////	Paridad	equilibrio
	<i>Capital financiero (out)</i>			////////////////////////////////////		Paridad	equilibrio
	<i>Tecnología importada</i>	Sin datos			////////////////////////////////////		
	<i>Tecnología exportada</i>	Sin datos		////////////////////////////////////			
	<i>Mano de obra inmigrada</i>	desconocido			////////////////////////////////////		
	<i>Mano de obra emigrada</i>	desconocido		////////////////////////////////////			
	MERCADOS						
	<i>De producción local</i>	---- %	interna	áreas sociales	geozonal	Consumos	Producción
	<i>De productos importados</i>	%	Corea, Japón	RTA's	PTA's	Economía	Inversión
	<i>De exportaciones</i>	14.2 %	E.U.A			Comercial	Financiera
	REGULACIONES						
	<i>Origen jurídico mixto</i>	No	APEC	Por solicitud	Por conveniencia	Condicionado	Tolerada
	<i>Normas externas</i>	No	Ausencia	Mercantil	Optativa	Ausencia	Ausencia
	<i>Leyes internas</i>	si	Desregulación	liberalización	proteccionista	reorganización	Alta

Elaboración propia

DIAGRAMA DE RELACIONES BINARIAS ENTRE LAS LÓGICAS

* A nivel analítico, cada lógica zonal no se relaciona con más dos zonas simultáneamente por límites de congruencia discursiva. En la práctica, la acumulación argumental en triadas es su límite; el caos teórico que cobija los abusos recientes en la economía Internacional es producto de la aplicación en el discurso ideológico de más de tres lógicas en el cual una lógica dominante dicta el sentido único en las relaciones binarias.

** Las triadas son, aún gráficamente, la ruta dinámica con mayor flujo de equilibrio, pues aunque una de las zonas domine, no logra controlar todo el flujo, como se ve en la gráfica.

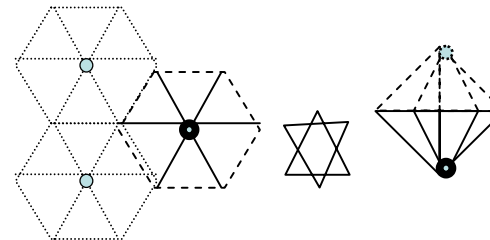


*** Existen cuatro posibilidades de triadas

- 1 . Nacional Internacional Transnacional
- 2 . Nacional Internacional ----- a-nacional
- 3 . Nacional ----- Transnacional a- nacional
- 4 . ----- Internacional Transnacional a-nacional

pero en ninguna es posible el dominio absoluto de una lógica sobre las restantes.

**** La configuración de sistemas complejos de lógica, es graficable para su estudio como redes, estrellas, o poliedros. En la configuración reticular o poliédrica, una de las lógicas sirve de eje (o paradigma) en cada triada parcial, considerando la dinámica y flexibilidad de cada sistema.



Guía para Decodificación de Cuadros y Matrices

DIAGRAMA DE RELACIONES BINARIAS ENTRE LAS LÓGICAS PARCIALES

La explicación de los momentos de coincidencia y de congruencia se explica aprovechando un ejemplo gráfico de las relaciones por discurso ideológico entre una lógica nacionalista eje y el discurso internacional de las transnacionales, mostrando los circuitos de envío recepción desde cada lógica, configurando las direcciones de congruencia.

MATRIZ ANALÍTICA DE LÓGICAS PARCIALES La relación entre las ocho columnas verticales y las cuatro lógicas parciales leídas horizontalmente permite definir las dimensiones conceptuales de cada zona económica, facilitando leer las congruencia y coincidencias aplicables a los sistemas triádicos de relación, construyendo los nexos binarios de discurso, argumentos, valores simbólicos etc., entre cada par de la triada, ponderando los dominios de acuerdo a la lógica zonal que se considere más fuerte o de mayor importancia.

INDICADORES DE INTEGRACIÓN REGIONAL POR LÓGICA MÚLTIPLE En este cuadro se pueden leer los controles de la producción, el mercado, y la regulación de las relaciones comerciales, desde las lógicas, nacionalista, internacional, y de las transnacionales. Las siglas DET, CEN, AIC, aparecen en los recuadros de las columnas para diferenciar las triadas “naturales” de aquellas donde el elemento simbólico de la moneda juega el rol complementario de capital a-nacional completando triadas “artificiosas”. El orden y la inclusión entre paréntesis indican el grado de importancia que cada lógica juega en la posición que relaciona los conceptos verticales con las variables económicas horizontales.

INDICADORES IDEALES de INTEGRACIÓN REGIONAL Y SUS ALCANCES POLÍTICOS, ECONÓMICOS, Y SOCIALES En esta tabla se proponen los contenidos ideales en los textos oficiales para acuerdos internacionales, analizando prioridades en la construcción de los derechos, deberes, beneficios, alcances, y objetivos de los

acuerdos. La posición de las equis mayúsculas indica la prioridad del rubro con respecto a aquellos señalados con minúscula o sin señalamiento.

INDICADORES DE INTEGRACIÓN REGIONAL Estas tres tablas de flujos permiten cuando están alimentadas con datos, comparar las dimensiones productivas, mercantiles, y regulatorias para analizar la dirección comercial con sus efectos socio políticos en la región.

Resumen

Podemos establecer que el modelo asiático en el Área Asia Pacífico se caracteriza por una integración informal, sin estatutos ni actas constitutivas, como el caso de la Unión Europea, con un crecimiento record que difícilmente otro bloque económico pudiera alcanzar en los próximos años.

La integración comercial de los países asiáticos ha generado interés para rescatar políticas de comercio con países externos como EE.UU., descuidándose la relación interna. Sin embargo por sus tradiciones y costumbres tienden a apoyar de manera directa las acciones de sus vecinos cercanos fomentando una especie de agrupación de tipo familiar.

EE.UU. fue la piedra angular del crecimiento económico en la zona. Gracias a las canalizaciones de sus políticas hacia el gobierno japonés, facilitó el crecimiento económico industrial japonés, resultando un crecimiento tipo causa-efecto en los países periféricos alcanzado en pocos años.

Los sistemas de integración que se conforman en el Área Asia Pacífico son necesarios para los acercamientos entre los miembros, pero son manipulados por las potencias regionales. En el caso de la APEC son los EE.UU., y esto se ve reflejado en las modificaciones constitutivas que se dieron antes de la creación de este organismo.

El capitalismo que se gestó en Asia fue mucho más peculiar de aquel desarrollado en Occidente, ya que sus políticas internas y externas nacen como economías de enclave, manifestadas en las condiciones productivas y tasas de crecimiento, este factor decisivo en la economía está sumamente ligado a la sociedad asiática por condiciones culturales.

La implementación de los procesos correctivos contra la crisis de 1997 en Japón y los NIC's1 y NIC's2, conocida como "efecto dragón", puso en tela de juicio dos

cosas. La primera: cuestionó al sistema capitalista asiático, que distinto al occidental parecía más perfeccionado. Y segundo, el Fondo Monetario Internacional desplazó al Estado en el papel regulador y estabilizador de las economías, anteponiéndose a las nuevas teorías a-nacionalistas del pensamiento económico capitalista, propuestas como políticas de sustitución de importaciones etc.

El papel de China es crucial. Si bien se ha quedado rezagada en crecimiento con respecto a otros países asiáticos, se manifiesta como un gigante dormido que por sus políticas internas y externas, puede llegar a ser una de las más grandes potencias a nivel internacional. Y cuando esto sea así la economía mundial enfrentará con una nueva remodelación.

El TLCAN surgió porque EE.UU. había menguado su posición hegemónica, pérdida latente a partir del surgimiento de los NIC's, y sobre todo cuando al demandarles la liberalización de su economía, la reevaluación de sus monedas, la expansión de sus mercados externos, la apertura de sus mercados para productos, privatizaciones, etc., estas naciones no cedieron a los intereses de EE.UU., porque contaban con condiciones neoeconómicas y geopolíticas que les permitían rechazar o adoptar estos cambios a su propio ritmo, sin afectar el rumbo de su desarrollo. La preocupación de EE.UU. por el desempeño de los NIC'S era su gravedad para el déficit comercial de EE.UU., y la persistencia del mismo en 1989, a pesar, como dice Frank (1998), de las sustanciales reevaluaciones de Corea, y Taiwán. Ante esta rebeldía, a EE.UU. solo le quedaba enviar una señal clara de que podía prescindir de los países asiáticos y aprovechar su cercanía con otra nación también considerada dentro de los Países de Reciente Industrialización como México. Además de demostrar a los NIC's su poder hegemónico, EE.UU. deseaba aprovechar las políticas de apertura comercial establecidas por el gobierno de Salinas en México y asegurar un mercado estable para sus exportaciones y la posibilidad de invertir en la exploración y explotación de recursos, también buscaba acceso sin obstáculos al mercado laboral de México, caracterizado por su bajo costo, buena preparación, además de fortalecer la competitividad de su industria manufacturera.

a) El TLCAN encierra más beneficios para EE.UU. que para México, en virtud de que en la lógica a-nacionalista del capital la lógica nacionalista de los países desarrollados obtiene más concesiones comerciales de los países subdesarrollados, como lo demuestra una variable de la teoría de la ventaja competitiva al señalar que el mercado de un país en desarrollo incrementa al mercado de un país rico.

b) El propósito económico de México en el TLCAN tuvo dos aspectos: garantizar el acceso al mercado estadounidense de mercancías mexicanas y atraer la inversión extranjera. México se propuso atraer flujos importantes de IED, no sólo de EE.UU., sino también de Japón y Europa. Por su parte, EE.UU. se propuso y logró crear una plataforma de exportación para sus bienes manufacturados y mejorar su competitividad en la economía global. Por estas razones el TLCAN incluye secciones detalladas sobre inversión, competencia, telecomunicaciones y de servicios financieros.

c) Las negociaciones del TLCAN se desarrollaron en un contexto difícil, en gran parte debido al carácter intervencionista de EE.UU., por rencillas históricas, y por el activismo de algunos sectores de la sociedad, ONG's, sindicatos y partidos políticos que elevaron su voz en contra; acción que despertó y alimentó desconfianza o temor al TLCAN por parte de algunos gobiernos de países de Asia Pacífico, pero a pesar de ello como se muestra en este Capítulo, el proceso de negociación tuvo poca participación e interés público de gobiernos y sociedad en los países asiáticos a pesar del temor existente en la región, salvo el caso de Malasia.

d) Igualmente se establece que el potencial del TLCAN ha sido desaprovechado y poco utilizado por México, porque si las estadísticas de la OMC demuestran que el intercambio comercial se ha intensificado, el mayor impacto del TLCAN en México ha sido en flujos de IED. El comercio mexicano desde antes del TLC estaba concentrado en el mercado de EE.UU.¹⁰³, en este sentido, el TLCAN solamente formalizó la

¹⁰³ En exportaciones fue el 89.9%, y un 1.1% a Canadá, en cambio en las Importaciones fueron un 69% provenientes de EE.UU., 20% de Asia y un 11% de la UE, básicamente lo que se importa de Asia y la UE son componentes de los productos que se exportan a EE.UU. (Datos de la OMC, 2002).

integración comercial México – EE.UU.. Otros mercados del mundo con los que México mantiene relaciones comerciales tuvieron descensos comerciales destacando Europa, Asia y América Latina, en ese orden. En realidad, el tratado con EE.UU. dinamizó ciertos sectores exportadores, como el electrónico, automotriz y textil, en los cuales se encuentran los principales aumentos de la exportación de México. Si bien México se benefició en los primeros años, especialmente con las exportaciones de las fábricas próximas a la frontera estadounidense, esos beneficios han disminuido, tanto por el debilitamiento de la economía estadounidense como por la intensa competencia de China.

Conclusiones Generales

Este trabajo ha intentado describir e interpretar los procesos de integración regional entre el TLCAN y las economías del Este de Asia para identificar, medir, y comparar, los vínculos usados en sus economías, observando la evolución de su dependencia comercial y política con EE.UU. antes y después del establecimiento del TLCAN.

La investigación exhibió algunos efectos históricos no considerados en su planteamiento inicial. El más obvio es el uso de ese tratado por EE.UU. para presionar en la correlación internacional de fuerzas intentando reajustar su liderazgo perdido en los años ochentas, por la formación de la UE y la consolidación de los NIC'S, mostrándoles los remanentes de su poder hegemónico.

Un análisis extemporáneo muestra las intenciones de EE.UU. para aprovechar las políticas de apertura comercial establecidas por el gobierno de México, asegurándose un mercado estable para sus exportaciones, obtener la posibilidad de invertir en la exploración y explotación de recursos, acceder sin obstáculos al mercado laboral de México caracterizado por su bajo costo con buena preparación de mano de obra, y fortalecer la competitividad de su industria manufacturera.

A partir del TLCAN, la estrategia de las empresas asiáticas en México se ha modificado con una nueva tendencia de operación para enfrentar la competencia en el mercado de Norteamérica, dirigiendo sus capitales hacia México utilizándolo como extensión de sus cadenas productivas instaladas en Asia. Proceso nuevo en el mercado mexicano donde se repite el patrón adoptado por Japón en los setentas y ochentas para enfrentar las barreras proteccionistas y reducir las fricciones comerciales con EE.UU.. Las reglas de origen para la producción han atraído a empresas asiáticas para defender su participación en los mercados de Norteamérica.

En el trabajo aparecen dos campos muy definidos para la investigación de las coincidencias y diferencias en los vínculos generadores de la integración regional,

marcados por las influencias históricas del TLCAN en dos economías regionales específicas: norte de Asia Pacífico y América del norte.

En las economías asiáticas la configuración cultural de sus valores religiosos influye en la forma de vida social y percepción política. Desde la perspectiva económica un despectivo mito colonialista asegura que una de las principales características de la mayoría de esos países no cuenta con recursos naturales, autorizando a capitales transnacionales para condicionar a los gobiernos a favorecer con estímulos la IED y transformar las escasas ventajas comparativas en políticas de desarrollo económico mediante ventajas competitivas que integradas regionalmente son descritas como Regionalismo Dominó para eludir convenientemente controles jurídico-financieros de organismos internacionales.

El papel jugado por la reestructuración industrial japonesa, adscrita por algunos teóricos occidentales al Regionalismo Dominó, ha transformado los mercados intrarregionales haciéndolos crecer y penetrar en mercados externos, en especial EE.UU., demostrando al observador la interacción entre dos modelos de regionalismo. A la acción de un Regionalismo Estratégico vertical impuesto por EE.UU. de manera hegemónica como aplicación práctica de la Teoría Neorrealista, la reacción de otro Regionalismo Estratégico horizontal nacido culturalmente en las formas tradicionales de la economía asiática ha logrado disolver y dominar las pretensiones de dominio; aunque la ciencia académica no lo reconoce aún, dejando fuera de los cuerpos teóricos su estudio formal. Esta afirmación previa se demuestra con el crecimiento de sus mercados internos, el aumento del comercio regional, y la inversión mayormente proveniente de la misma área asiática.

Otro hallazgo importante no contemplado al inicio de la investigación resalta los mecanismos desarrollados por APEC para compensar al regionalismo abierto y el principio de Nación Más Favorecida (NMF) instrumentado por el TLCAN pero rechazado inicialmente desde algunos países asiáticos al interpretarlo como preferente para EE.UU.. Este instrumento de negociación constituye el principio más importante para el comercio multilateral (GATT/OMC) y su uso ha sido ya aceptado

en los países del AFTA. La inclusión forzada de EE.UU. y de México en APEC revela una intención dominante e intervencionista rechazada por ciertos países asiáticos.

Las consecuencias en Asia de tales reacciones político-económicas han sido la institucionalización, mediante acuerdos intergubernamentales, de sus regionalismos informales ya existentes por tradición cultural, y la organización en bloques de sus economías regionales. La crisis de 1997 proveyó a ciertos “observadores de la economía mundial” de un pretexto para descalificar a los regionalismos informales, pues según estos estudiosos provocaban el desfase entre los procesos de consolidación de la economía global y la integración de las economías regionales, ya que las formas tradicionales están incapacitadas para intervenir en los procesos económicos.

Se han venido reduciendo estas diferencias conceptuales, ideológicas, y técnicas entre el TLCAN y el APEC, mediante:

- La imposición de TLC's para liberar la inversión y el comercio por acuerdos internacionales.
- En consecuencia, APEC se ha transformado en un marco facilitador del diálogo político de alto nivel; en sus reuniones anuales se intercambian ideas sobre las problemáticas políticas y económico-comerciales.
- Las propuestas para crear una Agenda Trans-Pacífica y la firma de un Tratado de Libre Comercio de Asia Pacífico, pretenden aprovechar las experiencias de las redes de TLC's vigentes en el APEC actual.

De las observaciones presentadas aquí, se desprende que los países de Asia Pacífico visualizan los límites culturales y políticos de su comercio enfrentados a una globalización que les exige adaptaciones mayores. La propuesta para instalar un Banco Asiático que les permita evadir las presiones de los organismos monetarios internacionales es un primer paso hacia la adopción o creación de una moneda común y la redacción de una legislación monetaria internacional que supla ese vacío jurídico convenientemente prolongado por FMI y BM, con cuyos textos puedan

evitarse las interferencias en las economías por intereses ajenos a las economías nacionales o regionales.

Como resultado importante de la metodología inductiva usada en el presente trabajo, aparece con excesiva claridad la diferencia en el uso de los vínculos entre un regionalismo geográfico integrado con lazos comerciales exclusivamente, como lo es el TLCAN, y las dos variables asiáticas de integración regional. La del noroeste ligada comercialmente a EE.UU., y la del sudeste con mayores nexos hacia la UE.

Las diferencias en el uso de los vínculos de integración regional, se reflejan también en el dinamismo del proceso de integración, mensurable mediante la velocidad y volumen de los flujos intrarregionales de IED, productos, tecnología y mano de obra, así como por el número e importancia de los factores político sociales adoptados regionalmente en paralelo a los resultados político económicos. El análisis de ambos procesos de integración regional, unido a la presencia creciente de la UE, modelo de integración no analizado aquí, lleva a cuestionar las propuestas de futuro mundial promovidas por cada uno de estos tres ejes de dominio económico explícita o veladamente.

Anexo 1

TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Introducción

En esta parte el trabajo se analiza el origen, las consecuencias y características del TLCAN, y además se incluye un apartado que hace referencia a la actitud que durante las negociaciones del mismo manifestaron algunos de los países de Asia Pacífico, y se analiza la evolución económica desde la perspectiva previa y posterior a la creación del TLCAN, para comprobar hasta qué grado la hipótesis es válida. La metodología que se sigue para el desarrollo es la siguiente; una primera parte aborda el análisis del proceso de negociación del TLCAN, en una segunda se evidencian las reacciones manifiestas y latentes de los gobiernos y grupos sociales asiáticos, aunque se puede adelantar que en las naciones de Asia Pacífico no hubo manifestación alguna contra el TLCAN de parte de sindicatos¹⁰⁴ o de organizaciones civiles por el desinterés que en ese momento les representaba, aunque algunos gobiernos como el de Japón, China y los del ANSEA sí manifestaron su desaprobación y temor. Finalmente, se trata el tema de México en dos vertientes: primeramente su relación con Asia Pacífico antes del TLCAN, y su situación dentro del TLCAN.

Antes de abordar la temática de este Capítulo, cabe señalar que como ya se discutió anteriormente, en Asia Pacífico también se presentan casos de “resentimiento histórico” como los relacionados con la invasión japonesa en tiempos de la Primera y Segunda Guerra Mundial; sin embargo tales resabios no se manifiestan en las negociaciones comerciales.

¹⁰⁴ A partir de 1998 – después del TLCAN y de la crisis financiera- las pérdidas de empleo comienzan a ser consideradas como algo inevitable que viene con el proceso de globalización. En movimientos masivos de protesta en los que han participado decenas de miles de trabajadores en China, Tailandia, Indonesia y Filipinas se está exigiendo "el derecho al trabajo" como un derecho básico. (Elizabeth Tang 1999; 3) Los trabajadores en Asia se han ido organizando paulatinamente para resistir el modelo neo-liberal de la globalización.

Planteamiento general.

La integración entre EE.UU. y Canadá, empieza a materializarse en 1965, con la firma del Pacto Automotriz entre esos dos países. Por su parte, entre México y EE.UU., comenzó a materializarse también de una manera clara en 1965 con el programa de las maquiladoras en el norte de México, que logra promover una importante integración entre los dos países. Pero no es hasta 1990 que los Presidentes de México y de EE.UU. deciden iniciar la negociación de un acuerdo comprensivo de libre comercio, y en septiembre de ese año, el Presidente de Canadá comunica su interés de participar en las discusiones para celebrar el tratado.

El 11 de junio de 1990, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México, y George Bush, Presidente de EE.UU., acordaron las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Más tarde, Canadá se incorporó a las negociaciones, iniciándose de esta forma los trabajos trilaterales con el objetivo de crear una zona de libre comercio en América del Norte. En el año 1991 los presidentes de los tres países anuncian su decisión de negociar el TLCAN y en junio de ese año se da la primera reunión de negociaciones a nivel ministerial.

Las negociaciones concluyeron el 11 de Agosto de 1992. El momento de la firma marca el inicio de un complejo proceso que va desde la autorización del Ejecutivo estadounidense para firmar el Tratado, hasta el sometimiento a la aprobación del Senado Mexicano, del Congreso de EE.UU. y de la Cámara de los Comunes de Canadá.

El TLCAN fue firmado por los tres países el 17 de Diciembre de 1992.

Tras varios años de debate, en 1993 fue aprobado por las Asambleas Legislativas de Canadá, México y EE.UU..

El TLCAN entró en vigor el 1 de Enero de 1994, y va mas allá de la liberalización del comercio, porque abarca la liberalización de la IED y de las compras del sector público, reglas de origen, defensa de derechos de propiedad intelectual y mecanismos específicos para el arreglo negociado de disputas (Blanco Mendoza, 1994).

Las motivaciones que condujeron al TLCAN son evidentes para los tres países e incluso necesarias, en mayor o menor medida, En el caso de México, se convierte en un instrumento importante para consolidar las reformas económicas anunciadas a mediados de los años 80, fundamentalmente para consolidar el proceso de apertura económica. Por otra parte, México requiere tener un mercado seguro para su acceso a EE.UU.. Un 70 por ciento de las exportaciones mexicanas van a ese mercado, que estaba basado fundamentalmente en concesiones unilaterales y era necesario que tuviera una base más sólida. Finalmente porque el Tratado se convierte en un incentivo muy importante para la atracción de capital extranjero a México, necesario para el apoyo de todo el proceso de reforma que se estaba llevando a cabo.

Por su parte, desde la perspectiva de EE.UU., existía por un lado, el relativo fracaso del sistema multilateral como el principal medio para lograr la liberalización comercial. En esta época se da el fracaso de la Reunión Ministerial de Bruselas, en diciembre de 1990, en la cual se suponía iba a concluir la Ronda Uruguay. Por otra parte, se plantea la necesidad de considerar nuevos mercados para sus productos. México es en este sentido, un mercado importante para los EE.UU. y, finalmente, el desarrollo de una nueva agenda de política internacional, en que la participación mexicana es importante. Es decir, aparecen ciertos temas en la agenda internacional de este país como el tema de las drogas, el tema de la conservación del medio ambiente, el tema de las migraciones en los que, por supuesto, México tiene un rol relevante. La motivación de los EE.UU. es una motivación mucho más política que económica.

Finalmente, en el caso de Canadá, se trata de una razón fundamentalmente defensiva. Por un lado, se plantea la necesidad de preservar el Tratado de Libre

Comercio suscrito entre EE.UU. y Canadá y que entró en vigencia en 1989. En segundo término, asegurarse que Canadá continuaría siendo un lugar atractivo para la inversión extranjera y en tercer lugar, siendo mucho menos importante, lograr acceso al mercado mexicano para sus bienes y servicios. Es una razón fundamentalmente defensiva para evitar que el Tratado entre EE.UU. y México pudiese afectar lo logrado por la suscripción del Tratado de Libre Comercio suscrito por Canadá y EE.UU. en 1989.

Después de este largo proceso de negociación que inició en junio de 1991, el 17 de diciembre de 1992 los gobiernos de Canadá, EE.UU. y México firmaron el TLCAN, que va mas allá de la liberalización del comercio, porque abarca la liberalización de la IED y de las compras del sector público, reglas de origen, defensa de derechos de propiedad intelectual y mecanismos específicos para el arreglo negociado de disputas (Blanco Mendoza, 1994).

El TLCAN representa entre otras cosas un compromiso implícito con la integración económica regional. A pesar de su nombre, el Tratado Norteamericano de Libre Comercio no está abocado primordialmente a lograr un “libre comercio”, ya que para 1990 las barreras arancelarias y aun las no arancelarias que existían para el intercambio comercial entre EE.UU. y México ya eran bastante bajas. El TLCAN más bien se preocupa por brindar un marco para la inversión (Ortega Ortiz, 2000).

Al obtener un acceso preferencial a los mercados de EE.UU. y un “sello de aprobación” formal por medio del TLCAN, lo que México se propuso fue atraer flujos importantes de inversión extranjera¹⁰⁵, no sólo de EE.UU., sino también de Japón y de Europa. Por su parte, al obtener un acceso sin obstáculos al mercado laboral mexicano (de bajo costo, pero altamente capacitado) EE.UU. se propuso conseguir una plataforma de exportación para sus bienes manufacturados, mejorando así su

¹⁰⁵ El objetivo del TLCAN ha sido el de integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de IED fuera más extenso, expedito, ordenado y equitativo para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región, e incrementar su competitividad frente al resto del mundo por la complementariedad de las economías de México, Canadá y EE.UU.. El TLCAN al igual que el resto de las negociaciones comerciales internacionales llevadas a cabo por México, suplementa y fortalece las políticas de cambio estructural de la economía y de apertura comercial que México inició en los 80's con el fin de crear condiciones para aumentar el número de empleos, su tasa de crecimiento y su nivel de remuneración (Blanco Moreno, 1994).

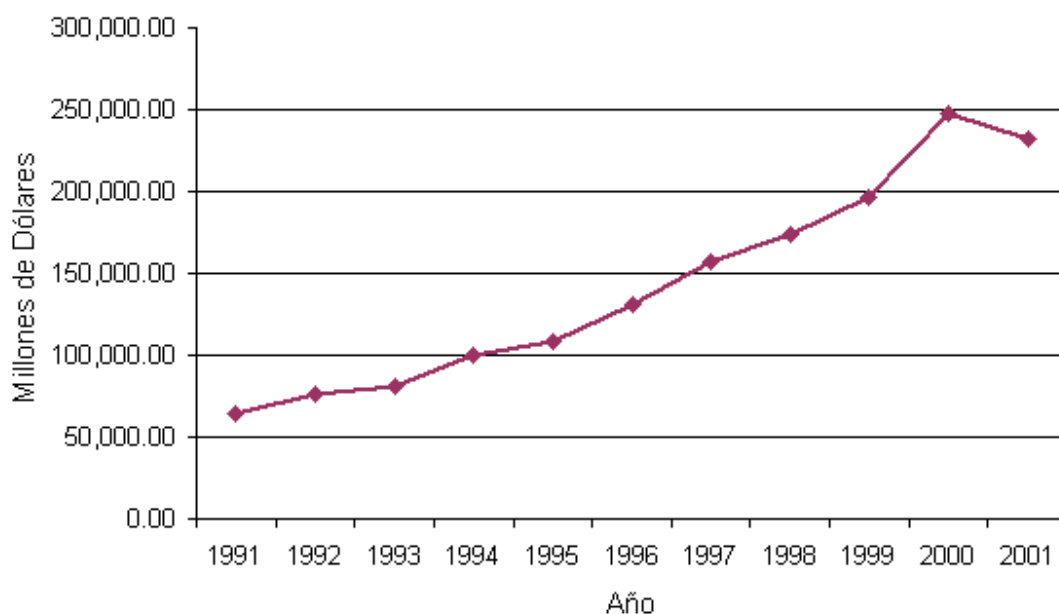
competitividad en la economía global. Por estas razones, el TLCAN incluye secciones sumamente detalladas sobre inversión, competencia, telecomunicaciones y servicios financieros, y es en esencia un acuerdo intergubernamental. A diferencia de la Unión Europea, en la que se creó una estructura compleja para asegurar un gobierno con autoridad supranacional genuina, el TLCAN se apoya en negociaciones y consensos presupuestos entre gobiernos nacionales. Como se sabe, el TLCAN no entraña ninguna delegación de la soberanía política de sus miembros, como ocurre en el caso europeo. El resultado es una inconsistencia, sostienen algunos, entre el nivel relativamente “profundo” de la integración económica contemplado por el TLCAN y su nivel claramente “superficial” de integración política¹⁰⁶.

El interés de EE.UU. por el TLCAN nace principalmente de dos factores:

- 1.- Como respuesta de EE.UU. para frenar el desarrollo económico de los países asiáticos, en especial de los llamados tigres asiáticos, que en la década de los 80's lograron un desarrollo económico impresionante, y
- 2.- La importancia y conveniencia de la ubicación geográfica que tiene México, que en mucho tiene que ver con la preocupación asiática ante el TLCAN (Rangel, 1998).

¹⁰⁶ En su texto original el TLCAN hacía sólo referencias a las preocupaciones ambientales. Pero el texto final contempla la creación de un secretariado ambiental, tal y como proponía Washington, pero sin el poder de dar inicio a procedimientos para la solución de disputas y el establecimiento de sanciones (Borja Tamayo, 2001)

Comercio Total entre México y los EUA



Fuente: Oficina del Censo, Balanza Comercial por País

El tipo de tratados como el TLCAN son expresión de pérdida de hegemonía¹⁰⁷ porque como ya se dijo, el TLCAN es algo más que libre comercio, también es reglas de origen, inversiones foráneas, sistema de arreglo de disputas y acuerdos de cooperación para vigilar el cumplimiento de las normas establecidas en materia de derechos laborales y defensa laboral. Así por ejemplo, en el documento oficial del TLCAN (sin las ampliaciones posteriores sobre ecología y temas laborales) en agosto de 1992 el comercio ocupaba el 52% del total de las páginas del documento. Así que otra mitad extra comercial comenzaba a tomar forma desde la negociación. (Salinas, 2002).

¹⁰⁷ Un tratado o acuerdo de libre comercio es un contrato mediante el cual las partes se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios al intercambio comercial, y a establecer mecanismos para dirimir las controversias entre las partes. Los obstáculos arancelarios se refieren a los gravámenes a la introducción de las mercancías importadas. Los obstáculos no arancelarios se refieren a medidas de tipo fitosanitario, de embalaje y de normas varias que impiden la introducción de mercancías de un país a otro.

Borja Tamayo (2001) señala que el propósito principal del TLCAN consiste en legislar, canalizar y ofrecer garantías legales para un proceso de integración económica que ya se había iniciado años atrás. Este proceso habría seguido adelante aun sin el TLCAN, pero su establecimiento consolidó la integración lograda hasta entonces y funcionó como catalizador para una mayor integración. Al mismo tiempo, en su dimensión política, el TLCAN consolida intereses estratégicos vitales de EE.UU. y brinda un punto de anclaje para la elaboración de una política hacia América Latina, tanto en lo geopolítico como en lo estratégico. Los acontecimientos más recientes no cambian en nada la justificación económica del TLCAN y, en cambio, sí podrían servir para reforzar su importancia estratégica. Desde el punto de vista de EE.UU., el sentido estratégico del acuerdo fue siempre de carácter conservador, en la medida en que servía para mantener la estabilidad del sistema político mexicano y, por lo tanto, la estabilidad de la frontera Sur de EE.UU. (Weintraub, 1997).

El TLCAN promueve el libre tránsito de bienes entre los países miembros, mediante la eliminación de impuestos a la importación, de aranceles y barreras al comercio por 15 años. Con el TLCAN el 65% de los bienes de EE.UU.¹⁰⁸ obtuvo un estatus de exención de impuestos a la importación (inmediatamente o en cinco años); en cambio la mitad de los productos agrícolas exportados a México pasaron de inmediato quedaron exentos de impuestos de importación. Se contemplaron excepciones especiales para ciertos productos agrícolas “de alta sensibilidad”, ya que el sector agrícola es, típicamente, uno de los sectores que más resistencia oponen a la integración (Comercio Exterior, enero 2003).

El TLCAN consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 partes. En el preámbulo los tres países confirman su compromiso de promover el empleo y el crecimiento económico en la región, mediante la expansión del comercio y las oportunidades de inversión. Ratifican su convicción de que el tratado permita

¹⁰⁸ Los aranceles sobre todo de automóviles dentro del TLCAN quedaron eliminados a los 10 años, pero las reglas de origen estipulan que el contenido local de los mismos debe ser de al menos un 62.5% para que se aplicara la regla. Los gobiernos asiáticos tildaron esta cláusula de “altamente proteccionista” y de ser un intento disfrazado por excluir a las industrias y productos sobre todo japoneses del mercado norteamericano (Tang, 1999).

aumentar la competitividad de empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses, sin descuidar la protección del medio ambiente. Y reiteran el compromiso de promover el desarrollo sostenible y proteger, ampliar y hacer cada día más efectivos los derechos laborales, así como mejorar las condiciones de trabajo en los tres países.

La primera parte del TLCAN contiene los Aspectos Generales. Aquí se consideran como tales, los objetivos (Capítulo I) y las definiciones Generales (Capítulo II).

Los objetivos del TLCAN son eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proteger la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, y fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral. En esa parte se establece el compromiso de aplicar el Tratado en los diferentes niveles de gobierno de cada país.

Además, cada país ratifica sus derechos y obligaciones derivados del GATT y de otros convenios internacionales, y acuerda que para efectos de interpretación, en caso de conflicto, las medidas del Tratado prevalecerán sobre las de otros convenios. Existen excepciones importantes a esta regla, en especial, las disposiciones en materia comercial de cinco convenios ambientales que prevalecerán sobre el Tratado.

Las siguientes partes del Tratado se refieren a: Comercio de Bienes, Barreras Técnicas al Comercio, Compras del Sector Público, Inversión y Comercio de Servicios, Propiedad intelectual, Solución de Controversias, Excepciones y disposiciones Finales.

CUADRO III.1

LOS CUATRO ELEMENTOS PRINCIPALES DEL TLCAN

Comercio y flujos de inversión	<p>El desmantelamiento de aranceles y otras barreras estatales es la principal justificación de los acuerdos comerciales para expandir la exportación y promover la IED. La nueva dimensión consiste en aumentar los derechos de inversión y darles a los inversionistas privados la categoría de tratamiento nacional para invertir y retirar inversiones sin la supervisión regulatoria del Estado.</p> <p><i>Medida empírica:</i> El crecimiento de las exportaciones año con año, pero la participación del mercado por sector y los cambios en la composición del comercio son más reveladores que los beneficios reales del libre comercio.</p>
Reforma al mercado laboral	<p>El ajuste es el meollo de todo acuerdo comercial. En teoría, el crecimiento del trabajo, mayores ingresos y menores precios al consumidor son producto de la eficiencia y las ganancias de bienestar cuando las industrias tienen que volverse más eficientes y competitivas. Supone el hémelo óptimo de todos los factores y que las empresas reinvertirán en lugar de mudarse.</p> <p><i>Medida empírica:</i> Pérdida de empleos/nuevas oportunidades de empleo; cambios en el trabajo y las condiciones de empleo; niveles de empleo antes y después del TLCAN.</p>
Nuevas prácticas estatales	<p>La respuesta regulatoria a la integración económica y a las presiones de armonización crea nuevos estándares para las prácticas estatales en el amplio frente de programas e iniciativas gubernamentales.</p> <p><i>Medida empírica:</i> Las pruebas de convergencia (divergencia) son cambios en el gasto estatal, así como el mantenimiento de las políticas no monetarias. Atención especial a la organización de la reforma del mercado laboral y de la política social.</p>
Controversias comerciales	<p>Los procedimientos legales y no legales para solucionar las controversias comerciales son un pilar de cualquier acuerdo comercial. Los acuerdos integrales son obligatorios, pero ya que las reglas necesitan interpretarse como citan los acuerdos comerciales son por sí mismos fuente de nuevas controversias entre los signatarios. <i>Medida empírica:</i> número de controversias nuevas; índice de ganancia/pérdida ante los tribunales comerciales, penalizaciones evaluadas.</p>

Fuente: Borja Tamayo (Coordinador) 2001; 408.

Se dice que el TLCAN implica una forma desleal para el comercio internacional, porque estableció un procedimiento para la solución de controversias que debe ser neutral y expedito para brindar certezas a las partes, como también ampliar y mejorar los beneficios del Tratado. En materia de derechos antidumping y cuotas compensatorias, cada país miembro se reserva el derecho de aplicar sus disposiciones jurídicas en la materia, siempre y cuando éstas no sean incompatibles con lo estipulado en la OMC (Ortega Ortiz, 2000).

En caso de que los países miembros realicen reformas legislativas, o se aplique una resolución definitiva sobre antidumping y cuotas compensatorias, se podrá solicitar la revisión de esas medidas a un panel binacional para que esté emita su opinión sobre el tema. Este panel será formado por cinco panelistas pertenecientes a ambos países y su composición difiere de caso en caso. Las decisiones tomadas por los paneles son obligatorias, y están por encima de las decisiones de los tribunales locales. Estas decisiones pueden ser revisadas por dos entidades contempladas en el TLCAN: el Comité Extraordinario y el Comité Especial. Si bien existen diferencias entre los paneles y los tribunales locales, éstas no afectan el proceso sustantivo, ya que la ley aplicable es la parte importadora. También se puede establecer un proceso trilateral para prever y cuestionar las decisiones de los derechos antidumping y compensatorios. El objetivo principal de la creación de este sistema es la obtención de una mayor velocidad en la resolución de los procesos, y su característica destacable es la obligatoriedad para las partes que se encuentran en disputa, por lo que las decisiones del panel son irreversibles

Conforme al TLCAN, los bancos y las instituciones financieras de EE.UU. podían establecer sucursales en México y los ciudadanos estadounidenses podían invertir en instituciones mexicanas de banca y seguros. Aunque México continuó prohibiendo la propiedad extranjera en materia de campos petroleros, las compañías estadounidenses fueron autorizadas para competir por contratos de Petróleos Mexicanos (PEMEX) y para operar, en términos generales, conforme a las mismas reglas con las que operan las compañías mexicanas (Salinas 2002).

Estas características propias del TLCAN alertaron a los países asiáticos y fundamentaron aun más sus temores respecto al impacto que tendría en sus economías, como se puede constatar más adelante. Por lo pronto, y para completar este Capítulo, se analizan los antecedentes del TLCAN.

Antecedentes

La idea de un espacio económico que incluyera toda América del Norte es casi tan vieja como las naciones que se constituyeron el TLCAN. Los antecedentes se remontan a 1860 cuando se planteó el fallido Tratado Mc Lane-Ocampo que buscaba una zona de libre comercio entre EE.UU. y México. La lógica del establecimiento de un espacio económico integrado en un marco geográfico coherente, no se adaptaba a los planteamientos políticos de los tiempos.

Mucho más tarde, durante los gobiernos de Carter (1976-1980) y Reagan (1980-1988) se intentó la creación del un Mercado Común de América del Norte (MCAN) que incluía un proyecto de mercado común energético, el cual pese a sus posibles ventajas no fue apoyado por México.

El TLCAN es producto de dos hechos de gran trascendencia, uno de EE.UU.¹⁰⁹ y el otro de México; para EE.UU. los años 70's fueron el inicio de un proceso de deterioro en su poder económico que se profundizó en los 80's, esta pérdida de poder económico tuvo efectos notables: disminución de su presencia económica en el resto del mundo, pérdida de su hegemonía mundial, y como resultado el fin de la supremacía estadounidense y de la era conocida como pax americana. Entonces, México y Canadá se hicieron muy atractivos para el mercado de EE.UU., México por el menor costo de su mano de obra y Canadá por la disponibilidad de sus recursos naturales. Por el lado de México fueron varios cambios que se dieron en su economía y en la economía internacional los que aumentaron el interés de EE.UU.

¹⁰⁹ Para Weintraub (1984; vii) la política externa de EE.UU. se orientó en el siglo XX más hacia países distantes que vecinos. A partir de los años setenta su preocupación comenzó a dirigirse más sobre el Sur, resultado de las crisis petroleras, el papel de México como tercer socio comercial de EE.UU. y los programas de ajuste que revirtieron su balanzas comerciales durante buena parte de la década de los ochenta.

para un acuerdo de libre comercio: la crisis del GATT, por la imposibilidad de competir con el bloque comercial asiático, la impenetrabilidad de los mercados europeos y el desequilibrio comercial de EE.UU.. Este contexto propicio que México en forma unilateral redujera sus aranceles de un nivel de 100% en 1982 a un 20% sin haber reciprocidad alguna por parte de EE.UU.. En estas circunstancias comerciales a México le resultaba sumamente conveniente la creación del TLC con EE.UU., pues la economía mexicana buscaba una inserción favorable en el comercio internacional. Se trataba de profundizar un patrón de industrialización apoyado en la diversificación y aprovechar las economías externas pecuniarias derivadas de las inversiones simultáneas en diferentes industrias. Una fuerte protección arancelaria frente al exterior permitiría un acceso privilegiado al mercado interno, supliendo las carencias de competitividad de los bienes nacionales. La especialización en producciones intensivas en capital donde se adolecía de ventaja comparativa y el requerimiento creciente de inputs procedentes del exterior desembocó en un empeoramiento de la balanza comercial. Los modelos de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) exhibían una deficiencia principal: la estrechez del mercado interno y la especialización múltiple impedían el aprovechamiento de las economías de escala en el proceso de producción (Peter Morici, 1993).

La expansión del mercado internacional de capitales y el excedente de liquidez generado por el reciclaje de los petrodólares como consecuencia de los shocks energéticos facilitaron las posibilidades de endeudamiento en los años setenta: México caería en el precipicio, dado que el desempeño mediocre de su sector exterior dificultaba la cobertura del servicio de la deuda. Los planes de ajuste aplicados en los años ochenta sanearían el cuadro macroeconómico con un coste elevado: el PIB de México alcanzaba todavía sus niveles de 1980 (Meyer 1990).

El proyecto del TLCAN en México se asoció con la modernización de la economía, dentro de un espíritu que podría resumirse con la siguiente frase “partir de cero”. Las principales motivaciones que guiaron la asociación de México con EE.UU. son las siguientes: la búsqueda de credibilidad en la aplicación de las políticas y

reformas económicas, atracción de inversiones extranjeras, y competitividad industrial (Ortega, 2000)

El principal antecedente del TLCAN lo constituye el CUSFTA o Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU.. El CUSFTA se estableció en tiempos de Brian Mulroney, quién empezó a romper la tradición nacionalista canadiense que no estaba de acuerdo con las multinacionales en general, y en especial con las de EE.UU.¹¹⁰.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EE.UU.¹¹¹ (CUSFTA) entro en vigor en 1989. Tenía dos años de vigencia cuando comenzaron las negociaciones trilaterales para el TLCAN. Canadá estaba viviendo los primeros dos años del acuerdo bilateral, en una situación de recesión de la que responsabilizaba al Tratado comercial con EE.UU.. El cambio de actitud se dio con Mulroney, cuyo gobierno consideró que fortalecer los vínculos con EE.UU. se convertía en condición ineludible para recibir desde allí los capitales que el país requería para no perder el contacto con la innovación tecnológica y los cambios en las líneas de la demanda internacional.

En 1945 Canadá tenía su primera reconversión industrial al readecuar su industria a los nuevos requerimientos tecnológicos, por la presión de EE.UU. se abrieron poco a poco sus fronteras a la inversión extranjera, pese a elevadas protestas se aceptó un desarrollo industrial que se consolidaría en base en la industria y mercado de EE.UU.¹¹². Después en 1949 Canadá suscribió los acuerdos

¹¹⁰ Consistía en la protección arancelaria como una forma de resguardarse frente a un vecino con una gran capacidad expansiva. Por tradición, los canadienses siempre tuvieron una perspectiva de no disponibilidad para mayor acercamiento con EE.UU.. Sin embargo con la globalización las fuerzas de la economía imponen aún en contra de las culturas y vínculos con la historia (Bhagwati, 1993).

¹¹¹ Uno de los objetivos del TLC EE.UU. – Canadá fue la creación de un ámbito común, básicamente de carácter económico en el cual se posibilitara la recuperación de su competitividad internacional y por ende de su debilitada posición frente a la disputa por la hegemonía mundial. Se trata entre otros, de encontrar en el vecino un espacio seguro para nuevas estrategias comerciales y de inversión, que bajo la protección del libre cambio los fortalezca frente al surgimiento de nuevas hegemonías. Precisamente estas premisas son las que infundieron temor en los países de Asia Pacífico al crearse el TLCAN, y han activado sus propio proceso de integración regional (Palacios, 1991).

¹¹² México igualmente tuvo su propio debate y respondió a la relación de vecindad firmando en 1942 un convenio de reciprocidad bilateral que indudablemente marcó gran parte del futuro económico del país. Dicho acuerdo otorgó a México la concesión de ser tratado como “la nación más favorecida” en el terreno comercial por EE.UU. y al mismo tiempo logró la redacción de una cláusula que determinó que la industria mexicana quedaría protegida de la competencia internacional (Torres Ramírez, 1979;

del GATT, abriendo su economía bajo los principios de un comercio internacional sin barreras.

En 1952 se publicó “Ressources for Freedom”, conocido también como “Report Palay”¹¹³, en que se reportaban veintinueve productos clave para la economía de EE.UU., Canadá fue revalorado geopolíticamente al indicarse que en su territorio se localizaban doce de aquellas materias primas.

La posición de Canadá frente al nuevo papel asignado en el “Report Palay” fue el de construir una vía marítima del río Saint Laurent¹¹⁴, obra de infraestructura que favoreció notablemente a la industria automotriz de la región y se convirtió en uno de los primeros avances que específicamente abonaron el camino para liberalizar una parte del sector transporte. En esta zona en 1965 se aplicó el Pacto Automóvil que fue uno de los acuerdos sectoriales firmados por Canadá y EE.UU. y que a mediados de los ochenta sirvió como antecedente par apoyar el inicio de las conversaciones tendientes a instrumentar un Acuerdo de Libre Comercio entre los dos países (Milner, 1988).

De esta forma, el debate sobre una estrategia de mayor apertura económica hacia EE.UU. fue parte de la cotidianeidad política desde 1947 hasta fines de la década de los años70's cuando se discutió la posibilidad económica y política de una tercera opción bajo la administración de Pierre Elliot Trudeau (1968-1979 y 1980 - 1984).

A inicios de los 70's el gobierno de Canadá se interesó en la tercera opción que entre otros buscaba consolidar los lazos económicos con el Commonwealth, en

68). Esta medida, si bien significó un engranaje clave en el proyecto económico nacional de estos años, desligó a la industria mexicana del resto de América de Norte contribuyendo a acentuar un modelo de relación con EE.UU. por medio de la agricultura y la fuerza de trabajo barata (Meyer, 1990)

¹¹³ El “Report Palay” ubicaba los lugares donde se localizaban los recursos naturales indispensables para la dinámica económica de EE.UU. en tiempo de paz, pero además contemplaba la posibilidad de un nuevo conflicto bélico de envergadura y como consecuencia se sugería la aplicación de una estrategia de seguridad continental que consistía en utilizar a Canadá como espacio susceptible de convertirse en una vía segura para transportar materias primas, la vía marítima quedaba desechada por insegura, debido a la posibilidad de que algún submarino enemigo pudiera interceptar futuras operaciones de EE.UU. (Brunelle, en Gutiérrez Haces, 1989; 200)

¹¹⁴ En 1959 estuvo en condiciones de convertirse en ruta suministradora, que corría desde Schefferville, Septlles o Port-Cartier en Québec, hasta la región de los Grandes Lagos en Ontario, frontera industrial de Canadá y EE.UU.

especial con Gran Bretaña y la Comunidad Europea para desarrollar una política de contrapeso visto el incremento de su dependencia económica de EE.UU..

Cuando Trudeau asumió el poder en 1968¹¹⁵ abrió de inmediato el diálogo entre los canadienses franco parlantes y angloparlantes, reviviendo una forma muy particular del nacionalismo sobre todo en la provincia de Québec al “apurar a la juventud de Québec a retomar el control del país que sus antepasados habían contribuido a crear” (Gutiérrez Haces, 1989; Prefacio).

Gutiérrez Haces (1989) menciona que ante la imposibilidad de Trudeau¹¹⁶ de obtener de EE.UU. un trato de excepción comercial, recurrió a medidas proteccionistas internas que trajeron como consecuencia la ley C-73 que estableció la congelación de precios y salarios en octubre de 1974; y la creación de la Agencia de Examen a la Inversión Extranjera en 1973; poco después, en 1975, se fundó la Sociedad Petro-Canadá y se publicó el Programa Energético Nacional en 1981.

Diez años más tarde, la recesión económica macaba el final del gobierno liberal de Trudeau. Los cambios ocurridos a inicios de los ochenta a nivel mundial afectaron profundamente a la economía de Canadá¹¹⁷.

Al mismo tiempo, Canadá¹¹⁸ tuvo que enfrentar el proteccionismo de nuevos bloques comerciales que hasta entonces habían sido sus tradicionales mercados de

¹¹⁵ En este tiempo se profundizó la discusión sobre la búsqueda de nuevas alternativas económicas y diplomáticas que debilitaran las ataduras de la vecindad estadounidense, este debate implicó un doble cambio para Canadá; la Tercera Opción, como se llamó a dicho proceso, buscaba no sólo la reestructuración económica interna del país, sino que también se planteaba su papel como potencia en la comunidad internacional. De este periodo data el acercamiento de México y Canadá por una visión común de su vecindad y con intereses semejantes a nivel diplomático (Pipitone, 2003)

¹¹⁶ Presuponiendo que las estrechas relaciones persistentes hasta este momento estarían a favor de Canadá.

¹¹⁷ Algunos datos sobre el comportamiento económico canadiense ilustran el caso: durante 1980 el PNB tuvo una caída del orden de 15 000 millones de dólares canadienses, lo que implicó la pérdida de 350 mil empleos. Durante 1986 se redujeron los precios internacionales del petróleo y de las materias primas lo que vulneró a Canadá que posee una balanza comercial en la que el petróleo, el gas, la electricidad, la madera y el carbón, entre otros, tienen enorme peso económico (Ghorra – Gobin, 1987).

¹¹⁸ El Acuerdo de Libre Comercio, que se firma en 1988 entre Canadá y EE. UU., responde a la realidad de una economía canadiense en repliegue, en un contexto en el que el comercio mundial se recupera en base a la configuración de bloques económicos regionales que intentan con ello implementar una estrategia defensiva frente al proteccionismo de los demás países. De hecho Canadá ha sido testigo durante estos últimos años de un proceso de relocalización industrial que alejándose de

exportación e importación. Sin olvidar que las exportaciones manufactureras también declinaban, en especial las ubicadas en la producción automotriz, y que un importante volumen de esta producción se enfrentaba a nuevos competidores.

La década de los 80's enfrentó a Canadá con una nueva realidad; se encontraba en grave riesgo de ser uno de los grandes perdedores del proceso de reconfiguración neoeconómica del mundo. América del Norte se transformaba en un espacio donde el proteccionismo y la reestructuración económica de EE.UU. no daban más opciones nacionales como antes.

Primero Canadá y después México se vieron obligados a repensar sus relaciones económicas inspirándose en un proyecto librecambista, en 1982 el Comité Permanente de Asuntos Extranjeros del Senado de México apoyó la idea de liberalizar los intercambios comerciales con EE.UU. y en 1985 la Comisión McDonalds apoyaba un punto de vista semejante (Drache y Duncan, 1985)

La aceptación de un Acuerdo de Libre Cambio¹¹⁹ no obedeció únicamente a la situación de recesión económica que afectó a Canadá; hubo también importantes factores políticos que desde 1984 con el advenimiento de un gobierno conservador coadyuvaron a la firma del convenio. La administración asumida por los conservadores¹²⁰ contaba inicialmente con algunas ventajas de índole política que se asentaban en un clima de aparente calma después de un turbulento periodo que conmocionó a la sociedad canadiense: la efervescencia del nacionalismo en Québec aparentemente debilitado después de la experiencia del referéndum de 1980 que

la región de los Grandes Lagos se ubica económicamente más hacia la Costa Oeste (Ghorra-Gobin; 1987).

¹¹⁹ Dentro del debate surgido de las negociaciones sobre el Acuerdo se percibieron algunos elementos clave que empujaron a Canadá a la firma del convenio: la amenaza del proteccionismo, de EE.UU. y del resto del mundo; la promesa de un acceso garantizado al mercado de EE. UU.; la posibilidad de participar en una alianza económica y política frente a la exclusión que enfrentaba Canadá ante otros bloques de integración (la Comunidad Económica Europea y la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI); en América Latina, la promesa de mayor número de empleos; y para los grupos de poder de Québec, la posibilidad de negociar su propia economía provincial frente a EE.UU., compitiendo así con provincias que en el pasado habían sido beneficiadas con tratos preferenciales, como Ontario y su Pacto del Automóvil en 1965. (Gutiérrez Haces, 1989; 212).

¹²⁰ El fin del nacionalismo canadiense implicó importantes cambios en lo tocante a inversión extranjera y a política energética. Durante el gobierno del partido liberal existió una profunda preocupación por la pérdida del control canadiense respecto a los recursos naturales y la presencia de las compañías extranjeras, en especial de EE.UU. (Girón, 1995).

resultó con un 60% en contra de la separación, había dejado profundas heridas en la sociedad de Québec.

EE.UU. y Canadá representan el conjunto regional que desde 1945 (Dorsal citado por Gutiérrez Haces, 1989; 208) desarrolla una relación económica que rebasa en valor cualquier otra relación bilateral en el mundo¹²¹. En 1987 el valor del PNB de los dos países significó el producto total de los países industrializados, superior a la Comunidad Económica Europea y a Japón. Las importaciones de ambos ocuparon el segundo lugar en 1987; su comercio bilateral fue superior a 135 mil millones de dólares.

Durante las negociaciones del CUSFTA, los canadienses presentaron una diversidad de opiniones; algunos consideraron la firma del Acuerdo como un acto de desesperación y en muchos casos como una respuesta resignada a un hecho que se venía dando desde hacía décadas y que ahora sólo era necesario contractualizar. La población fue bombardeada con una publicidad que por una parte acentuó el sentimiento de vulnerabilidad ante el crecimiento del proteccionismo de EE.UU., tanto a través de su ley comercial, como bajo instancias internacionales como el GATT, sobre todo insistiendo en que después de diciembre de 1990, en que finalizaría la Ronda Uruguay era previsible un cambio en las reglas del juego del comercio internacional que podría perjudicar a Canadá. También influyó, tanto en la opinión pública como en los propios representantes políticos y en los negociadores canadienses la sensación de que ésta sería su única oportunidad para subirse en el “carro de la reestructuración económica capitalista y la globalización”; y qué mejor que hacerlo acompañando a una potencia hegemónica (Hart, 1990).

¹²¹ Esta indiscutible dependencia económica, pero a su vez reducida participación entre el total del comercio exterior de EE.UU. provocó reacciones muy específicas en el gobierno canadiense a fines de la década de los ochentas. Por una parte era evidente el alto grado de implicación de la economía canadiense en la de EE.UU., también era claro que su peso era relativo y que amenazaba con disminuir dada las tendencias proteccionistas de EE.UU.. Cuando la iniciativa de la actual ley comercial de este país, Ómnibus Hill, comenzó a tomar forma, Canadá, como muchos otros países vio con cierto temor la perspectiva de un cierre a sus exportaciones en el mercado de EE.UU. a corto plazo (Salinas 2002).

Proceso de negociación

En esta parte se hace evidente que el TLCAN provocó una acalorada discusión dentro de EE.UU. y, en menor medida dentro de Canadá, en donde los movimientos laborales organizados y los pequeños empresarios ya estaban sintiendo los efectos negativos del acuerdo EE.UU.-Canadá.

La discusión y difícil negociación que dio lugar al TLCAN es producto de un largo pasado histórico de resentimientos, caracterizado por los muchos intentos de intromisión y sumisión que a través de la historia tuvo EE.UU. con respecto a México, producto de una difícil vecindad. Muchos estudiosos califican de intervencionista y hasta protagónico la actitud que en el proceso de negociación tuvieron –además del gobierno- las ONG's (grupos ambientalistas y defensores de los derechos humanos) y sindicatos sobre todo de EE.UU., lo que dificultó aún más la negociación, razón por la que se incluyen en esta primera parte.

A partir de septiembre de 1990¹²² y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de los tres países se reunieron para analizar las diferentes opciones de negociación. La negociación trilateral resultaba la más conveniente, pues permitía crear, en un solo tratado, una región de libre comercio con más de 360 millones de habitantes y un producto agregado cercano a 6 billones de dólares además, así se evitaba la proliferación de acuerdos bilaterales en América del Norte. El 5 de febrero de 1991, los gobiernos de los tres países anunciaron la decisión de emprender negociaciones trilaterales e instruyeron a sus funcionarios correspondientes para que las iniciaran tan pronto como fuera posible y de acuerdo con los procedimientos internos de cada país. El mandato fue lograr un Tratado de Libre Comercio que eliminara progresivamente los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión, protegiera los derechos de propiedad intelectual, y estableciera un mecanismo justo y expedito para la solución de controversias (Blanco Mendoza, 1994). El 12 de junio de

¹²² Después de las dos crisis petroleras de los años 70's, por primera vez EE.UU. propuso a México un acuerdo de libre comercio, en un esfuerzo por asegurar el acceso a los "recién descubiertos recursos petroleros" mexicanos. Sobre el tema, Salinas de Gortari (2002) da cuenta de la presión que ejerció EE.UU. en el proceso de negociación del TLCAN para incluir los recursos petroleros dentro del TLCAN.

1991 empezaron las negociaciones formales en Toronto, Canadá y concluyeron en agosto de 1992.

Aunque las negociaciones fueron trilaterales, el centro del debate se concentró entre México y EE.UU.; Canadá sólo defendió los intereses que adquirió en el Acuerdo de Libre Comercio celebrado con EE.UU.. El CUSFTA que se firmó en 1988 responde a la realidad de una economía canadiense en repliegue frente a la embestida internacional de un comercio mundial que se recupera con base en la configuración de bloques económicos regionales que intentan implementar una estrategia defensiva frente al proteccionismo de los otros países (Gutiérrez Haces, 1988).

A continuación se estudia la evolución de las negociaciones del TLCAN, primeramente se analiza la agenda oficial y en un segundo punto se estudia lo no oficial, es decir la postura de sindicatos, ONG's y sociedad civil.

La literatura existente coincide en afirmar que en vista de la incapacidad de los foros multilaterales para resolver los problemas del sistema comercial internacional¹²³, algunos grupos de interés de EE.UU. entre ellos los de la industria de servicios, vieron en el TLCAN una alternativa¹²⁴.

En el caso de México Peter Morici (1993; 50) señala que necesitaba aumentar sus exportaciones de manufacturas que requerían un acceso seguro al mercado de EE. UU. Y más inversión extranjera para su modernización. La mayor parte de la

¹²³ El sistema comercial internacional que surgió después de la II Guerra Mundial se volvió incapaz de enfrentar cuatro problemas fundamentales: subsidios agrícolas, comercio de servicios, protección de la propiedad intelectual y barreras comerciales no arancelarias (Bernardo Mabire 2000; 40).

¹²⁴ En las audiencias de 1991 sobre el proyecto del Tratado, uno de cada diez grupos que testificaron ante el Comité de Políticas Comerciales del Congreso de EE.UU. representaban una industria de servicios. Sin excepción, sus testimonios revelaron fuerte apoyo al TLCAN, siempre y cuando incluyera los servicios. También derivaron en respaldo considerable en EE.UU., el interés por aumentar la protección de los derechos de propiedad intelectual, tal como lo expresaron representantes de las cámaras de comercio locales y nacionales, y el deseo de resolver disputas respecto al sector agrícola, que expusieron con particular claridad los productores de granos y semillas, frustrados ante la falta de avances en las negociaciones del GATT para liberar los productos agrícolas y favorables a que su gobierno utilizara acuerdos bilaterales para abrir los mercados a esos bienes. Además, numerosas compañías de EE. UU. en varias ramas propugnaron por el TLCAN por juzgar que América Latina era atractiva como mercado para la exportación y las inversiones, en un mundo de bloques regionales como la UE (Salinas 2000)

inversión extranjera hasta ahora se ha dirigido al sector de las maquiladoras y a los instrumentos de portafolio. Para cumplir estos objetivos de crecimiento de las exportaciones, asegurar el acceso al mercado de EE. UU. Y aumentar la IED en México, Salinas propuso al gobierno de EE.UU. un Tratado de Libre comercio a principios de 1990.

Según Salinas de Gortari,¹²⁵ México optó por negociar un acuerdo comercial bilateral con miras a lograr dos objetivos:

- a) Establecer un procedimiento ordenado para integrar ambas economías y
- b) Crear un marco legal que ofreciera credibilidad a los inversionistas en cuanto a la permanencia de las recientes reformas llevadas a cabo en México, así como para el establecimiento de salvaguardas legales apropiadas para sus inversiones.

Por su carácter sumamente estratégico, el proceso en el que se debatió el TLCAN fue muy diferente a la forma tradicional en que ambos gobiernos se habían enfrentado, transformando problemas secundarios en problemas de soberanía. No solo se debatieron problemas de los dos países, sino que grupos dentro de cada país formaron coaliciones transnacionales con sus contrapartes de los otros dos países para atraer la atención gubernamental.

Cuando formalmente se iniciaron las negociaciones, Canadá se había integrado para celebrar el TLCAN. Los gobiernos de las tres naciones involucradas deseaban limitar la agenda a cuestiones de comercio e inversión, utilizando como modelo el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) firmado entre EE.UU. y Canadá en 1988, pero el TLCAN no era una negociación de libre comercio típica; era la primera vez que

¹²⁵ Una vez que México tomó la decisión de liberalizar sus mercados y buscó mejorar su competitividad industrial, la única barrera de importancia para el éxito del proceso de reforma lo constituía la falta de un acceso seguro al mercado de exportación más importante de México: EE.UU.. Por lo tanto, se necesitaba alcanzar un convenio de libre comercio para asegurar el éxito de las reformas económicas internas, el camino no fue fácil según lo describe Salinas en su libro, pues si la reforma económica tenía profundas implicaciones políticas, lo mismo ocurría con el acuerdo de libre comercio. (Salinas 2002)

países industrializados estaban negociando con un país en desarrollo, mas pobre, sobre la base del acceso recíproco¹²⁶.

Tanto en México como en EE.UU. había dudas sobre el proyecto. Lorenzo Meyer (1990; 270) al respecto señala:

La elite política y cultural teme que la consiguiente exposición intensa a los estilos de vida estadounidense pueda provocar una pérdida de los valores nacionales, de la identidad nacional y del sentimiento nacionalista tan exacerbado durante el periodo revolucionario.

En México se había previsto el problema del desmantelamiento de las barreras comerciales y de inversión pero EE.UU. tenía reservas acerca de un tratado con México e insistía en una agenda más amplia que incluyera cuestiones no económicas. En EE.UU. se compartían algunos de los temores de México, aunque por diferentes razones; en México la preocupación se centraba en los efectos de la dominación cultural sobre la población del país ejercida por las empresas y la televisión de EE.UU., y a su vez en este país se tenía el temor de la pérdida de empleos a favor de México o de los inmigrantes mexicanos. Otros se preocupaban por la reducción de las normas ambientales; otros temían que EE.UU. negociara con un país que se regía por reglas políticas diferentes: “Las violaciones sistemáticas de los derechos humanos y las fraudulentas prácticas electorales de México son clavos en el ataúd de un tratado de libre comercio” (Meyer, 1990; 194).

Estas preocupaciones eran compartidas y el debate consistió en si debía concederse o no al Presidente de EE.UU. la autoridad necesaria para negociar el TLCAN. Richard Gephardt, líder de la mayoría en la Cámara de Representantes se negaba a apoyar un tratado que no se ocupara de cuestiones como medidas de transición, disparidad salarial, protección ambiental y derechos de los trabajadores.

¹²⁶ El acceso de España y Portugal a la Comunidad Europea a fines de los años 80 guardaba cierta semejanza con el TLCAN, excepto que la disparidad del ingreso entre los países del norte y los del sur era considerablemente mayor en América del Norte que en Europa, además España y Portugal recibieron subsidios para alcanzar un nivel de desarrollo económico semejante al del resto de socios.

Escribe Drache (2001) que la agenda que deseaba el Congreso de EE.UU. era poco ortodoxa en el campo de una negociación comercial, pero era una señal de que el TLCAN era parte de un proceso social y político de integración más amplio. Era la primera decisión tomada por EE.UU. y México para administrar sistemáticamente esta integración de los dos países iniciada realmente a principios de los 70's, cuando los mexicanos empezaron a emigrar a EE.UU. legal o ilegalmente.

Hay que señalar que la preocupación por lo que algunos llaman "barrera no arancelaria" referente a la imposición de la visión estadounidense del respeto a los derechos humanos se aplicaba por parte de EE.UU. no sólo a México, sino también a los países de Asia Pacífico, siendo el caso más conocido el de la Republica Popular China, medida que incluso llevó a un serio enfrentamiento entre ambas naciones y que de alguna forma también influyó en el resurgimiento de los "valores asiáticos".

La integración social y cultural precedió al incremento del comercio de México con EE.UU., iniciado en 1980 cuando México se convirtió en su tercer socio comercial¹²⁷. La industria ensambladora o maquiladora prosperó con la disminución del valor del peso a mediados de los años ochenta. La creciente interconexión de las industrias automotrices de los tres países norteamericanos era otra manifestación de una integración económica que se profundizaba y que ya no era "silenciosa". La siguiente etapa del proceso de integración implicaba un aumento en la interacción transnacional e intergubernamental que se aceleraba por la decisión de negociar el TLCAN (Hopmann, 1995).

La decisión de México de integrar su economía con EE.UU. no debió ser fácil para el gobierno mexicano. Sobre todo por la conflictiva relación histórica que había dejado una profunda suspicacia entre la mayoría de los mexicanos que los líderes políticos habían explotado para mantener el control interno desde la Revolución Mexicana. La reforma mexicana constituía un cambio dramático en la política de

¹²⁷ En 1977 los presidentes de México y EE.UU. firmaron un acuerdo bilateral que implicaba importantes concesiones arancelarias. El Senado mexicano no ratificó el acuerdo. Se consideró que el acuerdo era entrar "por la puerta chica" al GATT; en 1979 el gobierno de EE.UU. presionó el ingreso de México al GATT, cuya esencia coincide con los tratados de libre comercio. El GATT tiene una vocación multilateral mientras que los acuerdos son bilaterales y, en el caso de México-EE.UU.-Canadá, se dio el primer acuerdo trilateral, (Rangel, 1998).

México. Después de décadas de estar al servicio de los intereses de un grupo relativamente pequeño de políticos e industriales, el nuevo programa representaba una ruptura trascendental con el pasado y una redefinición de las alianzas políticas, así como una reconfiguración de las bases de sustento de la coalición gobernante (Salinas, 2000).

En su trabajo Luis Rubio (Shoji y Nishijima, 1987; 150) señala que los resultados en la política económica tuvieron dos vertientes: por una parte, la retórica contra EE.UU. que llevó a los gobiernos mexicanos a buscar una diversificación de su intercambio comercial y por otro lado la realidad se estaba imponiendo; el intercambio con EE.UU. estaba creciendo, concentrándose, acelerándose y profundizándose.

Voces en contra del TLCAN

No sólo los gobiernos fueron actores de las negociaciones, sino también los partidos políticos, los sindicatos y las ONG's, que en conjunto lograron crear una fuerte oposición que se hizo escuchar e hizo valer sus demandas. En este apartado se analizan primero los argumentos de la oposición al TLCAN en EE.UU. compuesta por partidos políticos de oposición y sindicatos, después se estudian las posturas manifiestas de la oposición que se consolidó en México, para posteriormente exponer y analizar los argumentos de las ONG's.

En EE.UU. – México

Cuando el gobierno de EE.UU. solicitó la autorización del Congreso para la vía rápida se enfrentó a una oposición inesperada en el mismo Congreso.¹²⁸Incluía empresas que perdían mercados, trabajadores que temían ser desplazados, productores rurales, organizaciones defensores del medio ambiente y de derechos humanos, entre otras. Todos encontraron en el proceso la oportunidad de promover

¹²⁸ Desde que se abrieron las primeras negociaciones para establecer un Tratado de Libre Comercio de Norteamérica en 1990, las organizaciones sociales y civiles iniciaron una resistencia para evitar los impactos en México. Al principio, los gobernantes compartían la visión de que un bloque continental de comercio tenía poco o nada que ver con la protección ambiental y la justicia social (Rangel, 1998).

sus intereses o defender sus convicciones. La formación de este grupo opositor derivó en un hecho sin precedente por que convirtió al TLCAN en un asunto político de gran importancia dentro de EE.UU. (Blanco Mendoza, 1994).

Como dice Ortega Ortiz (2000) la oposición norteamericana se apoderó de la situación, el sistema político de EE.UU. se volcó sobre el tema; obreros, empresarios y profesionistas se sumaron al trabajo político del Congreso, opinando y oponiéndose, o apoyando. Esta oposición había surgido sólo para atacar la vía rápida, que pronto se convirtió en una organización contra el Acuerdo Comercial con México, pues en EE.UU. tenían el temor de que con el Tratado los salarios norteamericanos descendieran. La posición era sólida, la conformaban los sindicatos agrupados en la central más grande de EE.UU., la AFL-CIO.

El Congreso expresó en su momento la preocupación de algunos sectores de EE.UU., en particular del sector obrero, de que el TLCAN fuera un estímulo al traslado de industrias estadounidenses a México. La AFL - CIO¹²⁹ y el Sindicato de Trabajadores Automotrices Unidos consideraron al TLCAN como un “desastre económico y social para los trabajadores de EE.UU. y sus comunidades”¹³⁰.

Para la AFL-CIO el TLCAN era una salida barata (Donahue, Thomas, 22 de junio de 1990) por que por medio de este instrumento EE.UU. subsidiaría el desarrollo económico de México a costa del sacrificio de los trabajadores estadounidenses y evitaría tomar decisiones sensibles que implicaría el proporcionar a los vecinos del sur una ayuda económica directa con impuestos de los contribuyentes.

A pesar de que Salinas y Bush descartaron la libertad del movimiento en los mercados laborales de ambos países, éste preocupaba a la AFL-CIO¹³¹ porque el

¹²⁹ La American Federation of Labor and Congreso of Industrial Organizations (AFL-CIO) surgió en 1955, al unirse la Federación Estadounidense del Trabajo y el Congreso de Organizaciones Industriales, aproximadamente 68% de todos los sindicatos en EE.UU. pertenecen a ella.

¹³⁰ Federación Estadounidense del trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales, US – México Free Trade: Exploiting Both Sides, Washington, (febrero de 1991,1)

¹³¹ No sé cuál es la posición actual del señor Salinas –afirmaba Donahue Tomas el 22 de junio, 1990- pero la AFL-CIO desearía ver un mundo sin fronteras comerciales. El problema es cómo llegar a ese

“libre flujo de trabajadores mexicanos sería una competencia para los estadounidenses”, como se ve, la principal preocupación de la AFL-CIO fue el posible cierre de empresas:

Muchos empleadores estadounidenses han cerrado plazas de trabajo. A la fecha hemos perdido 250 mil empleos por la inversión en maquiladoras, porque a los industriales les parece atractivo que en la frontera mexicana se paguen cinco dólares al día, cuando aquí el salario de un obrero no calificado sería de por lo menos cinco dólares la hora. Los Ángeles Times informó de un ahorro de 20 mil dólares por trabajador al año.

El esfuerzo debe ser para remover las barreras artificiales creadas por los gobiernos y eso es lo que realmente está negociando el GATT.

Estoy seguro de que un TLC es una solución errónea para la ausencia de empleos en México. El problema es promover capital adicional a México para alentar el desarrollo de los trabajos en ese país y hablar de un plan nacional para el desarrollo económico mexicano.

Nuestro gobierno está optando por la salida barata cuando dice que ayudará a México por medio del TLC. De esa forma no requiere dinero proveniente de los impuestos estadounidenses para ayudar al desarrollo de México y no sería necesario convencer al pueblo estadounidense para que apoye lo que el gobierno está haciendo, cuando en realidad se está subsidiando al desarrollo mexicano a costa de empleos estadounidenses.

Lo aceptaríamos si viésemos una disminución sustancial en el precio del producto que se elabora en México por cinco dólares al día, en oposición al costo de 50 dólares. Pero no hay diferencia; el precio de las mercancías es el mismo.

Nos han asegurado que habrá consultas serias con los sindicatos antes de que se adopte cualquier acuerdo. Nuestro presidente nos aseguró que no se iniciarían conversaciones hasta después de diciembre próximo o enero de 1991. Al Congreso le diremos también nuestras dudas sobre el acuerdo con México. (Adame, 1998; 318-319).

Con anterioridad la AFL-CIO había emitido la “Declaración del Consejo Ejecutivo sobre el TLC” que recoge su oposición¹³² al TLCAN.

punto, cómo se puede abrir la frontera entre dos sociedades en donde los salarios son tan desiguales. (Donahue tomas, en Adame; 1998;319)

¹³²“El comercio y la inversión de EE.UU en México ya ha causado un daño significativo decenas de

Por su parte el sindicato automotriz UAW percibió, según Beckman (citado por Tenorio Adame, 1998; 320), el proceso de integración entre México y EE.UU. no fue resultado del libre comercio, sino de un suceso completamente diferente,

La UAW y otras uniones observan con cólera y horror la rápida expansión de la producción maquiladora en respuesta a la crisis de la deuda de México, las maquiladoras son el modelo en el que el gobierno mexicano ofrece los salarios más bajos del mundo. El mercado de trabajo de los dos países emerge con resultados adversos para los trabajadores de ambos lados de la frontera. En el sector automovilístico nuestro mercado es esencialmente abierto mientras el gobierno de México lo tiene restringido desde 1960, la UAW ha objetado los requerimientos de exportación. El resultado de los límites de liberación del comercio del auto bajo el nuevo decreto será la expansión del comercio y el incremento del déficit de EE.UU. con México.

En buen romance el TLCAN se traduce en desocupación para los trabajadores de EE.UU. y en salarios ínfimos para los mexicanos, un juego en que todos pierden, menos las transnacionales.

Un porcentaje de las maquiladoras que preocupaban a los líderes obreros eran de capital japonés y, en menor medida, coreano.

De esta forma durante, el debate sobre la autorización de la vía rápida el Congreso de EE.UU. se convirtió en el principal motor de la agenda no comercial dentro del TLCAN. El Congreso se ocupó de dos cuestiones relacionadas con los

miles de trabajadores norteamericanos han perdido sus empleos, mientras que compañías americanas se trasladan para aprovechar la pobreza de los trabajadores mexicanos y la ausencia de reglamentos vigentes con respecto al funcionamiento de las empresas. Más de 400 mil trabajadores mexicanos son empleados actualmente con salarios debajo de un dólar por hora, el TLCAN solamente promoverá más salidas de capital y aumento de importaciones de México, con mayor daño a la industria básica sin mejorar la vida de los mexicanos porque sus salarios deben seguir manteniéndose bajos para atraer inversión norteamericana, también hay la posibilidad de distorsionar la política migratoria de EE.UU debido a que el gobierno mexicano está insistiendo en que se garantice un gran número adicional de trabajadores mexicanos con más oportunidades laborales en EE.UU. Los problemas referentes a la pobreza y el desarrollo económico tanto en EE.UU. como en México, son demasiado serios para dejarlos a los intereses del capital privado. La ayuda extranjera, planes de desarrollo, esfuerzos para mejorar los salarios y estándares de vida de los mexicanos y los esfuerzos para prevenir la contaminación ecológica actual que se está creando a lo largo de la frontera, son todos los elementos a los que tienen que enfrentarse a un nivel gubernamental, antes de llegar a la firma de un Tratado de Libre Comercio. Los gobiernos de ambos lados de la frontera, deben trabajar conjuntamente para buscar soluciones a estos problemas. Un Tratado de Libre Comercio es por definición, un rechazo a la función gubernamental. La AFL-CIO pide al Presidente y al Congreso que rechace cualquier negociación que pudiera conducir a un Tratado de Libre Comercio. (Adame, 1998;).

problemas políticos: Primero, si EE.UU. celebraría un TLC con un vecino antidemocrático, y cómo podía EE.UU. facilitar la auto democratización de ese país.

Algunos miembros del Congreso propusieron que el tratado se condicionara a un mejoramiento de los derechos humanos y a la democracia, mientras que otros argumentaban que sería mucho más probable que México se volviera democrático si se aprobaba el TLCAN que si EE.UU. imponía como requisito.

Mientras tanto, del lado asiático la situación era de alerta tanto oficial como empresarial, pero sin manifestarse abiertamente. Precisamente los congresistas y la AFL-CIO proporcionaban argumentos para la desconfianza asiática respecto del TLCAN.

Con estas precisiones al aprobar la vía rápida el Congreso acompañó la autorización con una resolución que subrayaba la importancia de atender los asuntos laborales y ecológicos, como resultado de la presión ejercida por los opositores al TLCAN en las tres naciones.

Autorizada la vía rápida, los grupos sindicales de EE.UU. modificaron su estrategia tratando de restringir el número de sectores económicos cubiertos por el tratado comercial e intentaban ampliar la agenda social y ambiental para desalentar a las empresas estadounidenses de invertir en esos sectores.

Los movimientos laborales de México y de EE.UU. difirieron en cuanto a la aprobación del TLCAN por la sencilla razón de que los trabajadores de EE.UU. creyeron que perderían empleos, mientras que los trabajadores mexicanos compartieron esa creencia¹³³. En consecuencia, los esfuerzos de los líderes laborales estadounidenses por persuadir a sus colegas mexicanos de la conveniencia de negociar una “carta social” transnacional se toparon con el desinterés o el silencio, por el beneficio que representaba la suposición.

¹³³ Una comparación de las leyes laborales de México, Canadá y EE.UU. da como resultado que los sindicatos estadounidenses serían los más beneficiados con una homogenización de las normas. Al contrario de lo que ocurre con los gobiernos de México y Canadá, el gobierno de EE.UU. no exige que se paguen las vacaciones ni la licencia por maternidad (México concede 6 meses; Canadá 17 semanas), y sólo EE.UU. permite que las empresas contraten trabajadores no sindicalizados durante una huelga.

Grupos liberales de los tres países propusieron leyes o normas compatibles para los tres países, la propuesta básica fue similar a la carta de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores de la Unión Europea, que lista numerosas metas, incluyendo la negociación colectiva, el trato igual para hombres y mujeres, la salud y la seguridad, la protección a los niños, ancianos e incapacitados (The Ecologist Magazine, diciembre 1998.)

Un estudio de la relación entre normas comerciales y laborales de todo el mundo señala que la ampliación del comercio internacional puede mejorar las normas laborales, pero raras veces ocurre de inmediato, y cualquier mejora depende del marco político del país y de la filosofía de gobierno de sus líderes¹³⁴.

El acuerdo laboral paralelo también incluye algunas instancias supranacionales para tratar temas relacionados con los derechos de los trabajadores. Éstos se restringen únicamente a tres aspectos: salario mínimo, trabajo infantil y condiciones de higiene y seguridad. El acuerdo paralelo no consideró temas como el derecho a la sindicalización y la libertad de asociación o los derechos de los trabajadores emigrantes, tampoco se abordan las diferencias salariales entre los tres países.

Otros miembros del Congreso seguían recomendando la inclusión de cuestiones como la democracia, la inmigración, las drogas o la política exterior. Al final los tres temas no comerciales más destacados de la agenda del TLCAN fueron medio ambiente, agenda social, democracia y derechos humanos (Salinas, 2002).

Sin embargo pese a los esfuerzos de los gobiernos, la oposición al TLCAN no disminuyó de manera substancial, al grado que en EE. UU. dos meses antes de la votación en el Congreso, Clinton tuvo que lanzar lo que se llamó “una campaña de persuasión”¹³⁵, que ocupó a todo el gabinete¹³⁶. Clinton argumentó que si EE.UU.

¹³⁴ La filosofía neoclásica sostiene que el mejor procedimiento para perfeccionar las normas laborales en el largo plazo consiste en no interferir con el mercado en el corto plazo, mejorando legalmente los salarios o las condiciones de trabajo. Los neoinstitucionalistas creen que el mejor procedimiento para sostener el desarrollo consiste en incrementar la demanda agregada, legislando sobre una mejora en los salarios y en las condiciones de trabajo. Los estudios y los datos empíricos indican que ambos argumentos podrían ser correctos: aparentemente se requieren salarios bajos y malas condiciones de trabajo para atraer la inversión y promover el crecimiento inicial, pero si no se mejoran los salarios después de cierto tiempo se inhibe el desarrollo posterior. (Singh, 1996)

¹³⁵ Salinas le llamó Cabildeo, por cierto, el pago de altos honorarios a las empresas contratadas para realizar esta actividad dio lugar a un gran escándalo político.

rechazaba el acuerdo, Japón y Europa tomarían la iniciativa. También aludió al tema de la migración, y sostuvo que el Tratado alentaría a México a exportar bienes en vez de trabajadores, finalmente declaró que sólo alguien “que estuviera loco” negaría la ventaja de EE.UU. en el intercambio económico con México (L. Friedman 1993).

En México Salinas de Gortari enfrentó una oposición que venía del Partido de la Revolución Democrática (PRD) y del Partido Popular Socialista (PPS)”. El PRD inició una estrategia de alianzas con los opositores del TLCAN en EE.UU. y Canadá. De hecho desde el primer anuncio y casi en forma simultánea al anuncio de inicio de negociaciones, en la sede del PRD de la Ciudad de México se llevó a cabo una reunión entre dirigentes de ese partido y algunos miembros de la Coalición Arco Iris de los EE.UU.. Juntos lanzaron una declaración contundente de rechazo al Tratado. El TLC, se decía en aquel documento, era un espejismo que “tendría efectos desastrosos para la economía mexicana, debido al desequilibrio que existe entre las economías de las dos naciones” (Salinas, 2002; 122).

El resultado de estas negociaciones fue un debate de dos niveles (al interior de los dos países y entre ellos mismos) que por un lado aceleraba la integración y por otro lado podía revertir el proceso. La posición asiática era expectante pero sin tomar parte en el debate.

En Canadá

Los intereses federales y provinciales¹³⁶ jugaron un importante papel en los debates, había provincias que temían resultar afectadas negativamente por el

¹³⁶ Si un congresista se mostraba preocupado por el impacto ambiental del TLCAN, Carol M. Browner, de la Agencia de Protección Ambiental o el Secretario del Interior, Bruce Babbitt, ofrecían las explicaciones necesarias; en caso de que la preocupación fuera por las repercusiones económicas del TLCAN, Lloyd Bentsen se hacía cargo de proporcionar la información, (Salinas, 2002)

¹³⁷ La Confederación canadiense, establecida en 1867, ha diseñado un modelo particular en las relaciones territoriales establecidas entre las provincias que componen el país. La construcción de una unidad económica ha constituido una prioridad política de primer orden. Se trataba de buscar la viabilidad y una identidad propia frente a los poderosos vecinos del sur (Hopmann, 1995).

Acuerdo como Ontario, donde se encuentran los principales centros de la industria automotriz¹³⁸ ligados a la economía de EE.UU.

En el debate interno canadiense en la negociación del TLCAN Asia Pacífico estuvo presente, sobre todo para las provincias de British Columbia y Alberta. A continuación se detallan las posturas asumidas por las provincias canadienses:

La posición de Ontario

Ontario constituye la provincia más importante de Canadá, donde reside 37.4% de los canadienses y genera un 40% del PIB, según datos de 1994. La idea de libre cambio con EE.UU. causó recelos entre ciertos sectores sociales: la liberalización de los intercambios suponía que el mercado canadiense dejaba de ser un dominio exclusivo para la industria provincial. Por esta razón, numerosas ramas habían tenido problemas crecientes frente a unas importaciones estadounidenses que, desde la base de un mercado interno de gran tamaño, pueden alcanzar mayores niveles de competitividad. Los destinos de la provincia quedaron definitivamente vinculados a EE.UU. con la firma del Acuerdo del Automóvil (Mayer, 1998).

La posición de Québec

Los ciudadanos de esta provincia, expresaron su deseo de permanecer en la Confederación canadiense en el referéndum celebrado el 30 de octubre de 1995 con un margen muy escaso. La lógica del nacionalismo québequense se basaba en:

- La minoría francófoba temía una pérdida de influencia ante su retroceso demográfico.
-
- Los nacionalistas consideraban que una separación “amistosa” permitiría un mayor poder de negociación.

¹³⁸ La literatura señala que los efectos del Acuerdo a nivel regional han estado íntimamente ligados a la estructura industrial de cada una de las provincias canadienses.

Québec apoyó la firma del CUSFTA otorgando a los nacionalistas el libre comercio con EE.UU.. Los plazos comerciales con los vecinos del sur se fortalecieron. La intensidad de los intercambios con los Estados fronterizos resulta especialmente sólida. Los datos explicitan una fuerte creación de comercio vinculada al CUSFTA: las exportaciones provinciales dirigidas hacia EE.UU. suponían un 17% del PIB de Québec en 1994, frente a un 12% en 1990 (Mayer, 1998),

Provincias Occidentales

Las provincias de British Columbia y Alberta registran el comportamiento más dinámico y expansivo de Canadá, habiendo registrado las mayores tasa de crecimiento durante los últimos años. De hecho, los niveles de renta per cápita se sitúan claramente por encima de la media de la confederación, reflejando una mayor prosperidad relativa. La orientación exportadora aparece como un primer factor desde su basta dotación de recursos naturales. (Gobierno de Canadá, 2002)

Según Clausing (1995) las provincias más occidentales de Canadá están articulando una comunidad de intereses con sus vecinos de la costa oeste de EE.UU.: la formación de una nueva región económica transfronteriza y el estrechamiento de los lazos con Asia Pacífico constituyen las señas de identidad.

La “conexión transpacífica” constituye un nuevo vector de crecimiento, Columbia Británica y Alberta presentan una estructura exportadora competitiva en los mercados internacionales basada en sus recursos naturales: las industrias papelera y forestal constituyen la primera actividad de Columbia Británica; por el contrario, Alberta tiene una economía articulada en torno a sus recursos energéticos, petróleo y gas natural. La balanza comercial de British Columbia registra un superávit; sin embargo, el déficit resulta palpable en los intercambios con el resto de Canadá (Clausing, 1995)

Un mayor ritmo de crecimiento¹³⁹ en las provincias occidentales altera los parámetros que definen la estructura territorial, por que una proporción creciente de la población canadiense reside en Alberta y British Columbia, y estas provincias generan una parte creciente del PIB canadiense.

¹³⁹ Estos cambios permiten observar la reproducción de un “círculo virtuoso” entre la inserción en la Cuenca del Pacífico y el crecimiento económico de Canadá; su lógica de funcionamiento se basa en las siguientes relaciones de causalidad:

- La inserción en la Cuenca del Pacífico ha posibilitado que las provincias occidentales crezcan por encima de la media del país.
- Este fenómeno aumenta el peso de Alberta y British Columbia en la economía canadiense.

El desplazamiento de los centros de gravedad hacia el oeste implica una exposición creciente del país hacia el Pacífico, permitiendo una mayor repercusión de los efectos dinámicos de la inserción regional sobre la economía canadiense (Drache, 2001).

Como puede constatarse la discusión fue muy encontrada y muy regionalista, las provincias exhortaban al gobierno federal a usar todos los medios estratégicos de que disponía para contrarrestar la agresividad comercial de EE.UU. e insistían en que el objetivo de las negociaciones era el de asegurar su acceso al mercado de EE.UU..

Ante este panorama, el principal argumento de Mulroney para conseguir la ratificación del TLCAN y tranquilizar a los opositores fueron las estadísticas que sobre comercio habían logrado con EE.UU. en su acuerdo comercial previo:

Ahora EE.UU. y Canadá tienen una relación comercial que excede los \$260 mil millones de dólares por lo que se refiere a bienes y servicios, por ello es el arreglo más grande entre dos naciones en la historia. El acuerdo de nuestro sistema de libre comercio ha hecho esa inmensa y compleja asociación que nos enriquece mutuamente...El Acuerdo del Sistema de libre comercio norteamericano nos proporciona a todos una senda a la prosperidad. Para Canadá, representa la decisión de mi gobierno de unirnos a la Organización de Estados Americanos y jugar un papel más activo en los asuntos de este hemisferio. Como canadienses, claro, nosotros también somos orgullosamente norteamericanos [...]

Ya que la geografía y la fuerza de la historia nos han hecho vecinos, este acuerdo nos hará a todos compañeros en la oportunidad y compañeros en el éxito económico que fluye inevitablemente del comercio libre y justo.

Como ustedes saben, hace cuatro años Canadá estaba a punto de entrar en el Acuerdo del Sistema de libre comercio con EE.UU.. Era una de las iniciativas más polémicas en la historia canadiense. Pero nuestra experiencia con el sistema de libre comercio ha sido, en una palabra, beneficiosa. Incluso durante los tiempos económicos difíciles que se han originado con motivo de la reestructuración y modernización, en países de Europa a Asia y en otras partes alrededor del mundo.

Nuestro comercio, incluso en tiempos económicos difíciles en el mundo, con EE.UU. ha estado casi al 11 por ciento durante los primeros tres años del acuerdo. Canadá en julio de este año (1992) ha gravado el más alto nivel de exportaciones e importaciones. Las exportaciones canadienses a EE.UU., bajo el tratado, excedieron \$10 mil millones la primera vez en un mes, mientras EE.UU. ha resultado más fortalecido en su relación productiva con los consumidores canadienses.

Hablando como primer ministro de un país que ha vivido cuatro años una relación comercial, similar con EE.UU., yo estoy seguro que cada uno de nuestros tres países crecerá más fuerte y más próspero como nuestro comercio aumenta con la aplicación del TLCAN [...] (Mulroney, 1992).

Retomando el tema de las negociaciones globales del TLCAN, Ortega Ortiz (2000) escribe que los temas centrales del debate se resumen en una guerra entre la actitud liberal frente al libre comercio y la actitud proteccionista de los políticos de EE.UU.. El proteccionismo se manifestó en el temor ante la (posible) pérdida de empleos en EE.UU. y la división entre ganadores y perdedores en varias actividades, (más aún con) el argumento de que los países asiáticos podrían usar a México como plataforma de exportación a EE.UU.. La confederación de trabajadores AFL-CIO se opuso al TLCAN con la seguridad de que los bajos salarios de la mano de obra mexicana seducirían a las compañías estadounidenses y precipitarían la pérdida de 500 000 empleos en EE.UU. (Baer, 1991; 143).

Tratado el tema de las negociaciones para la creación del TLCAN, en sus agendas oficial y no oficial, se confirma que las negociaciones se contextualizaron en los intereses políticos y comerciales de los países participantes, y que han sido los factores políticos, comercial y mercantil, los que dieron lugar al TLCAN. El surgimiento de este tratado encaja perfectamente en las explicaciones del Neorrealismo y del Regionalismo Dominó, pues la integración comercial ya se había originado antes de la firma y se originó por la fuerza y ganancia de tipo mercantil. Pero no únicamente hubo intereses y posiciones dentro de los gobiernos participantes y sindicatos, como al principio del Capítulo se indica, también la hubo de parte de la sociedad civil y a continuación se hace una breve semblanza de la postura asumida con respecto al TLCAN de parte de las ONG's.

Oposición de ONG's

Cada vez se acepta más la idea de que el régimen internacional está formado por los estados, los organismos internacionales, las empresas transnacionales y la sociedad civil internacional representada por las ONG's. La Teoría Neo-realista

tomada para explicar el impacto del TLCAN en Asia Pacífico se dio cuenta prontamente de ello y es esta la razón por la que se retoman los argumentos que manifestaron presentaron las ONG`s durante las negociaciones del TLCAN.

En el debate resultó inevitable la discusión de la democracia y los derechos humanos en México¹⁴⁰, temas en los que intervinieron las ONG's, no se debe olvidar que un informe de America's Watch en el que acusaba al gobierno de México de torturas y desapariciones, asesinatos cometidos por las fuerzas policíacas y de seguridad, abusos del sistema de justicia penal, fraude electoral, represión rural, censura en los medios masivos y violencia contra los sindicatos, fue el antecedente de la Comisión Nacional de Derechos humanos¹⁴¹.

El poder y alcance del movimiento ambiental ha aumentado en los últimos años en todo el mundo, pero en particular de los países más desarrollados. Algunos ambientalistas han llegado a considerar al sistema comercial internacional como una fuente del problema ambiental provocado por "ideologías rivales" de tal forma que mientras los ambientalistas quieren restringir y regular el desarrollo, los defensores del libre comercio tratan de reducir las barreras políticas. Algunos ambientalistas consideran el libre comercio como una forma nueva de colonialismo¹⁴².

Para las ONG's los gobiernos siempre ignoraron por completo los aspectos relacionados con los asuntos laborales o del medio ambiente. Simultáneamente

¹⁴⁰ El senador Daniel Patrick Moynihan expuso en el Congreso de EE.UU. que tenía las mayores reservas acerca del Tratado del Libre Comercio con México porque sería el primer tratado de libre comercio que debemos considerar con un país que no es libre (Mayer, 2001).

¹⁴¹ El informe de America's Watch y las acusaciones de otros grupos de derechos humanos preocuparon a Salinas, por lo que creó la Comisión Nacional de Derechos Humanos bajo la dirección de Jorge Carpizo, con un consejo asesor de líderes independientes como Carlos Fuentes y Carlos Payán. Carpizo estructuró la Comisión para que actuara como un Ombudsman en la investigación de las violaciones de los derechos humanos y publicitar sus resoluciones con la finalidad de avergonzar a altos funcionarios de la PGR o de las oficinas policíacas locales.

¹⁴² Edward Goldsmith en el número especial de Ecologist, (Vol. 20 noviembre – diciembre de 1990; 204), asegura que "los imperativos humanos, sociales y ambientales serán subordinados en forma despiadada y sistemática a los intereses financieros de corto plazo, puramente egoístas, de unas cuantas corporaciones transnacionales". Según esta concepción, no debe recomendarse el incremento de la libertad comercial de las empresas, sino el control de tales empresas: limitar el tamaño de los mercados en lugar de expandirlos; otorgar a los habitantes nacionales el control de sus recursos, en lugar de entregar esos recursos a las transnacionales.

redes de sindicatos, organizaciones ambientales, campesinas, de mujeres y académicos, emprendieron un movimiento para poner el tema en el centro de la discusión. Lo importante era la defensa de los asuntos laborales, ambientales, migración, derechos humanos, seguridad alimentaria, entre otros, por lo que dichos asuntos deberían formar parte de cualquier acuerdo entre naciones.

La propuesta de Libre Comercio con México chocó con la nueva preocupación de los ambientalistas por el comercio, sin embargo flexibilizaron su postura al grado de que uno de los grupos mas importantes de EE.UU. decidió apoyar la negociación de la vía rápida luego que el Presidente les aseguró que tendría en cuenta sus preocupaciones¹⁴³.

Las ONG's mexicanas manifestaron que el gobierno integró un equipo de negociación que no sólo dejó fuera la opinión de dichos sectores sociales, sino que privilegió la consulta y participación de los grandes empresarios ligados con el capital transnacional¹⁴⁴.

Según las ONG's – y así lo reconoce Salinas de Gortari- con el TLCAN se aseguraron los capitales transnacionales de que ninguna prestación social o regulación atentaría contra sus intereses. En el mismo sentido. Juan José Ramírez Bonilla (2002) afirma que las corporaciones oligopólicas actualmente dominan la

¹⁴³ Concretamente fueron tres conjuntos de problemas ambientales los que preocupaban:

- a) Los problemas fronterizos.
- b) La cuestión referente a si la aplicación laxa de la norma ambiental en México alentaría a las corporaciones estadounidenses a instalarse en ese país, lo que tendría un efecto deprimente en los empleos y en las normas ambientales de EE.UU..
- c) Las preocupaciones globales relacionadas con el bosque tropical, la contaminación en la ciudad de México, la degradación de la tierra y la pérdida de la vida vegetal y animal.

Y las cuestiones operativas de los problemas ambientales en la frontera México – EE.UU. relacionados con el TLCAN fueron:

- a) La discrepancia entre si las normas ambientales atraen a las compañías de EE.UU. a México, y así obligar a las comunidades de EE.UU. a reducir sus normas, empeorando la situación ambiental de ambos países.
- b) El efecto probable del TLCAN en esta cuestión.

Y si EE.UU. puede ayudar a México para que mejore considerablemente la protección del medio ambiente en la frontera (Ortega Ortiz, 2000).

¹⁴⁴ México inició la apertura de sus fronteras desde 1985 cuando ingresó al GATT, desde entonces se instrumentaron políticas para facilitar la inversión extranjera, liberalizar el comercio y reducir la intervención reguladora del Estado, siguiendo puntualmente los programas de austeridad y ajuste dictados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (Salinas de Gortari, 2002)

economía de los tres países integrantes del TLCAN. Si el TLCAN ha conseguido algo –continúa argumentando Ramírez Bonilla (73-79) es el de incrementar la movilidad, la penetración al mercado y la rentabilidad de estas grandes empresas, a costa de las empresas menores, nacionales y más competitivas. La expansión y el fortalecimiento de las corporaciones estadounidenses y de la rivalidad oligopolística es uno de los mayores objetivos del TLCAN.

Asimismo el TLCAN ha colaborado con el fin del Regionalismo Abierto, y en consecuencia el surgimiento del Regionalismo Estratégico, que se refleja en la adopción de varias iniciativas regionales como más adelante se verá.

Otro argumento de las ONG's en México¹⁴⁵ fue que el TLCAN establece las reglas para que las empresas transnacionales coloquen partes de su producción y de su mercado en los países miembros aprovechando las ventajas comparativas que éstos les ofrecen: bajos salarios, abundantes recursos naturales, legislaciones ambientales menos estrictas o sin aplicación, facilidades impositivas, infraestructura, etc. En general lo que ellos llaman “un buen ambiente de negocios”.

En una alianza entre las organizaciones ambientalistas de los tres países, lograron incluir los primeros y únicos acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral que forman parte de un tratado comercial, el que se negociaran fue considerado como una gran victoria en la medida en que se sentaba un precedente.

¹⁴⁵ La Red Mexicana de Aliados contra el Libre Comercio (RMALC) con motivo de los 7 años de vigencia del TLCAN, manifestó: “Después de siete años de TLCAN, sabemos con exactitud lo que esto significa: 60 millones de mexicanos viven en pobreza, casi dos tercios de la población. El salario mínimo ha perdido el 22% su poder adquisitivo, en tanto que los trabajadores del sector manufacturero ganan proporcionalmente 12% menos ahora que en 1994. El sector informal ha crecido alarmantemente a costa del empleo formal y de la quiebra de pequeñas y medianas empresas. El campo mexicano está en ruinas, debido a las crecientes importaciones y la caída de los precios internacionales de los productos agrícolas. La ola de emigrantes hacia las grandes ciudades y hacia los EE.UU. es cada día más grande; ellos no forman parte de los flujos de bienes y servicios de los que habla el TLCAN, por el contrario son víctimas del libre comercio que permite que sean tratados como criminales, a quienes se puede encarcelar, perseguir y literalmente cazar en la frontera. Respecto al tema del medio ambiente el panorama no es mejor. De acuerdo con cifras oficiales (de 1993 a 1999), el costo de la degradación ambiental y del agotamiento de los recursos naturales alcanza un valor promedio del 10.9% del PIB mientras que el valor de los recursos dedicados a resarcir daños por contaminación o degradación ambiental han caído en cerca del 50% en este período” (RMALC, 2004; 2-3).

En la opinión de Jhon Audley de Sierra Club¹⁴⁶ el ambiente debería manejarse como parte integral del TLCAN y no como uno de sus apéndices, proponiendo un acuerdo en el que la protección ambiental no se considere como un conjunto de excepciones a las reglas comerciales, sino más bien como un conjunto de restricciones legítimas al comercio que deben ser aceptadas por los intereses económicos. La actividad empresarial no se consideraría como algo independiente de las metas sociales y ambientales, sino como uno de sus componentes.

Para algunos ambientalistas todo crecimiento económico es nocivo para el ambiente. Grossman y Krueger (Sierra Club, 2004) sometieron a prueba esta hipótesis relacionando la contaminación ambiental con el desarrollo económico en el mundo, y concluyeron que tiene un efecto peor en los países pobres. Para Grossman a medida que un país se desarrolla cruza cierto umbral en el que empiezan a desplazar recursos hacia la limpieza del ambiente. Su fórmula señala que el umbral ocurre cuando el producto interno bruto per cápita de un país llega al nivel de 5,000 dólares y dado que el ingreso de México se aproxima a ese nivel (en términos del poder de compra), serían de esperarse nuevas inversiones ambientales.

Esta propuesta contrasta con la de Mancur Olson (1995) en el sentido de que la resistencia de los grupos de interés a la acción colectiva aumenta a medida que un país se desarrolla y luego inhibe el crecimiento económico. Grossman y Krueger afirman que los esfuerzos de los grupos de interés a favor de las decisiones colectivas aumentan a medida que una economía se desarrolla y el ambiente se contamina, y en segundo lugar, que esas decisiones públicas mejoran las perspectivas del crecimiento económico. El poder creciente de los grupos que luchan en México por un ambiente mas limpio parece confirmar su tesis, y si pueden movilizar recursos externos (Kessel, 1994).

¹⁴⁶ El Sierra Club y Los Amigos por la Tierra son dos clubes ambientalistas muy importantes tanto en EE.UU. como en Canadá, y jugaron un papel destacado en lo referente al medio ambiente, en la redacción del preámbulo del TLCAN.

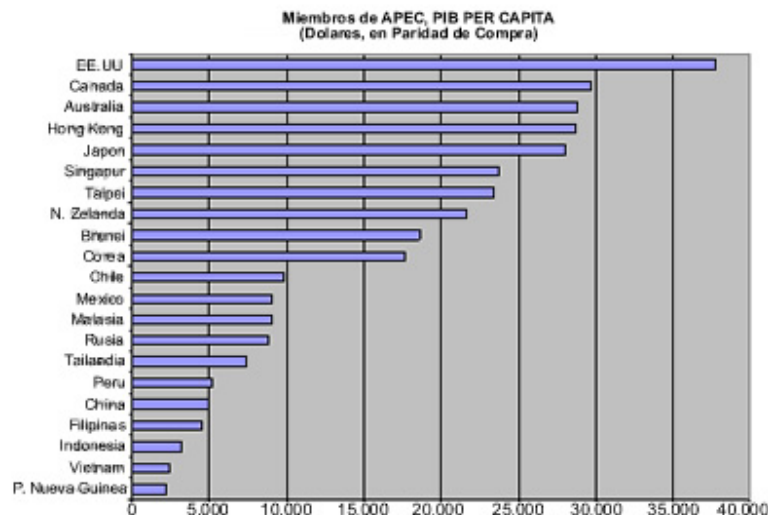
Bajo esta presión se redactó en el preámbulo del TLCAN el propósito de alcanzar el “desarrollo sustentable” estableciendo la prohibición de reducir los estándares ambientales como una forma de atraer la inversión. El acuerdo ambiental establece la creación de una Comisión de Cooperación Ambiental.

ANEXO 2

PARTICIPACIÓN GUBERNAMENTAL EN LA CONSOLIDACIÓN DE APEC

A continuación se analiza el proceso que APEC siguió para su institucionalización, el análisis que se hace es desde la perspectiva neo-institucional, con la intención de conocer y evidenciar el grado de intervención y participación de los estados miembros en su consolidación e institucionalización. Tomando en cuenta que para su creación, fue necesaria la intervención de los gobiernos.

El papel que han jugado los gobiernos en la consolidación de APEC ha sido fundamental, al grado de que es una organización intergubernamental. Este análisis referente a la participación gubernamental se hace en tres partes, siguiendo un orden de importancia política en la consolidación del APEC, por eso se inicia con Australia posteriormente la participación de EE.UU. y finalmente, de algunos gobiernos de los países ubicados en la región de Asia Pacífico. En este mismo apartado se anota la participación en la consolidación de APEC de Organizaciones No Gubernamentales.



Fuente Banco Mundial

Australia

Australia fue el precursor más entusiasta de APEC a través de sus gobernantes Bob Hawke y Paul Keating en los años de la fundación de APEC, razón por la que se inicia este recuento con esta nación.

La propuesta australiana de APEC fue consistente con ideas que habían emergido de un grupo de economistas influyentes, muchos de los cuales habían combinado la carrera académica y el servicio público. El grupo incluyó a Stuart Harris, ex secretario del Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio, y Director del Programa de Asia del Noreste en la Universidad Nacional Australiana; Andrew Elek, Jefe de la División Comercial y Económica dentro de DFAT; Ross Garnaut, profesor en el Departamento de Economía en la Escuela de Investigación en la ANU, Peter Drysdale, Jefe del Centro de Investigación Japón-Australia en la ANU y por mucho tiempo colaborador con académicos y funcionarios de Japón.

En las disputas comerciales entre Asia Pacífico y EE.UU., según Ross Garnaut (1996) se dio un sentimiento antiamericano común entre los oficiales dadas las dificultades que los productores primarios de Australia habían experimentado en ganar acceso al mercado de EE.UU. y el daño que el Programa de mejora de exportaciones había hecho a las exportaciones agrícolas australianas; Garnaut, establece que Canberra fue más impositiva que EE.UU., en su defensa de la liberalización comercial. El gobierno de EE.UU., se apoyó en el argumento neoclásico de que la liberalización unilateral beneficia principalmente al país que está removiendo sus barreras comerciales.

Desde la perspectiva de Garnaut (1996) las ideas del gobierno de Australia se centraron en la liberalización comercial propuesta por Hawke; según la cual la liberalización unilateral debería estar vinculada a la reciprocidad, a través de una conclusión exitosa de la Ronda Uruguay; una transparencia más grande sobre el comercio intraregional vincularía de nuevo la libertad nacional del comercio con aquella que se diera en cualquier parte; y, un incentivo significativo para varios países de Asia Pacífico. Pero el entusiasmo de Australia por APEC disminuyó con la

elección de un gobierno de coalición conservadora que arribó al poder en 1996.

Reuniones Ministeriales de APEC

La importancia de este tema para el objeto de esta investigación radica en observar los efectos que el TLCAN haya tenido al interior del Foro, y considerar si parte de sus efectos ha sido el estancamiento de la liberalización y la tendencia al regionalismo por declaración y estratégico por parte de los gobiernos de las economías miembros de la región Asia Pacífico. Por lo anterior el análisis que a continuación se hace es de 1989 a 2002 por ser ese periodo en el que nació y se consolidó el TLCAN.

En la reunión de Canberra se instituyó APEC¹⁴⁷ como un foro informal transpacífico de ministros y altos funcionarios de las economías de Asia-Pacífico, sobre temas relativos a las negociaciones del GATT, integrado inicialmente por 12 países (EE.UU., Canadá, Japón, Corea del Sur, Tailandia, Malasia, Indonesia, Singapur, Filipinas, Brunei, Australia y Nueva Zelanda). En esta etapa la base de su estructura de trabajo, estuvo conformada por equipos técnicos de las cancillerías y los ministerios económicos, reuniendo periódicamente a funcionarios de alto nivel para discutir las actividades realizadas por grupos de trabajo (Olds et al, 1999).

Los ministros de las naciones involucradas acordaron que era prematuro decidir sobre cualquier estructura particular para el diseño de mecanismos de apoyo. Esto se consideró como un desaire para ANSEA, cuyos miembros habían argumentado que las conferencias de APEC deberían estar basadas en la Conferencia Post-

¹⁴⁷ Las Reuniones Ministeriales de APEC se realizan una vez al año. En ellas se analizan y se discuten los objetivos, las actividades, los procedimientos y la organización del Foro; se aprueban el programa de trabajo y el presupuesto; se toman decisiones sobre cuestiones políticas como la membresía y la estructura institucional de APEC, y se establecen las direcciones para el año. El anfitrión de estas reuniones rota cada año entre los miembros. Además existen las Reuniones de los Altos Funcionarios (Senior Officials Meeting, SOM). Los SOM forman el cuerpo de Directores para el Secretariado y los Grupos de Trabajo informan a sus respectivos Ministros. El Jefe de los SOM se rota entre las economías miembros del ANSEA y las no miembros. Este nombra al Director Ejecutivo por el período de un año. Igualmente figuran las Reuniones Informales de Líderes, mecanismo que fue creado en 1992, a iniciativa del Primer Ministro de Australia, con la finalidad de discutir aspectos de la economía regional y del comercio. (Rabeen Hill, 2001)

ministerial de ANSEA y ser apoyadas por la secretaría de ANSEA.

Los principios generales de la Cooperación de Asia Pacífico que en esta Primer Conferencia se definieron son:

- Que el propósito de mejorar la Cooperación Económica de Asia Pacífico tiene por objetivo sostener el desarrollo de la región y, de este modo, contribuir al crecimiento y desarrollo de la economía mundial;
- La cooperación reconoce la diversidad de la región, incluyendo la diferenciación de los sistemas sociales y económicos, así como los actuales niveles de desarrollo;
- La cooperación involucra el compromiso para abrir el diálogo y el consenso, con igualdad y respeto para los puntos de vista de todos los participantes;
- La cooperación debe basarse en intercambios no-formales de puntos de vista entre las economías del Pacífico Asiático;
- La cooperación se enfoca a las áreas económicas donde hay alcance para avanzar en intereses comunes y alcanzar beneficios mutuos;
- La cooperación debe dirigirse al fortalecimiento de un sistema comercial multilateral; no debiendo involucrarse la formación de un bloque comercial;
- La cooperación en APEC complementa y delinea, más que disminuye las organizaciones existentes en la región, incluyendo cuerpos gubernamentales formales tales como ANSEA y cuerpos consultores menos formales como la Conferencia de la Cooperación Económica del Pacífico (PECC); y
- La participación de las economías de Asia Pacífico debe ser evaluada en

perspectiva de la fuerza de los vínculos económicos con la región, y puede ser extendida en el futuro, sobre la base de consensos, respecto del papel de todos los participantes (APEC, 1989).

La segunda Asamblea Ministerial realizada en Singapur (APEC, 1990) se enfocó principalmente sobre las negociaciones de Comercio de la Ronda de Uruguay del GATT y reiteró el principio de que APEC era un foro no formal de consulta. La membresía futura de APEC, programa de trabajo y principios de operación declarados en la Conferencia de Canberra, llegaron a ser asunto de contienda entre los gobiernos participantes. De hecho, la inclusión de EE.UU. abrió paso a una concepción institucional diferente que violentaba el espíritu original de APEC¹⁴⁸.

En la reunión ministerial de noviembre de 1991 en Seúl, se sumaron: la República Popular de China, Hong Kong y Taiwán, que después de un intenso debate fueron admitidos como miembros plenos. Así, quedaron representadas todas las economías que formaban parte del espacio económico del Pacífico asiático. Durante ese mismo año, Chile, México, Perú y Rusia, presentaron su solicitud para ingresar como miembros plenos. En esta misma reunión el gobierno de EE.UU. pugnó, entre otras cosas, por dos objetivos:

- La creación de un Secretariado permanente para dar mayor institucionalidad al organismo.
- La reprobación del proyecto Malasia, por ir en contra del libre comercio en la medida en que propiciaba la creación de un bloque económico,

De esta forma, EE.UU. violentaba nuevamente el espíritu de APEC y el funcionamiento institucional y consensual original. Los países de la ANSEA, molestos, decidieron reservarse en cuanto a la decisión sobre el Secretariado Permanente y el de Malasia modificó su propuesta buscando crear un Foro

¹⁴⁸ Para ampliar los datos de lo acontecido en esta Asamblea Ministerial y hasta la efectuada en 1999, ver Anguiano Roch, 2000.

Económico del Este Asiático (East Asia Economic Caucus, EAEC) compuesto por los mismos países del EAEG.

En la reunión ministerial de Bangkok en 1992 terminó por resolverse la cuestión del Secretariado Permanente¹⁴⁹ y se eligió a Singapur como sede del mismo, además se formó el llamado Grupo de Personas Eminentes (EPG), encargado de entregar una visión para el comercio en la región Asia-Pacífico para el año 2000. Se aceptó el ingreso de Papúa Nueva Guinea y México, que se formalizó al año siguiente. En 1993 se realizó en Vancouver la reunión ministerial que trató las reglas de origen y los subsidios agrícolas. Con todo ello, las tensiones parecían haberse disipado, con la llegada de Bill Clinton a la Presidencia de EE.UU. se inició el camino para la institucionalización de APEC¹⁵⁰.

EE.UU. promovió la institucionalización de APEC durante su gestión preparatoria de la Reunión de Líderes APEC que se realizó en Seattle, en 1993¹⁵¹. La institucionalización de APEC significó la participación directa y abierta de los gobiernos de las economías miembros, y así se desarrolló la primer cumbre informal de Jefes de Estado¹⁵², que con todo y su informalidad implicaba a la vez un mayor compromiso de cada gobierno con las decisiones adoptadas en el seno del foro y la

¹⁴⁹ El mismo año en que se creó la Secretaría, se creó el Fondo APEC, destinado a cubrir los costos administrativos y operacionales. Cada miembro hace su contribución basándose en su producto nacional bruto. El techo superior (aplicado a EE.UU. y Japón) fue fijado en un máximo del 18% del total y un mínimo de 2,5 % del total. Las contribuciones adicionales de los sectores público y privado de cualquier miembro APEC o de otras fuentes, pueden ser hechas directamente a las actividades del APEC sobre una base voluntaria. Los miembros profesionales son responsables de 4 o 5 áreas de las actividades del grupo y difícilmente pueden monitorearlos y darles seguimiento adecuadamente, porque no hay un líder o jefe permanente. La Secretaría tiene entonces una función principal de cámara de compensación (Anguiano, 2000).

¹⁵⁰ Como puede observarse, los efectos del TLCAN en estas primeras reuniones Ministeriales de APEC, no se sienten porque todavía no existe, se encuentra en su etapa de negociación (se iniciaron en junio de 1991), los temas de interés en estas reuniones se refirieron básicamente a la estructura, características y objetivos de APEC, aunque en la reunión ministerial de 1992 ya se vislumbraba el interés geoestratégico de EE.UU.. Pero es hasta 1993 cuando se dejan sentir los efectos del TLCAN en APEC.

¹⁵¹ APEC no figuraba entre las prioridades del Departamento de Estado ni de los sectores económicos del país. No obstante, académicos destacados, ciertas universidades, legisladores y algunos empresarios habían venido trabajando la idea de establecer algún tipo de colaboración estrecha con las dinámicas economías del sudeste asiático, además de con las tres áreas de interés vital para EE.UU. ya mencionadas, y sus aliados de Oceanía, Australia y Nueva Zelanda (Rangel, 1998).

¹⁵² Mas adelante en este mismo Capítulo se amplía y se hace un recuento de lo tratado en estas Cumbres de Jefes de Estado.

creación de una nueva instancia institucional, se trascendía el carácter eminentemente deliberativo y consultivo de APEC para convertirlo en una instancia para la toma de decisiones. El presidente Bill Clinton se quiso reasumir la iniciativa en la región y relajar las tensiones, defendiendo la creación de una Comunidad del Pacífico y la adopción del Regionalismo Abierto como concepto rector de la APEC. De esta reunión se ha destacado la transformación de APEC de un foro de discusiones a un esquema de cooperación con autoridad política y una agenda centrada en la liberalización y facilitación del comercio. Se trataron los temas de fortalecimiento de la cooperación, promoción de la prosperidad, disminución de las barreras comerciales, la importancia de la educación y la protección del medio ambiente.

1993 es el año en que México, por la influencia de EE.UU. logró su incorporación en APEC pese al resentimiento y temor manifiesto que esto representaba. Los países del ANSEA no apoyaron la solicitud de ingreso de México, temían un mayor detrimento de su fuerza de negociación y también por la distorsión comercial y de inversiones en su contra, pues con el TLCAN México tendría una mejor posición comparativa.

La cumbre de Bogor (Indonesia), en 1994 tuvo como objetivo principal acordar un plan de liberalización comercial basado en el informe del Grupo de Personas Eminentes. Uno de los primeros efectos del TLCAN en APEC se consignó en la declaración de Bogor y significó un giro fundamental de APEC hacia el libre comercio de la región; se expresó que la cooperación de APEC debía desarrollarse para el futuro, y que Asia como región del Pacífico debía continuar promoviendo y facilitando el flujo de inversión y comercio, así como el fortalecimiento de la consulta en el campo de políticas económicas, mejorar la calidad de la infraestructura económica, desarrollo de recursos humanos, calidad y cantidad de empresas pequeñas y la adquisición y desarrollo de tecnología apropiada. Para alcanzar estos objetivos se fijó la meta del 2010 para las economías desarrolladas y el 2020 para las restantes. Además, se acordó que se debía promover el Regionalismo Abierto no discriminatorio

y de forma que fuera consecuente con la Organización Mundial de Comercio (OMC). La agenda se amplió hacia temas como el desarrollo de recursos humanos, la transferencia de tecnología y los programas de infraestructura. Chile se integró al foro y se acordó congelar las candidaturas por tres años. En esta reunión las economías que no vieron de buen grado fijar plazos para la liberalización del comercio y la inversión manifestaron su firme oposición a la creación de un bloque comercial cerrado, por que según argumentaban, sería una desviación del objetivo hacia un comercio global libre. Esta fue una alusión directa al TLCAN, entonces naciente bloque comercial (Dueñas y Aguilar, 2005).

Las cumbres de Osaka y de Manila (1995 y 1996) se centraron en las diferencias a que dio lugar la interpretación de los acuerdos de Bogor. En primer lugar, se debatió en relación al camino a seguir por los dos grupos de países para llegar a las metas del 2010 y del 2020, así como la composición de esos grupos. En segundo lugar, se discutió acerca del status que se le daría a la extensión de la liberalización obtenida a través de la APEC a las economías no miembros. Al respecto, EE.UU. proponía la aplicación condicional del principio de Nación Más Favorecida (NMF), sujeta a concesiones recíprocas por parte de la Unión Europea. Por su parte, los países asiáticos, en especial China, eran partidarios de la aplicación incondicional del principio de NMF. En un esfuerzo por conciliar ambas posturas, APEC decidió la acción unilateral concertada. También había diferencias en la evaluación del peso relativo de la liberalización comercial y de la cooperación económica en las actividades de la APEC.

En Osaka se acordó que las economías integrantes formularían planes individuales de acción en Manila, que servirían de base para iniciar la liberalización del comercio regional en 1997. En la primera parte de la agenda adoptada en Osaka se hace referencia a la liberalización del comercio y de las inversiones, y a las mayores facilidades para el desarrollo de estos. En la segunda parte se tratan la cooperación técnica y económica en áreas como energía y el transporte, infraestructura, pequeña y mediana empresa y tecnología para la agricultura.

En la cumbre de Manila de 1996, se adoptó el Plan de Acción de Manila, con resoluciones en seis temas: ampliación y mejoramiento del acceso a los mercados, acceso a los mercados de servicios; régimen de apertura de las inversiones, reducción de los costos de los negocios; apertura y eficiencia del sector infraestructura y fortalecimiento de la cooperación económica y técnica. Los líderes establecieron altas prioridades para los siguientes temas: desarrollo de capital humano, fortalecimiento y eficiencia de los mercados de capitales, fortalecimiento de la infraestructura económica, desarrollo de las tecnologías para el futuro, promoción del crecimiento ambientalmente sustentable y apoyo al crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

En la cumbre de Vancouver de 1997 se dio apoyo al marco de acción aprobado en Manila como un paso significativo para acrecentar la cooperación necesaria para promover la estabilidad financiera, esto es: una mejora en los procedimientos de seguimiento regional; la intensificación en la cooperación económica y técnica que beneficien a los sistemas financieros nacionales; la adopción de nuevos mecanismos del Fondo Monetario Internacional en términos apropiados para apoyar los programas de ajuste fuerte; y arreglos de financiamientos cooperativos para suplementar, cuando fuera necesario recursos del Fondo Monetario Internacional. En este año, México salía de la crisis y se mostró como un país ejemplar por la forma como la resolvió ejemplo que fue cuestionado por algunos países asiáticos, ya que según ellos México había superado la crisis de 1994 por la ayuda de EE.UU..

Por otra parte, en esta misma reunión se decidió adelantar la fecha de la liberalización (antes del 2010 y del 2020) de 15 sectores productivos, nueve de ellos para ser avanzada durante 1998, de manera que se pudiera comenzar su ejecución en 1999. Además, se sentaron las bases para que los Ministros elaboraran una agenda sobre Ciencia y Tecnología en la Cooperación Industrial de APEC hacia el siglo XXI. Se acordó la realización de una Conferencia Ministerial sobre la educación en 1999 en Singapur. Se acordó realizar en Filipinas una Reunión Ministerial sobre la Mujer en 1998.

La cumbre de Kuala Lumpur, en noviembre de 1998, se situó en los límites de lo que se preveía como un escenario negativo, es decir, con baja capacidad para avanzar en su plan de liberalización comercial, con abiertos enfrentamientos diplomáticos, y con una agenda de temas de alta actualidad que se vieron irremediablemente postergados o evitados. Ninguno de estos resultados serían atribuibles a la crisis económica en curso, sino más bien a la escasa flexibilidad que tendrían las políticas exteriores de los principales Estados miembros para adaptarse a los requerimientos de la política multilateral de APEC. Se añade que, desde el punto de vista del liderazgo interno, no resuelto por el protagonismo que tuvieron las controversias entre EE.UU. y Japón y el resto de los países de Asia, quedó en duda la capacidad de los poderes intermedios (Australia, Corea del Sur, Canadá o ANSEA) para abrirse un espacio y lograr ubicar agendas de mayor consenso.

Aunque para muchos la agenda de la cumbre anterior había reducido innecesariamente los objetivos de APEC, la liberalización comercial de los nueve sectores comprometidos en Vancouver fue vista como una de las principales metas de la cumbre. Sin embargo, la reiterada disputa entre EE.UU. y Japón referente al sector forestal y pesquero terminó por obstaculizar completamente el avance de los otros siete sectores (equipos médicos, telecomunicaciones, energía, juguetes, joyas y gemas, químicos y servicios ambientales). Se argumentó que la resistencia japonesa a liberalizar los sectores pesquero y forestal podría ser una mala señal para los otros países asiáticos. No obstante, los otros países siguieron avanzando mayoritariamente en liberalizar sus tarifas, y lo que pusieron en cuestión fue más bien la liberalización del movimiento de capitales y no el de bienes y servicios. Japón planteó que sus tarifas en los dos sectores en disputa eran efectivamente bajas, y que su estrategia era llegar con ellas a la OMC para negociar ahí en condiciones de reciprocidad. Esta disputa no sólo tensó la cumbre, sino que además modificó sustancialmente el estilo “suave” y de “consenso” con el cual APEC busca definirse.

En la cumbre de Auckland, Nueva Zelanda, de septiembre de 1999, con una agenda más consensuada en el área de la liberalización, se dio énfasis a los Planes de Acción Individuales dejando el enfoque sectorial para ser tratado en la OMC. En

esta reunión lo más sobresaliente fue la aprobación de los “Principios APEC para estimular la competencia y la revisión de las regulaciones” (APEC, 1999).

En el año 2000, en Brunei, Darussalam, la temática relevante fue sobre la cooperación económica regional por la prosperidad común en la región de APEC, en esta reunión se dijo que las condiciones macroeconómicas globales y regionales habían devuelto la confianza, y que por tanto las perspectivas económicas para la región de APEC eran buenas, pero que las economías debían continuar reformando y reestructurar el mantenimiento de su crecimiento. La regionalización es un potencial para el crecimiento económico, por lo que la globalización presenta inmensas oportunidades para el desarrollo, el compromiso de APEC debe ser el de fortalecer el sistema comercial abierto (APEC, Ministerial Statements, 2000).

El impacto del TLCAN en APEC se dio en la cumbre del año 2001 en Shanghai, en China, en donde se continuó con el tema de la globalización y regionalización, se dijo que el retraso en EE.UU., Japón y Europa había detenido la perspectiva de economía global y regional. Los ataques terroristas de este año en EE.UU. perjudicaban el comercio internacional, haciendo al ambiente económico global y regional menos favorable, se acordó reafirmar y promover el diálogo y la cooperación con el objetivo de lograr el desarrollo sustentable y común. El impacto del TLCAN al interior de APEC, hizo que este organismo diera un giro radical respecto a la formación de bloques comerciales cerrados al reafirmar que: los acuerdos comerciales regionales y bilaterales deben servir como bloques comerciales para la liberalización comercial multilateral en el marco de la OMC, y que esos acuerdos (TLC) deben ser de conformidad con la estructura de APEC y apoyar sus objetivos y principios¹⁵³ (Dueñas y Aguilar, 2005)

¹⁵³ Dueñas y Aguilar (2005; 7-8) escriben “Esta nueva estrategia de APEC se reforzó en la cumbre en Chile (2004), al incluirse en la Declaración Ministerial Conjunta un apartado sobre Acuerdos Regionales de Comercio/ Tratados de Libre Comercio (ARC/TLC) y se afirma que:

- Se reconoce el importante avance logrado en la maximización del aporte de los TLC/ARC para el logro de las metas de Bogor,
- Dieron su apoyo a las Buenas Prácticas de APEC para los Acuerdos de Libre Comercio Bilaterales y Regionales en la Región de APEC y destacaron su importancia como medio para llegar a acuerdos de alto estándar y asegurar que contribuyan al cumplimiento de las Metas de Bogor, siendo consistentes con la OMC”.

Además, se hizo énfasis en lograr las metas de Bogor de acuerdo con los itinerarios convenidos como un elemento importante de APEC para hacer frente a las condiciones económicas de ese momento, y se enfatizó en la importancia de reformar las estructuras y las políticas domésticas para crear un ambiente macroeconómico más favorable para el crecimiento de la región (APEC, Ministerial Statements, 2001).

La reunión del 2002, llevada en los Cabos, Baja California Sur, en México, tuvo lugar en el contexto de recuperación continua que se dio incluso bajo los efectos del impacto de los atentados terroristas del 11 de septiembre, aunque con un poco de incertidumbres con respecto a la fuerza y paso de la expansión económica, se asumió el compromiso por mejorar el ambiente macroeconómico y financiero, y la meta común de comercio libre y abierto e inversión como elementos básicos para aumentar el crecimiento y mejorar las condiciones de vida de la población (APEC, Ministerial Statements, 2002).

Reuniones de líderes de Economías APEC

La idea de Winston Lord -entonces embajador de EE.UU. en China-, sobre la “Comunidad del Pacífico” fue aceptada por EE.UU., por la necesidad que ellos tenían de un intenso diálogo político en el seno de la “comunidad transpacífica”, y en un viaje que realizó en julio de 1993 a Asia, introdujo en sus discursos los elementos de una cooperación multilateral, tanto en el orden político como en el económico. Los miembros de ANSEA reaccionaron con frialdad a la propuesta “comunitaria”, y en respuesta, en la reunión anual de Ministros de economía en Singapur señalaron que APEC no debería convertirse en un foro de negociaciones comerciales, pero al final ninguno de los participantes en APEC, pudieron evadir la convocatoria de EE.UU. los “líderes económicos”, como se llamó a los Jefes del Estado y Gobierno, y en 1993 se presentaron a la reunión en la isla Blake el 20 de noviembre de ese año. Sólo faltaron China – el gobernador de Hong Kong y el presidente o primer ministro de Taiwán- y el Primer Ministro de Malasia, Mahathir Mohamad, quien se oponía a elevar el nivel político de las reuniones ministeriales anuales de APEC.

En esa primera reunión de líderes se estableció un programa de voluntarios empresariales para fomentar el intercambio y el desarrollo de los recursos humanos en Asia Pacífico; la elaboración de un código de inversiones con principios no obligatorios relativos a la liberalización del movimiento de capital; programas para desarrollar la cooperación en materia de educación superior, analizar conjuntamente las tendencias de la macroeconomía y los flujos de capital de las economías de APEC, y para discutir la situación de las pequeñas y medianas empresas.

A partir de 1993 (Anguiano, 2000) cada reunión anual de ministros de exteriores y comercio desemboca en un encuentro de dirigentes nacionales de los países y territorios integrantes de APEC, con las excepciones indicadas de Taipei chino y Hong Kong (este último hasta 1996), que se celebra a puerta cerrada y en un solo día al final del cual se emite una declaración conjunta solemne, cuyo texto recoge lo más relevante de lo efectuado en un año de actividades de los numerosos grupos de trabajo que se han ido estableciendo en APEC, y se dictan las orientaciones para nuevas acciones. Corresponde de todas maneras a los ministros revisar los proyectos de declaración de ellos y de los Líderes, que entre una reunión y otra van preparando los altos funcionarios con base en los resultados que arrojan los grupos de trabajo, talleres, conferencias y demás instancias del foro de cooperación en Asia Pacífico.

Esta parte del trabajo está documentada en las referencias consignadas por Ramírez Bonilla (2003) y por las propias declaraciones de los Líderes asiáticos que se encuentran disponibles en Internet en apec.org/apec/leaders__declarations

La Segunda reunión de líderes¹⁵⁴ económicos donde se encuentran evidencias

¹⁵⁴ La Primera reunión de líderes se realizó en la Isla Blake, Seattle, EE.UU., el 20 de Noviembre de 1993, participaron 12 jefes de gobierno y 3 representantes gubernamentales. Se pidió a los líderes empresariales que establecieran un foro de Negocios del Pacífico (PBF) y un programa de voluntarios de APEC. Visualizaron una comunidad de economías del Asia-Pacífico, basada en el espíritu de apertura. Comunidad que haría esfuerzos conjuntos para atender los desafíos del cambio, promover el intercambio de bienes, servicios e inversión, y trabajar hacia un crecimiento económico general, estándares de vida y educación más altos, así como un crecimiento sustentable que respeta el medio ambiente.

En reuniones anuales subsecuentes, los líderes y ministros del APEC depuraron esta visión e introdujeron mecanismos para traducirla en acción.

La Tercera reunión de líderes económicos Osaka: Japón, 19 de noviembre. Asistieron: 15 jefes de Estado y gobierno y tres altos funcionarios. Se anunció la Agenda de Acción de Osaka, (OAA), que estableció firmemente los tres pilares de las actividades del APEC: liberalización comercial y de servicios, facilitación de negocios y la cooperación económica y técnica. La OAA fue el marco de Principios Generales para guiar a los miembros hacia el objetivo de Bogor.

La Cuarta reunión de líderes económicos, la sede fue Subic, Filipinas el 25 de noviembre, en ella participaron 16 jefes de Estado y gobierno y dos altos funcionarios. Adopción del plan de acción de Manila para APEC (MAPA) que compiló los planes de acción individuales de los miembros para cumplir los objetivos delineados en Bogor. Dieron instrucciones de que se les debería dar alta prioridad a las siguientes seis áreas de cooperación económica y técnica: desarrollo de capital humano; fomentar mercados de capitales seguros y eficientes; reforzar infraestructura económica; resguardar tecnologías para el futuro; promover el crecimiento sustentable con el medio ambiente; y alentar el crecimiento de empresas pequeñas y medianas.

En 1997 se lleva la Quinta reunión de líderes económicos, se realizó en Vancouver, Canadá, el 25 de noviembre. Asistieron 17 jefes de gobierno y Estado, incluido el jefe del Ejecutivo de Hong Kong, China, y un alto funcionario de Taipei chino. Se trataron los temas referentes a la crisis financiera que ese año golpeó a la región Asia Pacífico y sus retos. Aprobación de liberalización adelantada sectorial voluntaria (EVESL), como método para avanzar en la consecución de las metas de Bogor (Chile y México se excluyen). Avance de la cooperación para el desarrollo, con énfasis en infraestructura y desarrollo sustentable. Propósitos para el siglo XXI; interconexión de los instrumentos de APEC; conexión con los electorados; conexión entre economías; conexión electrónica; conexión de la ciencia y la tecnología; interconexión de los temas (FEEEP); interconexión de respuestas para emergencias, y conexión entre otros pueblos de Asia Pacífico.

Sexta reunión en Kaula Lumpur, asistieron 17 jefes de Estado y gobierno y un alto funcionario. Retos de la clave para APEC; crisis financiera; obstáculos del TILF, y retos a ECOTECH. Fortalecimiento en el siglo XXI a los siguientes fundamentos para crecer; redes de protección social contra las crisis; sistemas financieros individuales y colectivos sanos; flujos crecientes de comercio e inversión; sólidas bases científicas y tecnológicas; desarrollo de recursos humanos; infraestructura económica y vínculos empresariales y comerciales. Programa de acción de Kuala Lumpur sobre desarrollo de capacidades. Los líderes APEC también recibieron con satisfacción la decisión de los ministros de conseguir un acuerdo EVSL con países no miembros del APEC en la Organización Mundial de Comercio.

Séptima reunión en Auckland, Nueva Zelanda, Malasia el 13 de septiembre. Participaron 20 jefes de Estado y gobierno y un alto funcionario. Acordaron que el desempeño y proyecciones de las economías del APEC habían progresado, sin ser complacientes frente a los riesgos para la recuperación. De acuerdo a esto, se comprometieron a reforzar los mercados y progresar en torno al marco internacional que gobiernan los flujos comerciales y de inversión. Los líderes del APEC también pusieron a la gente y su prosperidad como punto clave en la discusión, dando acogida a una participación más activa de mujeres y del sector empresarial en el trabajo de APEC.

En un evento que duro del 12 al 15 de Noviembre del 2000, realizado en Brunei Darussalam los principales tópicos se refirieron a reafirmar la confianza en la visión de APEC de una comunidad de economías abiertas e interdependientes como un medio para fortalecer la capacidad de crecer en el mercado global y dar prosperidad a los pueblos. Se renovó la determinación de convertir esta visión en

del impacto político del TLCAN en APEC, esta reunión se realiza en Bogor, Indonesia, 15 de noviembre, participaron México, Papua Nueva Guinea y Chile, 16 jefes de Estado y gobierno y dos representantes gubernamentales. Satisfacción por la contribución de APEC a la culminación de la Ronda Uruguay, y respaldo al lanzamiento de la OMC, sucesora del GATT. Un tema importante y recurrente en esta Reunión fue la liberación de comercio e inversión de una manera que fuera consistente con el GATT/OMC, en clara alusión al TLCAN, mecanismo que se consideraba contrario a tales principios. Se estableció como fecha para alcanzar esa meta a más tardar en 2020 para las economías en desarrollo y 2010 para las desarrolladas. El GPE y el PBF continuarían sus actividades de apoyo de APEC. Como puede constatarse, esta preocupación por la liberalización del comercio y establecimiento de fechas era parte del temor latente que los países asiáticos tenían ante el inicio del TLCAN.

En el año 2002 México es sede tanto de las reuniones ministeriales como de la correspondiente a Líderes, parece que los “desprecios” de 1993, cuando México ingresó a este organismo por el apoyo de EE.UU., fueron olvidados y los Ministros y Líderes asisten en busca de acuerdos de integración estratégicos, lo que encuentran

realidad a través del compromiso con las metas de Bogor de comercio e inversiones libres y mediante una amplia cooperación destinada a mejorar la capacidad de la gente, las instituciones, la infraestructura y los mercados, de acuerdo a la Agenda de Acción acordada en Osaka. A pesar de que la crisis económica fue un retroceso en una década de progreso en APEC, manifestaron no haber detenido las políticas que han dado un crecimiento económico, rápido y estable. Anunciaron nuevas estrategias en el marco de una revolución tecnológica, además reiteraron la necesidad de lanzar en forma expedita una nueva ronda de negociaciones comerciales en la OMC para el beneficio de todos los miembros de la Organización. También se destacó el desarrollo de los acuerdos regionales de comercio que se registraron en Asia Pacífico, y de ahí que se manifestaron de acuerdo en que los acuerdos regionales y bilaterales de comercio son útiles como bloques de construcción para la liberalización multilateral en la OMC.

En esta reunión las divergencias entre EE.UU. y Asia afloraron en un campo alejado de la economía: el de la guerra contra el “terrorismo” internacional. Después de los ataques del 11 de septiembre los gobiernos asociados en APEC expresaron su solidaridad con EE.UU., sin embargo a diferencia de los gobiernos asociados en la OTAN y en la OEA, que concedieron a EE.UU. la prerrogativa de encabezar la ofensiva contra el “eje del mal” (cómo los llamo Bush), los “líderes económicos” de APEC se manifestaron en octubre de 2001, en Beijing, a favor de un combate contra el terrorismo dentro del marco de la ONU; esa posición fue refrendada en la reunión de los Cabos, México, en octubre de 2002. Sin duda, el espíritu de esas resoluciones estuvo definido por los jefes de gobierno de los países donde el Islam es un factor sociopolítico de primer orden¹⁵⁴ (Ramírez Bonilla, 2003). En esta reunión a diferencia de la correspondiente a Ministros, el tema del terrorismo, abarcó la agenda.

es un giro en la retórica y objetivos de APEC. En esta edición se dejó de lado la cuestión básica de APEC y se tomó como bandera la lucha contra el terrorismo, se reafirmó que el terrorismo en todas sus formulas y manifestaciones constituye un acto brutal y odioso de violencia que contradice la ley aplicable, creencias religiosas y valores fundamentales de miembros de APEC; y se le consideró como un desafío directo a la visión de prosperidad de APEC.

En síntesis, como señala Ramírez Bonilla (1996) si se revisan los acontecimientos regionales más importantes de los últimos años y se comparan con las propuestas APEC, el resultado será poco alentador. En materia de liberalización comercial y de las inversiones, el principal objetivo de APEC, según esta predicaba aun después de entrar en vigor el TLCAN, era un “Regionalismo Abierto”. Hoy, cuando:

- En la ribera oriental del Pacífico existen otros acuerdos comerciales como el TLC – México – Chile y están pendientes otros que podrían desembocar en la creación de un área de libre comercio continental;
- En la ribera occidental el AFTA hace su camino y se extiende con la incorporación de Vietnam a la ANSEA; los países de Oceanía consolidan su proyecto regional (ANZCERTA) , y
- Doce de las 18 economías de APEC forman parte de acuerdos comerciales subregionales.

El EPG ha adaptado su perspectiva espacial a la nueva realidad, acuñando el concepto “Subregionalismo Abierto” y aceptando con él un fracaso medio. Hay que reconocer, sin embargo, que no todo es problemático. La APEC también ha impulsado exitosamente iniciativas fuera del ámbito económico que pueden contribuir, en el largo plazo, a una mejor comprensión entre los pueblos y los gobiernos de una región tan diversa como la del Pacífico. Entre esas iniciativas hay

que destacar la de educación que promueve la creación de centros de estudios APEC.¹⁵⁵

Bibliografía

- Abe, Shigeyuki. (1997) Perspectivas para una integración económica. En Nishijima y Peter H. Smith (coordinadores) ¿Cooperación o Rivalidad?. México: Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.
- Adler, E. y Crawford, B. (Edits.)(1991). Progress in post war international relations. New York: Columbia University Press.
- AFTA Reader, Vol. 1. (1993). Questions and Answers on the CEPT of AFTA. Singapur Secretariado de APEC.
- Aamatsu, Kaname (1992). A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries Developing Economics. No1 Instituto de temas Economicos de Asia. Tokio, Japon.
- A. Kissinger Henry in James E. Dougherty and Robert L. Pfaltzgraff Jrs 1996. In Contending Theories of International Relations, a comprehensive Survey, 4a Edition, Addison-Wesley Educational Publishers Inc, New York, pp. 78-80.
- Alponte, Juan María. (2004) Asia-Pacífico: el mayor mercado mundial. Artículo publicado en El Universal, México; 13 de diciembre, Pág. A41
- Amigos por la Tierra (2004) portal visitado el día 4 de marzo de 2004, en <http://www.tierra.org>
- Amsden, Alice H. (1997). El siguiente gigante asiático, Corea del Sur y la industrialización tardía. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anguiano Roch, Eugenio (2000). Diez años del Foro de Cooperación Económica. En Asia Pacifico (APEC). Asia Pacífico 2002. 23 -59.
- (2002) Las Relaciones México – Apec 1*995-2000. foro Int. XLI-4 Pag. 840-860. El colegio de México

¹⁵⁵ (Lo que) revela [...] una preocupación por balancear los procesos ingentes de la liberación comercial por otros de cooperación educativa [considerando] esencial alentar reflexiones sobre tópicos de interés común que fomenten, si no una homogenización en las actitudes sociales, por lo menos una comprensión y una tolerancia mutua de diferencias (Sylvie Didou Aupetit, citada por Ramírez Bonilla, 1996;62)

- (1996). El noreste de Asia: desarrollo y confrontación. Asia Pacifico 2002. 63 -82.
- APEC Alert (1997). APEC's Impact on the Asia-Pacific Region. University of British Columbia, obtenido en la Red Mundial el día 5 de febrero de 2005.
http://www.cs.ubc.ca/spider/fuller/apec_alert/papers/impact.html
- APEC Outlook. 1996. 1997, 2000, 2001, 2002, 2003. Secretariado de APEC
- Arrighi. Giovanni, Takeshi Hamashita and Mark Selden (1994). The rise of East Asia in World Historical Perspective. Cambridge: Cambridge University Press.
- Asaji Evening News, 17 de enero de 1995. En Kono, Yohei. (1995). Japan's position: remarks by Minister Yohei Kono, Minister for Foreign Affairs of Japan. APEC 1995 Osaka Official Information, obtenido de la Red Mundial el 20 de enero de 2004 en http://apec.tokio.co.jp/osaka/info/j_position.html
- ANSEA. <http://www.ANSEAsec.org/home.htm>, consulta realizada el día 12 de febrero de 2005.
- Asian Development Outlook, (2003).
- Australia Departamento de Asuntos del Exterior y Comercio (2005). "Closer Economic Relations", obtenido en la Red Mundial el día 8 de febrero de 2005 en http://www.dfat.gov.au/geo/new_zealand/anz_cer/anz_cer.html
- Awanohara, Susumu. (1992). Not-so-fine Print: Nafta's Details May Exclude Asian Traders. Far Eastern Economic Review volumen 155, núm. 38.
- Baer, Delal M. (1991). North American Free Trade. Foreign Affairs. Volumen 70, Otoño.
- Beck, Ulrich. (1998). ¿Qué es la Globalización?. Barcelona: Ediciones Paídos.
- Beeson, M y Jayasuriya, K (1998). The political rationalities of regionalism: APEC and the EE.UU in comparative perspectiva. The Pacific Review 11. Pags 311-336.
- Beijing Review Num. 36 (1993). 11
- Benejaman, Ma. Antonieta (1995) La cuenca del pacifico: impulso norteamericano e impacto en México. (Revista Aportes, Número 8). Colima, Universidad de Colima.

- Berger, Gordon M.. (1989). Politics and Mobilization in Japan, 1931-1945. The Cambridge History of Japan. Volumen. 6. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bergsten, F. (2000) On the revival of East Asian regionalism. The Economist. 13 de julio 2000. Obtenido de la Red Mundial el día 24 de mayo de 2004 en http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=S%24%28H%20%2DP%40%2D%20%0A
- (2000). Towards a tripartite world. The Economist 15 de Julio. Obtenido de la Red Mundial el día 24 de mayo de 2004 en <http://www.economist.com/displaystory.cfm?story>
- Berger, Suzanne. (1996). National Diversity and global Capitalism. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Bergsten, Fred (Editor) 1997). Whither APEC? The progress to Date and Agenda for future. Institute for International Economics. Obtenido en la Red Mundial el 20 de octubre 2003, en http://www.iie.com/publications/author_bio.cfm?author_id=33
- Bernal, Sahagún Víctor M. y Calva José Luis. (Edites.) (1998). La Integración Comercial de México a EE.UU. y Canadá. ¿Alternativa o destino? Instituto de Investigaciones Económicas UNAM. México, D.F.: Siglo XXI Editores.
- Bin Mohatrad, Mahathir. (1998). Región making most of Devaluation- generated Opportunities. 14 marzo. Comunicado de prensa obtenido en la Red Mundial el día 17 de diciembre de 2003 en <http://www.umsan.com.mx>
- (1998) Management of an Economy in Crisis. 5 octubre. Comunicado de prensa obtenido en la Red Mundial el día 17 de diciembre de 2003 en <http://www.umsan.com.mx>
- Bhagwati, Jagdish. (1993). Beyond NAFTA: Clinton's trading choices. Foreign Policy Número 91, Verano. 155-162.
- Bhagwati, J. (1995) U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas. In Bhagwati, J. y Krueger, A. eds., *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington, D.C.: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Blanco Mendoza, Herminio (1994). Las negociaciones comerciales de México con el mundo. México .D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Borja Tamayo, Arturo. (Coordinador) (2001). Para evaluar el TLCAN. México: Tec. de Monterrey, Campus ciudad de México.

- Brunelle Dorsal. (1984) Continentalismo, federalismo y nacionalismo. Citado por Ma. Teresa Gutiérrez Haces (1988) en *Experiencias de Libre Cambio: Canadá México y EE.UU.*
- Burton, J. W. (1968). Systems, Status, Dyplomacy, and Rules. Cambridge University Press.
- (1972). World society. Cambridge University Press.
- , Grom A., Mitchel C. y De Reuck A. (1974). The estudy of world society: a London perspective.Pittsburgh: International Studies Association.
- Bustelo, P. (1990). La economía política de los nuevos países industrializados asiáticos. Madrid: Siglo XXI
- Bustelo, P. (1994). Los cuatro dragones asiáticos: economía, política y sociedad. Madrid: ESIC.
- Bustelo, Paulo (2003). Situación e incertidumbre de la integración económica en Asia – Pacífico. En Claves de la economía Mundial. Madrid: ICEX
- Castells, M. (1998) Entender nuestro mundo. En *Revista de Occidente*, núm 205, Mayo. España.
- Chai, joseph, C.H., y. Kue y Clement A. Tisdell (Editores). China and the Asian Pacific Economy. Commack: Nova Science Publishers.
- Chan, K. B. (1994) The ethnicity paradox: Hong Kong immigrations in Singapore. New York: Hong Kong University Press.
- China Daily. (1993). Government Hopes NAFTA is Open Bloc. 20 de noviembre.
- CEPAL. (2000). Panorama social de América Latina.1999-2000. Síntesis. Obtenido en la red mundial octubre 16, 2002 www.eclac.org.
- Cervera, Manuel. (1996). Globalización Japonesa. México, D.F.: Siglo XXI.
- Cia. World Factbook. (2006)
<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/xx.html#Econ>
- Clausing, Kimberly (1995). The Canada – United Estates Free trade Agreement: Stepping stone or Stumbling block?. Cambridge: Harvard University Press
- Claves de la Economía Mundial 2003 (2003). Madrid: ICEX
- Coleman William D. y UNDERHILL, Geoffrey R.D. (2000). Asia–Pacific Regionalism versus Globalisation: Competing forms of Capitalism, en Regionalism & global Economic Integration. New York: Routledge.

- Conze, Edward. 1(987) El budismo. Su esencia y su desarrollo: México: Fondo de Cultura Económica.
- Coplin, W.D. (1974). Introduction to international politics. Chicago. Rand McNally.
- Comercio Exterior (2003). A 10 años del TCLAN. núm. 12, correspondiente a diciembre. Vol. 53, S.E; México.
- (2003) El Comercio de México con Corea del Sur en el Marco del TLCAN. Vol. 53, num. 12. México: S.E. diciembre
- Cumings, B.(1987) The origins and development of the northeast Asian political economy. En DEYO, F. (Editor) The political economy of the new Asian industrialism. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Curtis, John. (22-25 septiembre de 1992). Emerging Economic Areas: Building Blocks for Regional and Global Cooperation? An Address on the North American Free Trade Agreement?. IX Reunión General del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico, San Francisco, California.
- Crone, Donald. (1993). Does Hegemony Matter. World Politics. Princeton University.
- Coleman D., William y R.D. Underhill, Geoffrey. (2000). Regionalism & global Economic Integration. New York: Routledge.
- D. Spence Jonathan.,(1990) The Search for Modern China, New York, W.W. Norton and Company. Capítulos 22 y 23.
- Deblock, Christian y Michele Rioux. (1993). NAFTA: The Trump Card of the United States?". Studies in Political Economy. Volumen 41, núm. 7. Chicago.
- Departamento de Estudios del Pacífico. (15-enero-abril de 2002). México y la Cuenca del Pacífico. Universidad de Guadalajara. Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades. Volumen 5.
- De Vos, George A. y Takao Sofue. (eds) (1981). Religión and the Family in the East Asia. Kyoto: Nakanishi Printing, Co.
- Dicken, P. (1998) Global shift. Londres: Paul Chapman Publishing.
- Di Filippo, Armando. (octubre de 1998). La visión centro-periferia hoy. Revista de la CEPAL. Número extraordinario.
- Di Filippo, Armando y FRANCO, Rolando. (Eds.). (2000). Integración Regional, Desarrollo y Equidad. Santiago de Chile: CEPAL.

- Dirlik, A. (1993) *What is it in a rim? Critical perspectives on the Pacific region idea*. Boulder. Westview Press.
- Domenach, Jean-Luc (1999). *La tempête après l'euphorie*, en CORDELLIER, Serge (dir.), Le nouvel état du monde. 80 idées-forces pour entrer dans le 21e.siecle, La Découverte : Paris, p. 213-214.
- Dougherty James E. and Robert L. (1996). Pfaltzgraff Jrs. Contending Theories of International Relations, a comprehensive Survey. (4a. Edición) New York: Addison-Wesley Educational Publishers Inc.
- Drache, Daniel. (2001) *Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN*. En Arturo Borja Tamayo(Coordinador) (2001). Para evaluar el TLCAN. México: Tec. de Monterrey, Campus ciudad de México.
- y Duncan, Cameron (1985). The other McDonald report. The consensus on Canada's future that the Mcdonald commission left out. Toronto: Lorimer.
- Dussel, Enrique. (2000). *El tratado de Libre Comercio de Norteamericana y el desempeño de la economía en México*. New York: ONU - CEPAL.
- Economía Mexicana. Varios números, México; editorial CIDE.
- El Espectador. El dilema de la globalización. 23 de junio de 2001. Obtenido de la Red Mundial el 4 de febrero de 2003, en <http://www.elespectador.com/economico/nota1.htm>
- El Universal. Varias consultas en www.el-universal.com.mx
- Excelsior. Varias consultas en www.excelsior.com.mx
- Estay, Jaime, Alicia Girón y Osvaldo Martínez. (Editores). (2001). La Globalización de la Economía Mundial: Principales Dimensiones en el Umbral del Siglo XXI. México, D.F.: UNAM. Instituto de Investigaciones Económicas Benemérita Universidad de Puebla. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (Cuba).
- Evenett, Simon J. con Venables, Anthony J. and Winters, L. (2004) Alan The Sequencing of Regional Trade Initiatives in Europe and East Asia. Presentado en ASCC, PECC Trade Forum – LAEBA Conference APEC Study Centers Consortium Viña del Mar, Chile May 26 -29.
- Fairbank, John (1989). East Asia: Tradition and Transformation. Boston: Houghton Mifflin.
- Far Eastern Economic Review en <http://www.feer.com>

- Federación Estadounidense del trabajo y Congreso de Organizaciones Industriales, (febrero de 1991). US – México Freed Trade: Exploiting Both Sides. Washington.
- Fena, Ni. (1993). Inicial Framework of Clinton's China Policy, Beijing Review, volumen 6. núm. 46. Noviembre.
- Feng, Yi and Gaspare M. Genna. (September the 1999). Regional Integration and Domestic Institutional Compatibility: A Comparative Analysis of Regional Integration in Central Africa, the Americas, Pacific Asia and Western Europe. CSGR 3rd Annual Conference AFTER THE GLOBAL CRISES: WHAT NEXT FOR REGIONALISM? Scarman House, University of Warwick. Obtenido de la Red Mundial el día 4 de junio 2003, en <http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/conf99/Yi.PDF>
- Fernández, Yolanda. (2003). China y Asia Central. Un polo comercial alternativo. En Claves de la Economía Mundial. Madrid: ICEX. 350-353.
- Fingarette, Herbert. 1972. Confucius: The Secular as Sacred. New York: Harper and Row.
- Flores Olea, Víctor y Mariña Flores, Abelardo. (2000). Crítica de la globalidad Dominación y liberación de nuestro tiempo. México, DF.: Siglo XXI.
- Fondo Monetario Internacional (2004). Direction of Trade Statistics, consulta realizada en la Red Mundial el día 22 de noviembre de 2004, en http://www.esds.ac.uk/international/support/user_guides/imf/dots.asp
- FMI (2001). Informe Anual. Obtenido de la red mundial el día 24 de junio de 2004 en <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2001/esl/pdf/file06s.pdf>
- Frankel, Jeffrey A (1997) Regional trading blocs. In the world economic system. Washington, D.C: Institute for International Economics.
- Frank, Andre Gunder. (1998).Reorient: global economy in the Asian Age. Los Angeles, California: University of California Press. Ltd.
- Funabashi, Yoichi. (1993).The asianization of Asia. Foreign Afftairs, 72, 5, noviembre/diciembre. 75-85.
- Fukui, Haruhiro. (1989). Postwar Politics 1945-1973. The Cambridge History of Japan, Vol. 6. Cambridge: Cambridge University Press.

- Garnaut, Ross. (1996). Open Regionalism and Trade Liberalization: An Asia Pacific Contribution to the World Trade System, Singapur.
- Gereffi, G. (1990). Los nuevos desafíos de la industrialización: observaciones sobre el Sudeste Asiático y Latinoamérica. Pensamiento Iberoamericano No. 16. Madrid.
- Giddens Anthony y Hutton Will. (2001), En el limite La vida en el capitalismo global. Barcelona: Editores Criterios Tusquets.
- Gilpin, Robert. (1987). The Political Economy of International Relations. New York: Princeton University Press.
- Ghorra-Gobin, Cynthia. (1987). Les Américains et leur territoire, mythes et réalités París : La Documentation Française.
- Globalizacion. (2001), Revista Web Mensual de Economía, Sociedad y Cultura. Enero, consultas en la Red Mundial en <http://www.rcci.net/globalizacion/2000/fg148.htm>
- Gobierno de Canada (2002). Third annual report on Canada's state of trade. Obtenido de la Red Mundial el día 10 de diciembre de 2003, en http://www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/sot_2002/section03-en.asp
- González garcía, Juan. (2003). China. Reforma económica y apertura externa, transformación efectos y desafíos un enfoque neoinstitucional. México: Porrúa Hnos., UCOL, COLMEX, Senado de la Republica.
- Gunder Frank, Andre. (1998). Reorient: Global Economy in the Asian Age. Los Angeles: University of California Press.
- Gutiérrez Haces, Ma. Teresa. (2002) Procesos de integración económica en México y Canadá. Una perspectiva histórica comparada. Textos Breves de Economía. México, D.F.: UNAM – Porrúa.
- (1989). Experiencias de Libre Cambio: Canadá México y EE.UU.. Romany, Rey Benito (Ed.) La integración Comercial de México a EE.UU. y Canadá. (5ª. Edición). México: Siglo XXI.
- (1988) Préface: Un destin continental, en Le libre échange par défaut. Montreal : VÑLB Editeurs,.
- Haley T, George, Chin Tiong Tang y Usha C.V. Haley. (1998). New asian emperors. Oxford: Butterworth – Heinemann.
- Harding, Harry A. (1992). Fragile Relationship: The United States and China Since 1972. Washington, D.C.: The Brookings Institution.

- Harrison Glenn W., Rutherford Thomas F., Tarr David G. (2002). Reglas del Manejo para la evaluación de Acuerdos Comerciales Preferenciales. Miami, FL.: Universidad Central de Florida, Universidad de Colorado y el Banco Mundial.
- Harris, Stuart. (1999). After the Global Crises: What next for Regionalism?. The Regional Response in Asia-Pacific and its Global Implications. CSGR 3rd Annual Conference Scarman House, University of Warwick. September. Obtenido de la Red Mundial, el día 12 de noviembre de 2003
<http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/conf99/Harris.PDF>
- (1997). China, economics an regional security. En Chai et al (Editores). China and the Asian Pacific economy. 1-9.
- Hart, Michel. (1990). Dispute settlement and the Canada – United states free trade agreement. Center for Trade Policy and Law. Ottawa: Carleton University.
- Hefner, Robert W. y P. Horvatich. (eds) (1997). Islam in a Era of Nation- States. Politics and Religion Renewal in Muslim Southeast Asia. Honolulu : Unversity of Hawaii Press.
- Haas, Ernest. (1964) Beyond nation state. Citado por Antje Wiener Situating Decisions. Febrero 1999 im Rahmen des Forschungsscolloquium "Europäische Integration". Obtenido en la red mundial el 17 de marzo 2005 en <http://www.gps.uni-hannover.de/europe/wiener.htm>
- Hettne, Björn & Söderbaum, Fredrik. The New Regionalism Approach. Obtenido en la Red Mundial el 16 de octubre 2003, en <http://www.unisa.ac.za/dept/press/politeia/162/hettne98.html>
- Higgott Olds Kris, Peter dicken, Phillip f. Kelly, Lily Kong y Henry Wai-chung Yeung (1999) (Editores) Globalization and the Asia – Pacific. New York, N.Y.: Routledge.
- Holloway, Nigel. (1991). Japan in Asia. The Economic Impact on the Region, Hong Kong: Review Publishing Company Ltd.
- Hopmann, P. Terrence. (1995). Two paradigms of negotiations. Annals of the Academy of the American Political and Social science. Num. 542. Noviembre.
- Hu, J. (1991) The Nondesignability of Living Systems: A Lesson from the Failed Experiments in Socialist Countries. *Cato Journal* 11 (1): 27-46.
- Huntington, Samuel. (2001). The Clash of Civilizations and the Remarking of World Order. New York N.Y.: Simon & Schuster.

- Ianni, Octavio, (1999). Teorías de la Globalización. México, D.F.: Siglo XXI.
- Ianni, O. (1997) Teorías de la Globalización. México: Siglo XXI
- Ileto, Reynaldo C. (1998). Filipinos and their Revolution. Quezon City: Ateneo de Manila University Press.
- Jansen, Marius B., (1989). The Meiji Restoration. The Cambridge History of Japan. Volumen 5. The rise of East Asia in World Historical Perspective. Cambridge: Cambridge University Press.
- JETRO. 2001. FDI Strategies of Japanese Companies in the 21st Century: Current Status and Forecast, Tokyo: JETRO. Diciembre
- Jomier, Jacques. (1984). Introducción a l' Islam actuel. Paris : Cerf.
- Jonathan D. Spence. (1990). The Search for Modern China. New York, N.Y.: Norton and Company.
- Jung, Dae. (1994). A Response to Lee Kuan Yew, Is Culture Destiny? The Myth of Asia's Anti- Democratic Values. Foreign Affairs. 73, 6, (noviembre/ diciembre, 1994, 190.
- Kaiser, Kart. (1989). Transnacional politics: toward a theory of multinacional politics. International Organization No. 25, pp.790-818.
- Katzenstein, Peter J. (September the 1999). Regionalism and Asia. CSGR 3rd Annual Conference After the global crises: What next for regionalism?. Scarman House, University of Warwick. Obtenido de la Red Mundial, el día 17 de junio del 2003 <http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/conf99/Katzenstein.PDF>
- Kenety, Brian. (2001) AMERICA LATINA: La región más peligrosa para sindicalistas. Obtenido de la Red Mundial el día 23 de mayo 2004 <http://members.chello.se/indoamerica/sindicatos.htm>
- Kennedy, Paul. (1987). The rise and fall of the great powers. Economic change and military conflict from 1500 to 2000. New York: Random house.
- Kenneth Oye, Robert Liebre & Donald Rothchild. (eds.). (1992). Eagle in a New World. New Cork.: Harper Collins.
- Kenneth Waltz. (1979). Theory of international politics, Rading. M.A: Addison-Wesley.

- Keohane, Robert y Nye, Joseph S. (1988). Poder e interdependencia : la política mundial en transición. Buenos aires, Argentina: Grupo Editor Latinoamericano.
- Kessel, Georgina. (1994). Lo Negociado del TLC, un Tratado Económico Sobre el Impacto Sectorial del Tratado de Libre Comercio. México, D.F.: ITAM, McGraw-Hill.
- Kim, Dae Jung. (1994). "A Response to Lee Kuan Yew. Is Culture Destiny? The Myth of Asia's AnitDemocratic Values." Foreign Affairs 73, 6 (noviembre/diciembre): 198- 194.
- _____ (1999). "Speech of H.E. President Kim Dae Jung of the Republic of Korea at the ANSEA+3 summit." Noviembre. En [Http://www.ANSEA.or.id/summit/inf3rd/prg_kr3.htm](http://www.ANSEA.or.id/summit/inf3rd/prg_kr3.htm)
- Kochi, Shigeru (2002). La Economía Política de las Relaciones México – Japón en el contexto del TLCAN. Documento de la Universidad Kobe, Obtenido de la Red Mundial, el día 16 de octubre de 2003. www.tau.ac.il/eial/XIII_2/kochi.html
- Kohsaka Kosaka, Yasuhiro Asami Akira, Shigeyuki Abe (1993) Changing Patterns of Trade in Goods and Services in the Pacific Region. Ponencia preparada para la Reunión de Especialistas sobre las Perspectivas Económicas del Pacífico, Osaka, Japón, 27 y 28 de septiembre
- Konk Yam, Tang. Toh Mun, Heng y Low, Linda. (1992). ANSEA and Pacific economic cooperation. ANSEA Economic Bulletin 8. 309-332.
- Kono, Yohei. (1995). Japan's position: remarks by Minister Yohei Kono, Minister for Foreign Affairs of japan. APEC 1995 Osaka Official Information, obtenido de la Red Mundial el 20 de enero de 2004 en http://apec.tokio.co.jp/osaka/info/j_position.html
- Kraser, Stephen. (1985). Structural conflict: The World against global liberalism. Berkeley: University of California Press.
- Krugman, Paul. Septiembre – Octubre (1997). Is capitalism too productive?. Foreign Affairs.
- Krugman, Paul. (1992). The Age of diminished expectations. Cambridge: Cambridge University Press.
- Krugman, P. (1994). The myth of Asian miracle. Foreign affairs. Noviembre-Diciembre.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2001): Economía internacional:Teoría y política. (5ª edición). Madrid: Addison Wesley.

Labra, Armando. (1992) El Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y EE.UU. Aplicación y trascendencia. Ponencia presentada en la Universidad Autónoma de Colima, el día 3 de febrero de 1992. Citado por Benejman Ma. Antonieta (1995) La cuenca del pacifico: impulso norteamericano e impacto en México. (Revista Aportes, Número 8). Colima: Universidad de Colima.

Lloyd, P. (2002) New bilateralism in the Asia-Pacific, *The World Economy* 25 (9): 1279-1296.

Friedman L., Thomas. (1993). Clinton steps up campaign for trade accord. *The New York Times* (22 de febrero).

Lin, J.Y.; Cai, F.; y Li, Z. (1996) The Lesson's of China's transition to a Market Economy. *Cato Journal* 16, p. 201-31.

López Villafañe, Víctor. (1999). Asia en Transición. Auge, Crisis y Desafíos. México, D.F.: Siglo XXI.

----- (2000). México frente a las grandes regiones del mundo. México: Siglo XXI.

----- y DI MASI, Jorge Rafael. (coordinadores). (2002). Del TLC al MERCOSUR. Integración y diversidades en América Latina. México, DF.: Siglo XXI.

Low, Linda. (2003). Whither Multilateralism? Whither Asian Regionalism?, National University of Singapore, Obtenido de la Red Mundial, el día 16 de octubre de www.worldbank.org/html/extdr/offrep/eap/eapprem/sem1preslow.pdf

Mabire, Bernardo. (Editor). (2000). México, EE.UU., Canadá 1997-1998. (2ª Edición). México, D.F.: El Colegio de México.

Mackerras, Collin. (Editor) (1995). East and southeast Asia: a multidisciplinary survey. Boulder, Colorado: Lynne Rienner Publisher.

Mahbubani, Kishore (1995) The Pacific Way. *Foreign Affairs* 74, 1 (enero/febrero). 100-111

----- (1997). An Asia-Pacific Consensus. *Foreign Affairs* 76, 5 (septiembre/octubre): 149-158.

----- (1998). Can Asians Think?. Singapur: Times Books international.

Mattli, Walter. (1999). The Logic Of Regional Integration: Europe and Beyond. Cambridge: Cambridge University Press.

Mayer, Frederic W. (2001). La negociación del TLCAN y el Congreso de EE.UU.. En Borja Tamayo, Arturo. (Coordinador) (2001). Para evaluar el TLCAN. México: Tec. de Monterrey, Campus ciudad de México.

----- (1998). Interpreting NAFTA. the science and art of politics analysis. New York: Columbia University Press.

Meyer, Lorenzo. (1990). The United States and Mexico: The Historical Structure of their Conflict. en Journal of International Affairs, volúmen. 43, núm. 2.

Meza Lora, Salvador. (2003), Modelo de Crecimiento Asiático; Expresión de un Capitalismo sui Generis. México, D.F.: Universidad Autónoma de Baja California, Plaza y Valdez Editores.

Millar, Scout. Ex Líderes Bush, Mulroney y Salinas Celebran Aniversario TLCAN, Obtenido de la Red Mundial, el día 16 de octubre 2003 en <http://www.usembassy-mexico.gov/textos/st021210tlcan.htm>

Milner, Helen. (1988). Trading places: industries for free trade. World Politics Num 40. Abril. 350-362.

Milner, Athony. (1999). "Wahts Happened to Asian Values?" Australian National University (junio). En <http://www.anu.edu.au/asianstudies/values.html>

Millán B., Julio A., (1992). La Cuenca del Pacifico. México, D.F.: FCE. Mofa, Gaiko Seisho (1992). Blue Book. Tokio: Okurasho Insatsu-kyoku.

Mitchell, Bernard y John Ravenhill (1995). Beyond product cycles and flying geese. Regionalization, hierarchy and the industrialization of East Asia. World Politics, Número 47. Volumen 2.

Mises, L. Von. (1998) *Interventionism: An Economic Analysis*. Nueva York. Foundation for Economic Education.

Moneta, Carlos y Quenan, Carlos (compiladores) (1994). Las Reglas del juego. América Latina, Globalización y Regionalismo, Corregidor: Buenos Aires.

Moneta, Carlos y Quenan. (1993). Documento de Trabajo No. 21- CEPAL, Santiago, Chile, octubre.

Morici, Peter. (1993). Grasping the Benefits of NAFTA. Current History, núm. 571. febrero.

- Morrison, Charles. (1998). APEC: The Evolution of an Institution. Asia-Pacific Crossroads. New York: Aggarwal and Morrison Editores.
- Mulroney, Brian. (Junio 18 de 2001). Notes for an Address, Discurso pronunciado ante la Investment Dealers Association de Canada, Malbaie, Quebec.
- Mulroney, Brian. (Octubre 7 de 1992). Discurso de la Ceremonia inicial de negociaciones del TLCAN. Obtenido de la Red Mundial, el día 7 de marzo de 2004.
<http://207.61.100.164/candiscover/cantext/speech3/1992muna.html>
- Nanto, Dick K. (1991). Japan and East Asian trading bloc. Obtenido en la Red Mundial el 14 de septiembre de 2003. en www.qwjapan.com/ftp/pub/policy/crs/1991/91-11-29.txt
- Nakatsuji, Keiji. (September the 1999). Asia-Pacific Regionalism as an Illusion?: A Case of China's Entry for WTO. CSGR 3rd Annual Conference After Global Crises: What next for regionalism?. Scarman House, University of Warwick. Obtenido de la Red Mundial, el día 4 de junio de 2003.
<http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/conf99/Nakatsuji.PDF>
- Nayyar, Deepak. (2000). Mundialización y Estrategias de Desarrollo. Unctad. Seminario de Alto Nivel sobre Comercio y Desarrollo: Orientaciones para el Siglo XXI. Bangkok. Febrero.
- Nukazawa, Kazuo. (1995). APEC: a Body in Search of a Spirit. Japan Review of International Affairs.
- Obregón, Carlos. (1997). Capitalismo hacia el Tercer Milenio. México, D.F.: _Nueva Imagen.
- OECD (1998). Open Markets Matter: The Benefits of Trade and Investment Liberalisation Strengthening the Multilateral System. Paris. Obtenido de la Red Mundial, el día 22 de enero de 2003 en <http://www.cnmv.es/Delfos/DOSSGM/Globalizacion/ocde.htm>
- Öjendal, Joakim. Regionalisation in South-East Asia? The role of ANSEA in a New Context. Obtenido de la Red Mundial, el día 14 de junio de 2003
<http://www.unisa.ac.za/dept/press/politeia/162/joakim.html>
- Olds Kris, Peter dicken, Phillip f. Kelly, Lily Kong y Henry Wai-chung Yeung (1999) (Editores) Globalization and the Asia – Pacific. New York, N.Y.: Routledge.
- Olson, Mancur. The Logic of Collective Action. Obtenido de la Red Mundial el 16 de junio 2003.
http://economics.about.com/cs/macroeconomics/a/logic_of_action.htm

- OMC. (1999). Conferencia ministerial en Seattle. Algunos hechos y cifras. Obtenido de la Red Mundial, el día 17 de junio de 2003
http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minists/min99_s/spanish/about_s/22fact_s.htm
- Mexico (2002) Obtenido en la Red Mundial, Día 21 de Enero del 2003
www.wto.org/spanish/tratop_s/trp_s/tp190_shtm
- (Septiembre de 2002). Informe Anual 2002. Page. Sheila. Survey of Regions. Obtenido de la Red Mundial, el día 21 de enero de 2003
<http://www.unisa.ac.za/dept/press/politeia/162/spage98.html>
- Informes, 1999, 2000, 2001, 2003
- (1999). Mapping of Regional trade agreements. Background Note by the Secretariat, junio. Obtenido de la Red Mundial, el día 17 de diciembre de 2003 en http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
- Organización Mundial de Comercio. (2002) *Anuario Estadístico*, Ginebra
- Organización Internacional del Trabajo. (2005). Los Retos de la mundialización. Obtenido de la Red Mundial el día 2 de marzo de 2005, en
http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/doc/cinter/pacto/cue_gen/ret_mun.htm
- Orozco Alvarado, Javier, Orozco López, Maria Teresa y Ortíz Alvis, Olivia. (Eds.). (1998). Globalización e Integración Económica Mundial. Guadalajara, Jal.: El Colegio de Jalisco, CUCEA, Universidad de Guadalajara.
- O'Rourke, K. and Williamson, J. (1999): *Globalization and History*, MIT Press.
- Orr, Robert M. Jr. (1990). *The Emergence of Japan's Foreign Aid Power* (New York: Columbia University Press, pp. 97-98
- Orrú, M. (1991). Practical and theoretical Aspects of Japanese business Networks. en GG. Hamilton (Editor) *Business Networks and Economic Development in East and Southeast Asia*. (Centre of Asian Studies). Hong Kong: University of Hong Kong.
- Ortega Ortiz, Reynaldo (2000), Las relaciones México – EE.UU. y la génesis del trabajo de Libre Comercio de América del Norte. En Mabire, Bernardo (Editor) México. EE.UU. Canadá 1997 – 1998 (23 – 609) México: El Colegio de México.
- Ostry, Sylvia. (1998). APEC and Regimen Creation in the Asia Pacific: The OECD Model?. Asia–Pacific Crossroads. New York: Aggarwal and Morrison Editores.
- PAFTAD, Secretariat. (1989). The Pacific Trade and Development Conference The First Twenty Years. Canberra: PAFTAD.

- Palacios, Juan José. El Nuevo Regionalismo Latinoamericano: El Futuro de los Acuerdos de Libre Comercio. Banco Nacional de Comercio Exterior, COMEXT, Volumen. 45, Núm. 4.
- Palacios, Juan José. (Noviembre 25-27 de 1991). La inversión asiática directa en México ante el Acuerdo Norteamericano de Libre Comercio. Seminario: El Acuerdo de Libre Comercio entre México, EE.UU. y Canadá y la Cuenca del Pacífico. México: El Colegio de México.
- Palacios, Juan José. (1998). Neo Liberalismo e Integración Regional: Economía Política de la Formación de bloques en la Cuenca del Pacífico. Espiral. Estudios sobre Estado y Sociedad. No. 13. Septiembre-diciembre.
- Palacios, Juan José. (1991). Trading Bloc Building in the Pacific Rim: Mexico vs. East Asia Under NAFTA. Seminario: El Acuerdo de Libre Comercio entre México, EE.UU. y Canadá y la Cuenca del Pacífico. México, D.F.: El Colegio de México. Noviembre25-27.
- Palacios L. Juan José (1993). "Inversión e integración regional en el Pacífico: entre los acuerdos y los procesos 'naturales'". Comercio Exterior. COMEXT, Volumen. 43, Num 12
- Palacios, Juan J. (2001). "Cooperation cum integration? The intricate dialects of Asia Pacific regionalism".
- Palacios, Juan J. (Editor) Regional Integration and Cooperation in Asia Pacific: Economic and Geopolitical Dimensions. Editorial Universidad de Guadalajara. Pp. 37-59
- Park, Sung-Hoon. (September the 1999). Open Regionalism of APEC: Concepts, Recent Developments and Options for the 21st Century. CSGR 3rd Annual Conference After the Global Crises: What next for Regionalism?. Scarman House. University of Warwick. Obtenido de la Red Mundial, el día 4 de junio de 2003.
<http://www.warwick.ac.uk/fac/soc/CSGR/conf99/park.PDF>
- Pastor, Robert. (1992). George Bush and Latin America: The Pragmatic Style and the Regionalist Option", en Kenneth Oye, Robert Liebre & Donald Rothchild (eds.), Eagle in a New World. New York: Harper Collins.
- Pazos, Luis. (1999). La Globalización, Riesgos y Ventajas. México, D.F.: Diana.
- Peres, S. y Soros, G. (1998) El desafío de un mundo global. Reflexiones sobre el fin de siglo. En La Vanguardia, mayo 3.

- Perroni, C. and J. Whalley (2000). The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?. Canadian Journal of Economics. pp.1-24
- Pipitone, Hugo (2003) Ciudades, naciones, regiones: los espacios institucionales de la modernidad. Fondo de Cultura Económica. México, DF.
- Porter, Michael E. (1991) La ventaja competitiva de las naciones. Esplugues de Llobregat, Barcelona : Plaza y Janés.
- Puerta Rodríguez Hila, Rodríguez Torres Sarah (2004). Una Propuesta Para el Debate acerca de la Integración Latinoamericana. Habana: Centro de Investigación, Universidad de la Habana. Octubre.
- Quintin, Erwan (2002). ¿México está listo para rugir? Southwest Economy September/October 2002. Obtenido en la Red Mundial el día 9 de julio de 2004 en www.dallasfed.org/latinsp/articles/sp_swe0205a.html
- Ramírez Bonilla, Juan José (2003). Asia Pacífico: una década de trabajo continuo. En APEC 2003 13 – 23.
 ----- (Coordinador) (2002). Crisis y Transiciones en Asia del Este. México, D.F.: Senado de la Republica LVIII Legislatura y El Colegio de México.
 ----- (1996) APEC ¿al filo de la navaja? En APEC 1996 49-61
- Rangel, J. (1990). La Reaganomies y la Hegemonía Estadunidense: Un deterioro irreversible. Comercio Exterior. volumen. 40, núm. 1, Enero. México.
- Rangel J. (1998). Mexico. El tratado del libre comercio y los tigres del Este Asiático. en Romay, Benito Rey. La integración Comercial de México a EE.UU. y Canada. México: Siglo XXI.
- Ravenhill, John. (2001). APEC and the Construction of Pacific Rim Regionalism. UK: Cambridge University Press.
- Ray Romay, Benito. (Coordinador) (1998). La integración comercial de México a EE.UU. y Canadá. Instituto de Investigaciones Economicas. México: Siglo XXI.
- Rivas Mira, Fernando Alfonso. Teoría de la Globalización y el Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico. Comercio Exterior. Volumen. 46, No.12.
 ----- y Rangel Delgado, Ernesto. (Compiladores) (2004). Para entender el Asia Pacifico. Colima: Universidad de Colima.
- RMALC. (2004). A 10 años del TLCAN. Obtenido de la Red Mundial el 5 de marzo de 2004, en www.rmalc.org.mx/libros

- Rosas, Cristina (2001). Teoría del Regionalismo. Obtenido de la red mundial el día 16 de junio del 2001 en <http://www.contacto.unam.mx/fcps/pagina/posgrado/planes/CRISTRO.html>
- Rozman, Gilbert. (Ed) (1991). The East Asian Region- Confucian Heritage end its Modern Adaptation. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Rostow W. W. (1986). The United States and The Regional Organization of Asia and The Pacific, 1965–1985. Austin, Texas: University of Texas.
- Rowley, Anthony. (1991). Half-full, Half Empty: A Yen Bloc in Asia. Far Eastern Economic Review. Volumen. 155, núm. 51.
- Rudner, Martin. (1995). APEC: The Challenges of Asia Pacific Cooperation. Journal of Modern Asian Studies.
- Ruggie, John Gerard. (1998). What Makes the world Hang together?. En International Organization?
- Ruiz Márquez, Francisco Javier. (2003). Teoría del desarrollo organizacional. Obtenido en la Red Mundial el día 4 de febrero de 2005, en: <http://www.universidadabierta.edu.mx/Biblio/R/Ruiz%20Javier-TeoDesOrg.htm>
- Salinas de Gortari, Carlos. (2002). México: Un Paso Difícil a la Modernidad. (4ª. Edición). México, D.F.: Plaza and Jane´s.
- Salma, Pierre (1996), "America Latina: ¿integración sin desintegración?", *Investigación Económica* 215, enero-marzo, pp. 9-43.
- Salomón González, Mónica. (2002). La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones. revista CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS, 56, diciembre 2001 - enero 2002. Obtenido en la Red Mundial el día 17 de febrero de 2005, en <http://www.cidob.es/catalan/publicaciones/Afers/56salomon.cfm>
- Sato, Hideo (1997) Keizai Masatsu to Keizai Kyocho [Fricción Económica y Cooperación Económica]", en Akio Watanabe (ed.), *Gendai Nihon no Kokusai Seisaku* [Política internacional del Japón contemporáneo] Tokio: Yuhikaku, 1997, p. 112-131
- Saxe-Fernández, Jhon. (Coordinador). (1999). Globalización: Crítica a un Paradigma. México, D-F.: Plaza y Janés.
- Schiff, Maurice, y L. Alan Winters (2003) Regional Integration and Developent. Washington: Oxford.

Singh, Patvinder (2001). Plan Globalisation. Obtenido de la Red Mundial el 17 de junio de 2004 en http://www.emedia.com.my/z/Current.News/NSF/Thursday/Frontpage/20010201073246/pp_indez_html

SELA. (Junio 14 2000 A). Globalización, inserción e integración: tres grandes desafíos para la región. Secretaría Permanente. Obtenido de la Red Mundial, el día 14 de Junio de 2000. <http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spdi8-2000.htm>

SELA. (2000 B). Realidad y mito de la globalización. Secretaría permanente. Obtenido de la Red Mundial el día 22 de Mayo de 2003. <http://lanic.utexas.edu/~sela/docs/spdi7-2000.htm>

Servicio Cidutal. <http://utal.org/servicidutest.htm>

Sierra Club. (2004). Diez años del TLCAN. Obtenido de la red mundial el 2 de marzo de 2004, en <http://www.sierraclub.org/trade/articles/brokenpromises/promise3.asp>

Simpao L. Victor. (1986). The Overseas Chinese in ANSEA: Business Strategies and Mangement Practices. Manila: Vita Developmnet Corporation.

Singh, Lalita Prasad. (1996). The politics of economic cooperation in Asia: a study of Asian Internacional Organizations. Columbia: University of Missouri Press.

Shoji, Nishijima, SMITH H., Peter. (1997). ¿Cooperación o Rivalidad?. Integración regional en las Américas y la Cuenca del Pacifico. México: Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.

Smith, Adam. (1983) La riqueza de las naciones. Barcelona. Biblioteca de Economía-Orbis

Soesastro, Hadi. The APEC approach to trade liberalization commitments. Obtenido de la Red Mundial, el día 8 de mayo de 2003 www.ncds.anu.edu.au/online/conference/cf97-3.htm

Solana, Fernando. (1994). Cinco años de política exterior. México: Editorial Porrúa, p. 273

Soler, Fernando. Mundialización, Globalización y Sistema Capitalista. Obtenido de la Red Mundial, el día 7 de junio 2002 <http://www.rcci.net/globalizacion/2001/fg155.htm>.

Soloaga, Isidro y L. Alan Winters (1988) Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?, publicado por el Banco Mundial, obtenido de la Red Mundial el día 7 de febrero de 2004 en www.worldbank.org/html/extdr/offrep/eap/eapprem, la fecha de corte de datos en este documento es la mitad de Agosto de 1998.

Soria, Víctor M. (1997), "Las formas institucionales de la regulación político-económica (1917-1982)", *Economía: Teoría y Practica*, nueva época, num. 8, pp. 71-93.

Stallings, Barbara (1990) The Reluctant Giant: Japan and the Latin America Debt Crisis. *Journal of Latin American Studies*, February, p. 4

Stewart, Ian: (1997). Malasia plans economic war as ringgit plummets. *The Australian (Sydney)*, 5 septiembre. Obtenido en la Red Mundial el día 15 de diciembre de 2003, en <http://www.theaustralian.news.com.au>

Stubbs, Richard. (1998). Asia–Pacific regionalism versus Globalisation: Competing forms of Capitalism. En *Regionalism & global Economic Integration*
Sweezy, Paul M. (1997). More or Less on Globalization. *Monthly Review*. Volume 49, Number 4. Obtenido de la Red Mundial el día 14 de Septiembre.
<http://www.monthlyreview.org/997pms.htm>

T. Holt Robert y John E. Turner(1996), "Insular Politics," in James N. Rosenau, ed., *Link-age Politics* (New York: Free Press, 1969), como parte de James E. Dougherty and Robert L. Pfaltzgraff Jrs. en *Contending Theories of International Relations, a comprehensive Survey*, 4a Edition, Addison-Wesley Educational Publishers Inc, New York, 1996, pags.199-236.

Tai To. (1993). ANSEA-PRC Political and Security Cooperation: Problems, Proposals and prospects. *Asian Studies* 33, núm. 11. Noviembre.

Tang, Elizabeth (1999) Globalización: sus efectos en la gente de Asia. Seminario de la Confederación Sindical de Hong Kong (HKCTU) 28 al 31 de julio de 1999 en Manila, Filipinas. Obtenido de la Red Mundial el día 23 de mayo de 2004 en http://www.ifwea.org/spanish/journal/0800/a_labour_movement_response_to_globalisation.html

Tarling, Nicholas (Editor, 1992). The establishment of the colonial regime. *The Cambridge History of southeast Asia*. Volumen 2. Cambridge: Cambridge University Press.

Teiwes, Frederick C. (1989). Establishment and Consolidation of the New Regime. *The Cambridge history of China*. Volumen 14, Cambridge: Cambridge University Press.

- Tenorio Adame, Antonio. (1998). La soberanía, el mercado y mano de obra. En Mabire, Bernardo. (Editor). (2000). México, EE.UU., Canadá 1997–1998. (2ª Edición). México, D.F: El Colegio de México.
- Tercer Mundo Económico (2001). La globalización, nueva forma de colonialismo. Obtenido de la Red Mundial el día 14 de mayo de 2001 en: <http://www.tercermundoeconomico.org.uy/TME-134/tendencias01.htm>.
- Thant, Myo, M. Tang y H. Kakazu (Editores).(1994), Growth Triangles in Asia. A new Approach to Regional Economic Cooperation, Hong Kong: Oxford University Press/ Asian Development Bank.
- Thayer Mahan Alfred, The influence of Seapower upon history, 1660-1783 en E. Dougherty and Robert L. Pfaltzgraff Jr. In *Contending Theories of International Relations, a comprehensive Survey*, 4a Edicion. New York: Addison-Wesley Educational Publishers Inc. 281-329.
- The Ecologist Magazine. (1998) Consulta a su portal. Obtenido en la Red Mundial el día 14 de diciembre de 2003 en www.theecologist.org
- The Economist. Varias consultas en la Red Mundial en: www.economist.com/countries
- The New York Times. Varias consultas en la Red Mundial en <http://www.nytimes.com>
- The Xinhua(1993). General Overseas News Service. Agencia oficial de noticias de la República Popular China. 24 de diciembre.
- Thurow, Lester C. (1996). El futuro del capitalismo. Cómo la economía de hoy determina el mundo de mañana. Buenos Aires, Argentina.: Javier Vergara, S.A. Tenorio Adame, Antonio.(1998). La Soberanía, el Mercado y la Mano de Obra. en La Integración Comercial de México a EE.UU. y Canadá. 5ª. Edición). México: Siglo XXI.
- Torres Ramírez, Blanca. (1979). México en la Segunda guerra Mundial, Historia de la Revolución Mexicana. núm. 19, México: El Colegio de México.
- UNCTAD (1997). World Investmen Report. Obtenido en la Red Mundial el 18 de septiembre de 2003 en <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intltemID=3235&lang=1>
- United States- Asia Environmental Partnership (US-AEP), Place-Based Public Policy in Southeast Asia: Developing, Managing, and Innovating for Sustainability. Capítulo 4, obtenido en la Red Mundial el día 31 de marzo de 2004 en www.usaep.org/policy/reportch4.htm
- U.S Customs Clearence Statistics”,1994, cit. en JETRO,1993, p. 20.

- Vega Canovas, Gustavo. (1991). México ante el Libre Comercio con América del Norte. México: Siglo XXI.
- W. G. Beasley. (1989). The Foreign Threat and the Opening of the Ports. en John W. Hall, Marius B. Jansen, et. al Editores. The Cambridge History of Japan. Volumen 5, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wade, Robert. (1999). El Mercado Dirigido. México: Fondo de Cultura económica.
- Wang Yangmin. (Mayo de 1993). The Politics of U.S.-China–Economic Relations, Asian Survey 33, núm. 5.
- Wakeman, Frederic Jr. (1978). The Canton Trade and the Opium War. The Cambridge History of China. Volumen 10. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weintraub, Sidney (1984). Free Trade between Mexico and the United States. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- (1997). NAFTA at tree. A progress report. Washington: Center for Strategic and International Studies.
- Westphal, L. E. (1992). La política industrial en una economía impulsada por las exportaciones: lecciones de la experiencia de Corea del Sur. Pensamiento Iberoamericano No. 21. Madrid.
- Witker Jorge. (1992). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (Instituto de Investigaciones Jurídicas. Tomos I y II). México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Wesley Pue, W. Pepper in our Eyes: The APEC affair. Edit. UBC Press, Vancouver, Canadá.
- Wolovick, Daniel. (1990). Globalización de la economía. En: Humanismo Latinoamericano. 1993. Obtenido de la Red Mundial, el día 21 de enero de 2003. <http://hlatino.com/htdocs/globalzeconom.htm>.
- World Bank (2002): Globalization, growth and poverty: building an inclusive world economy. World Bank-Oxford University Press.
- Ya-Chun, Chang. (Enero de 1993). Beijing's Asia-Pacific Strategy in the 1990. Issues and Studies 29, núm. 1.
- Yamazaki, Mazakazu. (1995). Asia, a civilization in the making. Foreign Affairs (julio/agosto).

- Yamazawa Ippei y Fu-Chen. (1990) The Evolution of Asian-Pacific Economies, Asia-Pacific Development Centre: Kuala Lumpur, Malaysia.
- E. Spero, Joan, (1996). Obtenido de la Red Mundial el día 6 de marzo 2003, en <http://www.state.gov/www/issues/economic/960926.html>
- Yang, C.K. (1961). Religion in Chinese Society. Berkeley: University of California Press.
- Zha, Daojiong. (1994). A Great China: The Political Economy of Chinese National Reunification. The Journal of Contemporary China, núm. 4.
- Zhang, S. (1996) Foreword: Institutional Change and Case Study. En Zhang Shuguang (ed.) *Case Studies in China's Institutional Change*, Vol. 1. Shanghai. People's Publishing House.
- Zhang; Yumei. (2003) *Pacific Asia: The politics of development*. Londres: Routledge.
- Zhao, Suisheng. (1997). La percepción del NAFTA en china y su papel cambiante en el área Asia – Pacífico. En Nishijima y Peter H. Smith (coordinadores) ¿Cooperación o Rivalidad?. México: Centro de Investigación para el Desarrollo A.C.
- Zhenxing, Su. (1996). Investigación y Discusión sobre algunos problemas relativos a la Zona de Libre Comercio de América. Revista Estudios latinoamericanos No. 4, Beijing: Academia China de Ciencias sociales.