

La integración regional en Asia Pacífico:

El caso de la ASEAN, la APEC y el RCEP

Ignacio Bartesaghi¹

1. Características de los procesos de integración en Asia Pacífico

1.1 Antecedentes

El fenómeno de la integración comercial en Asia Pacífico no puede ser analizado de forma aislada, sino que el mismo debe tomar en consideración cambios estructurales de mayor amplitud, que podrían explicarse a partir de las condiciones generadas en el comercio internacional desde el fenómeno de institucionalización (a partir de los acuerdos de *Bretton Woods*) iniciado desde la Segunda Guerra Mundial, momento a partir del cual se generaron las estabilidades mínimas para dar comienzo a un camino sin retorno con el establecimiento del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) en 1947 y con la firma del Tratado de Roma del año 1957, el que constituyó la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea.

Este período generó una progresiva evolución del concepto de integración económica, que dejó de estar anclado en el marco del Derecho Internacional Público y de las teorías de las relaciones internacionales clásicas para dar paso a un nuevo enfoque económico y comercial, en el cual se reglaman parte de las relaciones comerciales del siglo XXI. La constitución de la Organización Mundial del Comercio (OMC) fue el primer hito que permitió una profunda evolución del concepto de la integración económica, como lo reconoce la propia organización; “el establecimiento después de la guerra del sistema multilateral de comercio no redujo el atractivo de los enfoques bilaterales o regionales de los acuerdos comerciales y llevó en cambio a un período de interacción creativa y a veces de tensión entre el multilateralismo y el regionalismo”. (OMC, 2011: pp. 5).

Es a partir de este nuevo contexto histórico que los Estados comienzan a otorgarle mayor importancia a los acuerdos comerciales como instrumentos de política comercial, fenómeno que como se verá más adelante superó incluso a la propia OMC y generó una red de acuerdos comerciales que permitió alcanzar uno de los niveles de integración más profundos de la historia, al menos en lo que refiere al nivel de desgravación arancelaria (del 30% al 4% desde la constitución del GATT hasta el presente), pero también en las

¹Director del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay. Doctor en Relaciones Internacionales. Integra el Sistema Nacional de Investigadores del Uruguay. ibartesa@ucu.edu.uy

Artículo publicado en el Libro *Ágora Latinoamericana - Tomo I* (ISBN 978-958-58675-2-9) editado por la Asociación de Universidades de América Latina y el Caribe para la Integración (AULCPI). <http://www.aualcpi.net/es/component/booklibrary/675/view/71/Libros/369/agora-latinoamericana-tomo-i.html>

El artículo fue culminado en marzo de 2016.

disciplinas negociadas entre los Estados o grupos de Estados, ya que en la actualidad el componente arancelario es el de menor importancia en una negociación comercial que integra capítulos en otras áreas de mayor impacto económico y normativo.

De todas formas, si se atiende a los acuerdos suscritos por los miembros de la OMC en los últimos años, en su gran mayoría son congruentes y no contrarios con los principios, objetivos y normas definidas por la mencionada organización, más allá de las dificultades que se plantean en la armonización de los acuerdos y evaluación en cuanto a las excepciones planteadas por la organización multilateral y en la mecánica de negociación que no beneficiaría a las economías más pequeñas en términos de la definición y velocidad de la agenda impuesta en los hechos por las principales potencias.

Los intereses que impulsan los acuerdos comerciales pueden ser económicos o políticos. Los primeros tratan sobre disposiciones vinculadas con la ampliación de los mercados, la implementación de políticas defensivas, la profundización de la integración, la necesidad de impulsar la competencia o captar inversiones, entre otras. Los segundos priorizan el aumento del poder negociador, el impulso de las reformas internas y el apoyo político, entre otros objetivos. Naturalmente, los acuerdos poseen efectos positivos y negativos.

A su vez, como es sabido existen diferentes formas de integración económica que podrían clasificarse de acuerdo al instrumento o al número de países que suscriben el acuerdo:

- zonas de libre comercio,
- uniones aduaneras,
- mercado común,
- bilateral,
- plurilateral,
- multilateral (Bartesaghi, 2012).

Los acuerdos suelen clasificarse por su profundidad, entendiendo como integración profunda a todos aquellos que superan el mero otorgamiento de preferencias arancelarias preferenciales (Lawrence, 1996).

Figura 1 – Nivel de profundidad de los acuerdos

Nivel de integración	Tipo de acuerdo comercial preferencial	Características	Ejemplo
INTEGRACION SUPERFICIAL ↓ INTEGRACION PROFUNDA	Acuerdo de Libre Comercio (ALC)	Los miembros liberalizan el comercio interior pero mantienen sus aranceles exteriores independientes	ALC Estados Unidos-Israel
	ALC+	ALC que además armoniza algunas normas que van más allá de las medidas en frontera (por ejemplo, las normas ambientales)	TLCAN
	Unión aduanera	Los miembros liberalizan el comercio dentro de la unión y adoptan aranceles exteriores comunes frente al resto del mundo	SACU
	Mercado común	Establecimiento de la libre circulación de todos los factores de producción en el interior del acuerdo comercial preferencial, incluidos la mano de obra y el capital	UE
	Unión monetaria	Establecimiento de una moneda común y una política monetaria y de tipos de cambio completamente integrada	Zona del euro
	Unión fiscal	Establecimiento de una política fiscal común	Estados Unidos

Fuente: OMC.

1.2 Etapas de la integración económica

La evolución de las rondas en el marco del GATT y la constitución de la OMC generó también cambios en las estrategias seguidas por las potencias centrales respecto al comercio internacional, ya que la constitución del GATT así como gran parte de sus normas y excepciones tuvieron que ver con los intereses de Estados Unidos y de su relación con Europa en un marco de Guerra Fría (Alonso, 2012). A medida que el GATT adquirió mayor madurez y de forma muy progresiva comenzó a incorporar nuevos miembros y asuntos, Estados Unidos perdió motivación por dicho ámbito, lo que generó un cambio de paradigma que se terminó de concretar en la década del ochenta y noventa, marcando un antecedente en Asia Pacífico.

Es por eso que los autores definieron etapas para explicar la evolución de la teoría de la integración, especialmente en dos componentes; el enfoque y los instrumentos utilizados para integrarse, dos aspectos que han marcado y siguen impactando en la evolución de los procesos de integración en gran parte de América Latina y el Caribe.

Para Paul Krugman (1991) fue a partir de la creación del GATT cuando se instaló lo que podría denominarse como primera etapa de la integración, entendiendo que desde la década del cincuenta y hasta la del ochenta, las negociaciones regionales así como las multilaterales, fueron vistas como complementarias y substitutas, hecho que cambió desde 1980 en adelante. Para el mismo autor, el acuerdo GATT fue el que impuso la lógica de los acuerdos comerciales, fenómeno que permitió que dicho instrumento de integración comercial tuviera cerca de 30 años de éxito. Esta primera etapa mantuvo a Estados Unidos alejado del fenómeno de la integración comercial, no participando de acuerdos ni procesos de integración y limitando su estrategia al ámbito multilateral, donde contaba con margen para el despliegue de ciertas políticas proteccionistas.

Por el contrario, Europa con sus antecedentes históricos, América Latina y África, sí implementaron una integración profunda que atravesó momentos de crisis en la década del ochenta, lo que derivó en el rediseño de algunos bloques en particular el caso de la Unión Europea tanto en profundización como en términos de expansión (nuevos socios), en la creación de otros espacios como el Mercosur y la profundización del Pacto Andino (hoy Comunidad Andina) y Mercado Común Centroamericano (hoy SICA) en lo que se ha denominado como la segunda etapa de la integración económica. Cabe precisar que Asia Pacífico se mantuvo aislado de esta etapa, no contando con ningún acuerdo de base económica y comercial como los planteados por Europa, América Latina y África, más allá del acuerdo APTA notificado ante la OMC en 1976. Este es un acuerdo de preferencias comerciales que vincula desde la década del setenta a China e India además de otras economías asiáticas como Corea del Sur (se trata de un acuerdo poco profundo en términos arancelarios y de capítulos de negociación). En el caso de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), si bien fue constituida en el año 1967, no tuvo en sus orígenes un fin comercial (Bartesaghi, 2014).

Una tercera etapa emerge cuando Estados Unidos se suma al fenómeno y decide negociar un acuerdo comercial bilateral con Israel (1985) y con Canadá (1988), lo que luego culmina con la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado en 1992 y vigente desde el año 1994. A su vez lanza el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), proceso negociador que terminó de sellar la estrategia de bilateral de los acuerdos comerciales con América Latina. Dentro de la misma estrategia Estados Unidos lideró la creación del Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico (APEC) constituido en 1989, considerado un antecedente directo de los denominados mega acuerdos comerciales como el TPP y el RCEP. La APEC surge en momentos en que la Ronda Uruguay del GATT atravesaba ciertas dificultades, por lo que los miembros del mencionado foro ya discutían una integración más profunda debido a la incertidumbre de la Ronda Uruguay del GATT. Esta nueva estrategia de Estados Unidos repercutió en Europa y forzó un acuerdo para dar cierre a la Ronda Uruguay del GATT.

En los hechos, más allá del ideal planteado por los miembros de la APEC con el impulso del acuerdo de libre comercio de Asia Pacífico (FTAAP en su siglas en inglés), la estrategia de profundización de los acuerdos bilaterales era un hecho ya visible en el caso del acuerdo entre Australia y Nueva Zelanda o la participación de otros países asiáticos en el fenómeno como Japón y la ASEAN a través de la implementación de la zona de libre comercio y sus negociaciones con otros países de la región (conocidas como ASEAN *Plus*), especialmente con China que comenzaba un proceso de apertura que lo llevaría a su ingreso a la OMC concretado finalmente en el año 2001, año que para esta organización es el punto de quiebre en cuanto a la firma de acuerdos comerciales en Asia Pacífico (OMC, 2011).

El nuevo período afectó a la OMC y generó una postergación de las negociaciones multilaterales, lo que tiene que ver con el número de miembros y nuevos temas de negociación que progresivamente adhirieron al GATT. Esta nueva realidad hizo que las potencias muestren un menor interés en este

ámbito dado los tiempos que insumen las negociaciones, lo que se evidencia en el caso de la Ronda Doha, realidad que tiene sus consabidos efectos en la credibilidad institucional de la organización (Baldwin y Evenett, 2011). En esta etapa Estados Unidos relegó el ámbito multilateral, debido a que el mismo le impedía avanzar en determinadas áreas de su interés y protegerse de las cuales aún mantenía intereses defensivos como el caso de los subsidios (Stiglitz, 2013).

Al respecto, algunos autores plantean que la proliferación de acuerdos regionales o bilaterales es una amenaza para el sistema económico comercial como el que propone la OMC, sugiriendo que los acuerdos de integración económica logran un efecto dominó, presionando a los países que no forman parte del proceso para que se integren a él (Baldwin, 1997; Bhagwati, 2008). Por otra parte, Paul Krugman (1991), en coincidencia con otros autores, estableció que la integración multilateral es la que beneficia mayormente a los ingresos mundiales. En efecto, concluyó que solo un bloque de integración mundial sería lo más beneficioso desde el punto de vista del bienestar global. De todas formas, más recientemente algunos especialistas entienden que no necesariamente existe una relación o nexo causal entre el regionalismo y el avance del multilateralismo.

Figura 2 - Países y temáticas de las rondas multilaterales

AÑO	NOMBRE y/o LUGAR	TEMAS	PAÍSES
1947	GINEBRA	aranceles	23
1949	ANNECY	aranceles	13
1951	TORQUAI	aranceles	38
1956	GINEBRA	aranceles	26
1960-61	GINEBRA (Rda.Dillon)	aranceles	26
1964-67	GINEBRA (Ronda Kennedy)	aranceles y antidumping	62
1973-79	GINEBRA (Ronda Tokyo)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico	102
1986-94	GINEBRA (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC	123

Fuente: OMC.

Autores como Richard Baldwin (1994) y Paul Krugman (1991) coinciden en que es la falta de liderazgo, en especial de Estados Unidos, es la razón que explica la debilidad presentada por el sistema que regló el comercio mundial en los últimos 30 años, la que por cierto continúa afectando la evolución de la Ronda de Doha de la OMC, hecho que explica el avance en los mega acuerdos como los dos ya mencionados, donde las grandes economías han logrado avanzar

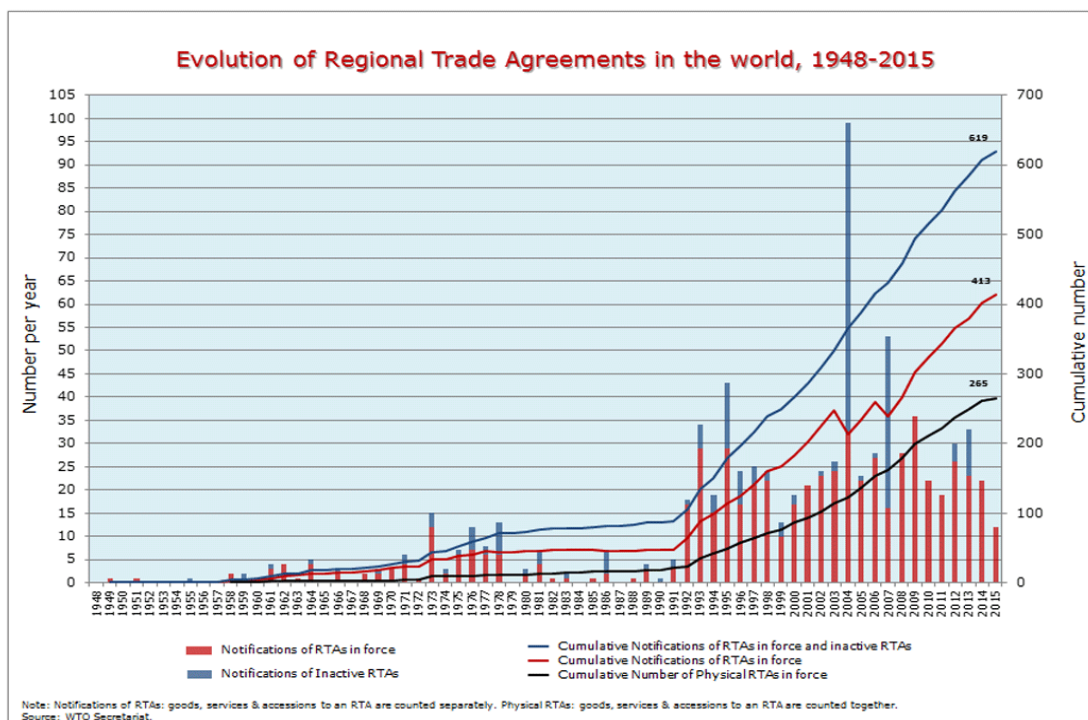
en capítulos de negociación más allá del ámbito multilateral, lo que tiene un efecto no solo frente a todo el sistema sino individualmente en las economías que no integran dichas negociaciones.

1.3 Una nueva forma de integración

La denominada explosión de acuerdos comerciales se dio a finales de la década del noventa y principios del siglo XXI, introduciendo un nuevo paradigma de la integración regional, no solo por el número de acuerdos firmados sino también por la modalidad de integración en lo que Jagdish Bhagwati (1993) graficó como “un plato de espagueti”. En ese sentido, a partir de la década del 50 se da un crecimiento constante de este tipo de acuerdos en paralelo con un lento avance de las negociaciones multilaterales, que como se mencionó anteriormente, se hacían cada vez más complejas tanto en términos de los capítulos que se incluían a la negociación, como en el número de socios que se sumaban a la misma.

En lo que refiere a la suscripción de los acuerdos de comercio preferencial (ACP), según la mencionada organización en la década del 90 ya se suscribieron unos 70 acuerdos de esas características, si bien luego de esa fecha y en particular con el nuevo siglo se generó una expansión que hizo que en 2015 se superen los 400 acuerdos. El tipo de convenio firmado en los últimos años modificó la forma de relacionarse en comparación con décadas pasadas, tanto en lo que refiere a los actores, instrumentos utilizados y disciplinas incluidas.

Figura 3 - Evolución de los acuerdos comerciales



Fuente: OMC.

El fenómeno muestra algunas características que lo diferencian de las etapas anteriores:

- Se trata de un fenómeno generalizado.
- Involucra a países que se encuentran en diferentes regiones.
- Se trata de acuerdos bilaterales y plurilaterales.
- En algunos casos se profundizan o plurilateralizan acuerdos existentes.
- Se negocian acuerdos con países de diferentes niveles de desarrollo.
- Los acuerdos son fundamentalmente zonas de libre comercio.
- Los miembros de APEC son los más dinámicos en la firma de acuerdos.
- Se incorporan nuevas disciplinas del comercio internacional.

Félix Peña (2003) menciona algunos objetivos comunes presentados por los ACP: garantizar el acceso a los mercados, de los bienes, servicios y personas dependiendo del tipo de acuerdo que se suscriba, establecimiento de algún grado de discriminación de los miembros con respecto al resto del mundo, por ejemplo a través de la implementación de un arancel externo común, reglas de origen, disposiciones en materia de inversiones, compras gubernamentales y aprobación de otras normas comunes entre los socios, que limitan la independencia de cada integrante en la formulación de políticas públicas.

Se trata entonces de acuerdos con formatos muy variados que permitirían clasificaciones de acuerdo al ámbito geográfico, las técnicas de integración, el tipo de suscripción ante la OMC (algunas enmarcadas en el artículo XXIV del GATT o los espacios permitidos por la Cláusula de Habilitación aprobada en la Ronda Tokio) o por la distribución del poder económico y político entre los socios, en particular los diferentes niveles de desarrollo de sus miembros (Peña, 2005), entre otros. Por tanto, el importante número de acuerdos que se negocian a nivel internacional presentan cada vez mayor diversidad en un fenómeno conocido como de “geometría variable”, llevando a una explosión de la integración a nivel mundial (Baumann, 2009).

La OMC ha estudiado el fenómeno entendiendo que las motivaciones que impulsan la firma de los acuerdos comerciales no son solo arancelarias, ya que en algunos casos los impactos tarifarios son marginales. En efecto, la organización identifica otras ventajas en el despacho de las mercaderías así como en los mejores tratamientos en otras temáticas vinculadas con el comercio internacional. En el mismo sentido, otorga suma importancia a las nuevas temáticas vinculadas con el comercio internacional, que como es sabido integran la gran mayoría de los acuerdos negociados entre los miembros en la actualidad en un formato negociador que se denomina OMC +, por avanzar más allá de las regulaciones multilaterales. En particular, se destacan los servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual, el medio ambiente, la facilitación de comercio, las normas laborales, entre otros. A diferencia de lo que se plantea en el caso de las liberalizaciones arancelarias, estas temáticas son negociadas muchas veces en base al principio de la Nación Más Favorecida y con una profundidad mayor a la alcanzada a nivel multilateral, lo que no es visto como dicotómico con los objetivos multilaterales.

Como lo demuestra el cuadro n°1, los denominados acuerdos de libre comercio por la OMC son los instrumentos principalmente utilizados en los últimos años (más de dos tercios del total), modelo que no fue el elegido por América Latina, que hasta la creación de la Alianza del Pacífico optó por instrumentos de integración que implicaban la confección de una unión aduanera previo a la implementación de un mercado común. Para algunos especialistas es posible que los países estén menos interesados en conformar uniones aduaneras porque exige establecer un arancel externo común y armonizar las políticas comerciales, lo que implica un compromiso mayor en la coordinación de políticas y una pérdida de autonomía. Debe tenerse en cuenta que en los últimos años han emergido nuevas tipificaciones de acuerdos que pueden incluir nuevas características, como es el caso de los denominados Acuerdos de Asociación (la Unión Europea y Japón lideran este nuevo fenómeno).

Por otra parte, los acuerdos firmados en las últimas dos décadas son en su gran proporción de bienes y servicios, lo que confirma la importancia que ha adquirido el comercio de esta categoría en el comercio y las negociaciones internacionales, especialmente en las nuevas formas de producción en base a las cadenas globales de valor, las que vinculan a diferencia de décadas anteriores a países de diferentes niveles de desarrollo y fuerzan una integración profunda y plurilateral entre los Estados (la OMC demostró una relación entre la integración profunda y el aumento del comercio en las redes de producción en bienes y servicios). Los principales exportadores de servicios a nivel internacional tienen en todos los casos acuerdos bilaterales firmados en donde incluyen dicho capítulo de negociación y, como es sabido, se encuentran negociando el TISA. Además, debe tenerse en cuenta que las negociaciones de servicios tienen mayores implicancias en las reformas internas de los países que negocian disposiciones en este capítulo, ya que las mismas no implican reducciones arancelarias y fuerzan modificaciones en los reglamentos internos o restricciones a la inversión extranjera.

Cuadro 1 - Acuerdos comerciales por categoría en vigor
(A 2015)

Tipo de acuerdo	Nº de acuerdos
Unión aduanera	19
Unión aduanera - Adhesión	10
Acuerdo de integración económica	128
Acuerdo de integración económica - Adhesión	6
Acuerdo de libre comercio	233
Acuerdo de libre comercio - Adhesión	1
Acuerdo de alcance parcial	15
Acuerdo de alcance parcial - Adhesión	1
Gran total	413

Fuente: OMC.

Cuadro 2 - Acuerdos comerciales por alcance en vigor
(A 2015)

Alcance	Nº de acuerdos
Mercancías	137
Servicios	1
Mercancías y Servicios	127
Gran total	265

Fuente: OMC.

Además de mercancías, los acuerdos incorporan cada vez más otros capítulos de negociación a los que se les conoce como OMC Plus, dado que si bien existen disposiciones a nivel multilateral en cada una de dichas temáticas, los Estados negocian más allá del nivel alcanzado en la OMC. Algunos informes de la mencionada organización indicarían que dicha tendencia comenzó a partir del año 2001, mismo año en que China ingresa a la OMC. Actualmente la estructura de acuerdos es muy variada y presenta particularidades de acuerdo a los países o grupos de países que la integren. De cualquier forma, una conclusión al respecto es que se observa una tendencia a incorporar cada vez más disciplinas en los acuerdos de última generación, los que adelantan la evolución del sistema multilateral en términos normativos.

Entre otras áreas se destacan las siguientes:

- Liberalización arancelaria en bienes industriales y agrícolas (aranceles, cuotas y regímenes de origen).
- Impuestos a la exportación.
- Administración aduanera.
- Medidas sanitarias y fitosanitarias.
- Empresas comerciales del Estado.
- Obstáculos técnicos al comercio.
- Medidas compensatorias.
- Medidas antidumping.
- Ayuda estatal.
- Contratación pública.
- Inversiones.
- Propiedad intelectual.
- Servicios.

Los acuerdos también incluyen de forma cada vez más extendida capítulos vinculados a la facilitación de comercio, negociaciones que fueron lanzadas en la OMC en el año 2004 y que alcanzaron un acuerdo de suma importancia en la Cumbre Ministerial de Bali en 2013 (con un buen nivel de incorporación hasta la fecha). Cabe resaltar que la mayoría de los acuerdos negociados por los países asiáticos incluyen disposiciones vinculadas a la facilitación de comercio (90% de los acuerdos negociados desde el año 2005 en adelante), lo que es un aspecto positivo si se tiene en cuenta el impacto económico por la implementación de medidas de esta naturaleza (OMC, 2014).

Más recientemente los acuerdos comerciales incluyen disciplinas que no tienen aún disposiciones en el ámbito de la OMC, conocidas como OMC X, capítulos que adquieren cada vez más importancia y son impulsados principalmente por Estados Unidos y otras economías desarrolladas. Se destacan: lucha contra la corrupción, política de la competencia, leyes ambientales, derechos de propiedad intelectual, medidas sobre inversión, reglamentación del mercado laboral, movimiento del capital, protección del consumidor, protección de la información, agricultura, aproximación a la legislación, aspectos audiovisuales, protección civil, políticas de innovación, cooperación cultural, diálogo sobre política económica, educación y capacitación, energía, asistencia financiera, salud, derechos humanos, inmigración ilegal, drogas ilícitas, cooperación industrial, sociedad de la información, minería, blanqueo de dinero, seguridad nuclear, diálogo político, administración pública, cooperación regional, investigación y tecnología, PYMES, asuntos sociales, estadísticas, impuestos, terrorismo, visados y asilo.

Como se observó anteriormente existe un importante número de disciplinas negociadas en los acuerdos comerciales, lo que permite diferenciar entre modelos de inserción de acuerdo a los países o regiones. A modo de ejemplo, se realizó un análisis comparativo entre diferentes acuerdos negociados por algunos países en diferentes años atendiendo en este caso a las normas OMC Plus. Avanzar en las negociaciones de acuerdos que incorporen normas de esta profundidad es uno de los motivos para explicar la explosión en la firma de acuerdos comerciales (OMC, 2010).

Cuadro 3 - Capítulos OMC Plus incorporados en acuerdos comerciales

Capítulo	Estados Unidos - Perú 2009	Estados Unidos - Israel 1985	China - Perú 2010	China - ASEAN 2005	Chile - Japón 2007	Japón - Tailandia 2007
FTA Industrial	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
FTA Agriculture	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Customs	Sí	No	Sí	No	Sí	Sí
Export Taxes	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
SPS	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No
TBT	Sí	No	Sí	No	Sí	No
STE	Sí	No	Sí	No	Sí	No
AD	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
CVM	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
State Aid	Sí	Sí	No	No	Sí	No
Public Procurement	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
TRIMs	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
GATS	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
TRIPs	Sí	Sí	Sí	No	Sí	Sí

Fuente: elaboración propia en base a la OMC.

El cuadro 3, permite extraer algunas conclusiones si bien las mismas no son concluyentes, dado que la modalidad de los acuerdos firmados por los miembros de la OMC ha evolucionado muy rápidamente y son flexibles en cuanto a su adaptación a los casos particulares y han ido acompañando un fenómeno más amplio que tiene que ver con la globalización económica. De

todas formas, sí podría aseverarse que los acuerdos negociados por Estados Unidos presentan una mayor cobertura que los cerrados por China, especialmente si se compara un acuerdo bilateral del primer país con el negociado por el país asiático con la ASEAN. Dentro de Asia Pacifico también pueden identificarse diferentes formatos negociadores respecto a las normas OMC Plus, las que están incorporadas en todos los acuerdos firmados por Japón, Singapur y Corea del Sur, pero también en los acuerdos firmados por Brunéi, Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia y Vietnam, lo que favorece el modelo de integración profundo impulsado por la ASEAN. Las economías asiáticas menos propensas a incorporar normas OMC Plus son China y Taiwán, más allá de que China lo viene haciendo lentamente (Baldwin y Kawai, 2013).

El mencionado patrón adquiere importancia si se contrastan los capítulos de negociación incluidos en el TPP en comparación con los del RCEP. Asimismo, comparando acuerdos negociados en diferentes años, se observa que tanto Estados Unidos como China han ido incorporando nuevos capítulos de negociación a los acuerdos notificados ante la OMC. En el caso de Japón, dos acuerdos negociados en el mismo año presentan un nivel de cobertura distinto, especialmente por los países que se integran a la negociación y el avance en el desarrollo de la normativa interna de las contrapartes. Un análisis más detallado permitiría identificar diferencias en cuanto a la profundidad de cada uno de los capítulos que integran un acuerdo, por lo que no es suficiente con un análisis por capítulo sin atender a su contenido.

Cuadro 4 - Capítulos OMC X incorporados en acuerdos comerciales

Capítulo	Estados Unidos Australia - 2005	China - Nueva Zelanda 2008
Anti-Corruption	Sí	No
Competition Policy	Sí	No
Environmental Laws	Sí	Sí
IPR	Sí	Sí
Investment	Sí	Sí
Labour Market Regulation	Sí	Sí
Movement of Capital	Sí	No
Consumer Protection	Sí	Sí
Data Protection	No	No
Agriculture	No	No
Approximation of Legislation	No	No
Audio Visual	No	No
Civil Protection	No	No
Innovation Policies	No	No
Cultural Cooperation	No	No
Economic Policy Dialogue	No	No
Education and Training	No	No
Energy	No	No
Financial Assistance	No	No
Health	No	No
Human Rights	No	No
Illegal Immigration	No	No
Illicit Drugs	No	No
Industrial Cooperation	No	No
Information Society	No	Sí
Mining	No	No
Money Laundering	No	No
Nuclear Safety	No	No
Political Dialogue	No	No
Public Administration	No	No
Regional Cooperation	No	No
Research and Technology	No	No
SME	No	Sí
Social Matters	No	No
Statistics	No	No
Taxation	No	No
Terrorism	No	No
Visa and Asylum	No	Sí

Fuente: elaboración propia en base a la OMC.

Es cada vez más relevante el número de asuntos OMC X incorporados a los acuerdos, si bien dicho fenómeno se visualiza parcialmente en los convenios ya notificados en la OMC (se confirmará en las próximas notificaciones). A su vez, hay que considerar que el mayor porcentaje de las normas OMC X no generan compromisos legalmente ejecutorios, salvo en algunas categorías que son las mayormente incluidas como inversión, la política de la competencia, aspectos vinculados con los derechos de propiedad intelectual y circulación de capitales (OMC, 2010). De cualquier forma, es evidente la progresiva mayor profundización normativa de los acuerdos comerciales, proceso que en Asia Pacífico contó con el impulso de Japón. La Unión Europea ya contaba con este modelo que fue expandido con sus acuerdos de extrazona y Estados Unidos lidera este proceso a través del TPP, buscando una convergencia y coherencia en normas que van más allá del ámbito multilateral (Lawrence, 2013).

Otra característica de la firma de los acuerdos comerciales en los últimos años tiene que ver con la activa presencia de Asia Pacífico, no solo en la importante red de convenios firmados entre los países de la propia región, especialmente desde la implementación del denominado ASEAN Plus, sino también de esta región con el resto del mundo, incluido América Latina (acuerdos transregionales). En consecuencia, la participación del comercio preferencial frente a las corrientes totales aumentó considerablemente en los últimos años (Kawai y Wignaraja, 2013).

Este fenómeno se puede observar desde el año 2001 en adelante, especialmente impulsado por algunos de los países miembros de la APEC (OMC, 2013). Asia Pacífico era una de las regiones más relegadas en la firma de este tipo de acuerdos comerciales, pasando en un plazo relativamente breve a ser una de las regiones más activas en la firma de acuerdos comerciales. La explosión de estos instrumentos tiene un efecto similar al ocurrido a nivel mundial, ya que complejizan las relaciones por introducir normas que difieren entre sí y que hacen muy compleja la regionalización de las preferencias. (Baldwin y Kawai, 2013).

Se trata de una región con una estructura productiva bien definida lo que naturalmente se ve reflejado en los acuerdos finalmente negociados. Exceptuando algunas economías de la región con una base primaria y agroindustrial de relevancia (caso de Australia, Nueva Zelanda e Indonesia), el promedio de las manufacturas en el total exportado por la región supera el 60%, alcanzando el 70% en algunos casos como Japón, China, Filipinas y Taiwán. La estructura arancelaria de los países de la región refleja el avance de la matriz productiva, ya que dos tercios de los aranceles de los productos no agrícolas (o llamados industriales) no posee tarifas arancelarias, lo que no implica que no existan otras restricciones técnicas. Los niveles arancelarios varían dependiendo de la economía, registrando algunos actores como Hong Kong, China y Japón promedios más bajos, mientras que algunos miembros de la ASEAN niveles más elevados.

Como ocurre a nivel internacional, la agricultura también es sensible para Asia Pacífico, lo que lleva no solo a niveles arancelarios distintos entre las

economías que se integran en acuerdos plurilaterales, sino que existen políticas sectoriales bien diferenciadas. En el universo de países hay algunos que son importadores netos de alimentos, otros que lideran una política de seguridad alimentaria desplegando una batería importante de subsidios y protecciones al sector agrícola y otros que son exportadores netos de alimentos. Asimismo, existen nuevas corrientes de inversiones y de negocios en la producción de alimentos preparados. Como consecuencia, el nivel arancelario de los países de la región es distinto en el caso de los productos agrícolas, siendo varias veces superior al promedio de los bienes no agrícolas.

Se destaca el caso de Japón, Corea del Sur, Taiwán, algunos de los países de la ASEAN e India. Otro aspecto a resaltar tiene que ver con la diferencia entre el arancel aplicado y el consolidado (llamado en la jerga del comercio internacional como “agua en el arancel”), realidad que se da en las dos categorías de productos y especialmente en las economías asiáticas de menor desarrollo (Baldwin y Kawai, 2013).

Cuadro 5 - Acuerdos en vigor firmados por algún país de Asia Pacífico

(A enero de 2015)

Año	Nº de acuerdos
2015	2
2014	5
2013	5
2012	4
2011	4
2010	6
2009	6
2008	8
2007	4

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

Cuadro 6 - Participación del comercio intrarregional por región

Participación de las corrientes frente al total en porcentajes

Año	América del Sur y Central		América del Norte		Europa como bloque		Asia		África	
	Internas	Externas	Internas	Externas	Internas	Externas	Internas	Externas	Internas	Externas
1990	14	86	41	59	35	65	42	58	6	94
2000	26	74	56	44	27	73	49	51	9	91
2009	26	74	48	52	39	71	52	48	12	98

Fuente: elaboración propia en base a OMC.

Si bien la evidencia empírica es concluyente en cuanto al nivel de acuerdos comerciales firmados en los últimos años, lo que naturalmente redundó en una baja del arancel promedio internacional, no debe confundirse la apertura arancelaria con el acceso real a los mercados, ya que el arancel -si bien continúa siendo importante especialmente para los países en desarrollo que poseen un nivel arancelario que duplica al de los países desarrollados -, es solo uno de los instrumentos de política comercial aplicados por los Estados,

existiendo barreras no arancelarias y regulaciones que son reclamadas por las multinacionales como las responsables de aumentar los costos de las transacciones (Stiglitz, 2014).

En efecto, de acuerdo a la estadística de la OMC, gran parte del comercio mundial ya se encuentra liberado (en el entorno del 50%). Esta realidad y especialmente los niveles arancelarios de los bienes intermedios - categoría que ha crecido más en el comercio internacional -, lleva a que algunos especialistas entiendan que existe un aprovechamiento muy bajo de los acuerdos comerciales vigentes (Baldwin y Kawai, 2013). Al respecto de este punto caben dos apreciaciones, por un lado que los incentivos de negociar acuerdos comerciales ya no son solo arancelarios, dado que las motivaciones se visualizan en la incorporación de nuevas disciplinas como en aspectos de importancia geopolítica. Por otro lado, los beneficios por las bajas arancelarias siguen siendo importantes en términos del crecimiento del comercio intrarregional, especialmente si se hace un análisis sectorial o se tiene en cuenta el nivel de desarrollo y las estructuras productivas de los países que suscriben los acuerdos comerciales.

La bibliografía especializada suele poner como ejemplo el crecimiento en el comercio intrarregional de los miembros de la ASEAN en el sector de piezas y componentes luego de la implementación de la zona de libre comercio, lo que explica la integración productiva que años después se concretó con Japón y China en la llamada “fábrica Asia” (ahora un fenómeno que también involucra a otras economías). En cuanto a las cadenas globales de valor, Richard Baldwin planteó que las mismas están transformando el flujo internacional de bienes, servicios, inversiones, *know – how* y personas, y que “dado que la OMC se ha quedado “estancada” con la agenda del siglo XX, es necesario una “OMC 2.0” a fin de multilateralizar las normas que sostengan el modelo de producción que deviene de la internacionalización de las cadenas de producción, con el objeto de evitar la fragmentación y exclusión a las que lleva la situación actual y, en consecuencia, una crisis en la gobernanza global del comercio internacional” (Bianchi y Szpak:pp.7, 2013).

Otro aspecto de relevancia tiene que ver con el nivel de discriminación provocado por la firma de este tipo de acuerdos, especialmente afectando al sistema multilateral pero especialmente a las economías más débiles o pequeñas que no forman parte de las negociaciones (Comisión Europea, 2006). De todas formas, sin negar los impactos por no integrar algunas de las negociaciones, los efectos positivos de los acuerdos también favorecen a los países que no los integran, como por ejemplo las normas vinculadas a la facilitación de comercio o armonización normativa. Ahora bien, para ser parte de dichos impactos será necesario emprender reformas internas que permitan alcanzar niveles de competitividad internacional.

Este fenómeno adquiere mayor fuerza en la que podría ser denominada como cuarta etapa de la integración económica, donde ocupan espacio los acuerdos plurilaterales y ya no solo los bilaterales como en la etapa anterior. Si bien esta nueva forma de integración es una realidad, no se encuentra muy extendida y no ha provocado una baja en la firma de los acuerdos bilaterales, que siguen

siendo los menos complejos de negociar por parte de los Estados. Esta nueva etapa está marcada por las conocidas como mega negociaciones, como el *Trans-Pacific Partnership (TPP)* ya suscrito pero aún no en vigencia, el *Trans – Atlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* en negociación entre Estados Unidos y la Unión Europea y el *Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)* impulsado por China y que lo vincula con toda la región de Asia Pacífico (ASEAN +6).

La importancia de dichos acuerdos radica en que involucran a las principales potencias mundiales, por lo que los efectos económicos serían de significación, como así también en términos normativos debido a la profundidad y alcance (normas OMC Plus y X que afectan) de los capítulos negociados, lo que tendrá impactos en el sistema multilateral que serán de suma envergadura y afectará especialmente a los países que no integran las negociaciones. (Peña, 2014: 2014, Rosales y Herreros, 2014). Otro efecto que suele ser resaltado por los especialistas refiere a la relación existente entre la modalidad de los acuerdos comerciales comentados y las cadenas globales de valor, especialmente para las economías que no están insertas en este fenómeno, como ocurre con América Latina a excepción de México y en menor medida Costa Rica.² Asimismo, algunos autores han presentado a las mega negociaciones comentadas como instrumentos de las grandes corporaciones económicas, las que incluso forzaron a que las mismas se han llevado adelante en total silencio y de espaldas a la sociedad civil (Stiglitz, 2014).

En el caso de Asia Pacífico, la firma del TPP sobre el RCEP aún en negociación, podría afectar los encadenamientos productivos generados a partir de Japón, China y Corea del Sur con la ASEAN. Como resultado, esta realidad lleva a que las economías que no integran las negociaciones encuentren intereses en ingresar y formar parte del grupo económico, especialmente cuando se trata de negociaciones o acuerdos que involucran a un importante número de países con características distintas.

2. Principales características de la integración económica en Asia Pacífico

La región de Asia Pacífico ha sido la de mayor crecimiento en las últimas cuatro décadas a impulso de China (pero ya no solo) y la estrategia de apertura seguida respecto al comercio exterior y el régimen de inversiones, lo que generó la formación de cadenas globales de valor tras las inversiones de las empresas multinacionales (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón), pero más recientemente de las propias corporaciones asiáticas (China y otras economías del sudeste asiático como Tailandia y Malasia). Como resultado, en pocos años Asia Pacífico ha duplicado su participación en el comercio internacional y la triplicó en inversiones. Además se ha registrado un aumento del comercio intrarregional y de las inversiones regionales, lo que está asociado a la formación de la llamada “fábrica Asia” (Kawai y Wignaraja, 2013).

²Las corrientes manufactureras de Costa Rica se verán afectadas por el fenómeno INTEL, que decidió instalar su planta en el sudeste asiático.

Las multinacionales asiáticas comenzaron a producir los bienes y servicios asociados en diferentes países de la región de acuerdo a las ventajas comparativas y capacidades tecnológicas de cada economía, lo que aumentó la división del trabajo generando una integración vertical intra- industrial, lo que puede confirmarse con el crecimiento del comercio de partes y componentes, productos semi - terminados y terminados entre los países de la región. Las exportaciones de sofisticadas partes y componentes japoneses exportados hacia los países de la ASEAN para ser ensamblados, fue el primer impulso al que luego se sumó China, República de Corea y Taiwán, así como otros países de la ASEAN como Malasia y Singapur en determinadas partes y componentes de menor sofisticación (Baldwin y Kawai, 2013). Este fenómeno generó un compromiso regional que permitió un entorno de negocios apropiado para el despliegue de estrategias industriales de los países del sudeste asiático, región que cabe recordar cuenta con una importante diáspora china que lidera parte de los negocios en dicha zona.

En este sentido, desde la década del noventa y primera del siglo XXI, los países asiáticos comenzaron a implementar profundas reformas en sus regímenes nacionales y política exterior, en uno de los fenómenos de mayor importancia económica de los últimos 20 años. Se impulsó la firma de acuerdos comerciales y un plan de infraestructura (transporte y telecomunicaciones), que permitió una reducción de los costos vinculados con el comercio exterior e impulsó la formación de *clusters* industriales y de servicios. Este fenómeno se ha consolidado con la profunda integración de China con la ASEAN, esperándose una profundización de India en los próximos años.

Actualmente Asia Pacífico cuenta con un importante número de acuerdos y negociaciones en curso, las que tienen como centro de referencia a la ASEAN, al menos hasta el cierre del TPP que amenaza el papel de dicho proceso de integración en la articulación de la integración comercial en Asia Pacífico. Las economías de Asia Pacífico participan de la APEC, algunas de ellas se encuentran implementando una comunidad económica en el marco de la ASEAN, lo que tendrá profundos impactos en el entorno de negocios de la región. Además, dicho proceso de integración posee acuerdos vigentes con Japón, Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda (ASEAN + CER), China e India, formando una de las redes de acuerdos comerciales de mayor importancia en términos de PIB y población si se la computa de forma agregada. A partir de esta configuración de acuerdos comerciales, las potencias asiáticas comenzaron a diagramar una estrategia en la que se plantean la firma de acuerdos bilaterales (incluso profundizando los que se poseen con la ASEAN), o suscribiendo nuevos acuerdos como el de China con Australia, la firma de acuerdo trilaterales y la regionalización de los acuerdos ASEAN + 3 y ASEAN + 6. Además, gran parte de los países de Asia Pacífico han firmado acuerdos con países y bloques de extrazona, como Estados Unidos, la Unión Europea y países latinoamericanos.

De acuerdo al Banco Asiático de Desarrollo, los acuerdos comerciales de la región poseen algunas características comunes:

- se trata de un fenómeno impulsado por las economías más desarrolladas,
- existen diferencias entre las economías en cuanto a la concentración del comercio intrarregional,
- los países priorizan la integración bilateral sobre la plurilateral, si bien esta última gana terreno progresivamente,
- cada vez más se cierran acuerdos extra regionales por sobre los regionales,
- los acuerdos cerrados en la región en su gran mayoría impulsan normas OMC Plus,
- existe gran diversidad en los contenidos de los acuerdos firmados por las economías asiáticas (regímenes de origen por ejemplo),
- la agricultura sigue siendo un factor de importancia en los acuerdos (exclusiones y nivel de proteccionismo),
- la cobertura en servicios aún no es comprensiva.

En cuanto a la integración económica en Asia Pacífico podrían identificarse al menos tres motores que favorecieron la explosión de los acuerdos comerciales en la región en los últimos años:

- 1) La importancia de la APEC y su relación con la OMC.
- 2) Los efectos de la profundización de la ASEAN.
- 3) La estrategia de las principales economías de Asia Pacífico y las mega negociaciones.

2.1 La importancia de la APEC y su relación con la OMC

El Foro APEC se creó en 1989 con doce miembros, Australia, Brunéi, Canadá, Indonesia, Japón, Corea del Sur, Malasia, Nueva Zelanda, Filipinas, Singapur, Tailandia y Estados Unidos, constituyéndose pronto en el bloque económico de mayor importancia de Asia Pacífico con 21 miembros (se sumaron Taiwán, Hong Kong y China en 1991, México y Papúa Nueva Guinea en 1993, Chile en 1994 y Perú, Rusia y Vietnam en 1998). Respecto a América Latina, cabe destacar que todos los miembros de la Alianza del Pacífico a excepción de Colombia integran la APEC. El bloque sigue sin permitir el ingreso de nuevos miembros, interés que han mostrado India, Mongolia, Pakistán, Laos, Bangladesh, Colombia y Ecuador, entre otros.

Las cumbres anuales son las de mayor importancia en el foro y se han realizado de forma ininterrumpida desde su lanzamiento:

Cuadro 7 - Cumbres anuales de la APEC

Año	País	Ciudad
1989	Australia	Camberra
1990	Singapur	Singapur
1991	Corea del Sur	Seúl
1992	Tailandia	Bangkok
1993	Estados Unidos	Seattle
1994	Indonesia	Bogor
1995	Japón	Osaka
1996	Filipinas	Manila
1997	Canadá	Vancouver
1998	Malasia	Kuala Lumpur
1999	Nueva Zelanda	Auckland
2000	Brunéi	Brunéi
2001	China	Shanghái
2002	México	Cabo San Lucas
2003	Tailandia	Bangkok
2004	Chile	Santiago
2005	Corea del Sur	Busán
2006	Vietnam	Hanói
2007	Australia	Sídney
2008	Perú	Lima
2009	Singapur	Singapur
2010	Japón	Yokohama
2011	Estados Unidos	Honolulu
2012	Rusia	Isla Russki, Vladivostok
2013	Indonesia	Bali
2014	China	Pekín
2015	Filipinas	Manila
2016	Perú	A definir
2017	Vietnam	A definir

Fuente: Observatorio América Latina – Asia Pacífico.

En 1993 el presidente Clinton se reunió con los miembros del Foro donde presentó su estrategia en Asia Pacífico, momento a partir del cual comienza una puja por el liderazgo económico y político en la zona. En noviembre de 1994 se aprobó la declaración de Bogor (Indonesia) que estableció alcanzar el libre comercio en bienes e inversiones, definiendo como meta el año 2010 para los países desarrollados y el 2020 para los países en desarrollo.

En 1995 se adoptó la denominada *Osaka Action Agenda* que definió las medidas específicas para dar cumplimiento al objetivo planteado en las metas de Bogor, las que abarcaban tres pilares: liberalización de comercio e inversiones, facilitación de comercio y cooperación económica y técnica. Entre otros mecanismos de negociación, por cierto ya utilizados en las negociaciones de la ASEAN, se definió la posibilidad de que los miembros avancen de forma más acelerada en la apertura de 15 sectores, lo que permitió identificar los intereses ofensivos de los miembros de la APEC, antecedente directo del posterior P4 y TPP.

Si bien se definieron estrategias específicas para cumplir con los objetivos, no se alcanzó el éxito esperado, lo que tiene que ver con los cambios en los contextos internacionales y regionales, como por ejemplo los efectos de la crisis asiática y la estrategia de la ASEAN y China (ASEAN +) en la región. En efecto, suele aseverarse que el punto de quiebre en las metas de Bogor fue en 1998 en la reunión de Kuala Lumpur y 1999 en Auckland, donde surgieron diferencias respecto al lanzamiento de una nueva Ronda de la OMC, que finalmente se concretó en Doha, Qatar en 2001. Las reuniones posteriores no

descartaron las metas de Bogor, pero no lograron avanzar coordinadamente hacia el cumplimiento del objetivo propuesto, lo que permitió la creación de nuevas estrategias nacionales que derivaron en el lanzamiento de negociaciones plurilaterales.

Las últimas reuniones de la APEC debieron enfrentar un nuevo escenario marcado por las cambiantes estrategias de sus miembros en cuanto a las mega negociaciones comerciales como el TPP y el RCEP, realidad que impulsó a algunos Estados a tomar decisiones que afectarían los intereses de los miembros en este ámbito de negociación. En ese sentido, tanto las declaraciones de la reunión de China en 2014 como la de Filipinas en 2015, afirmaron que los miembros siguen comprometidos con las metas de Bogor para alcanzar un área de libre comercio entre los miembros para el año 2020 (Observatorio América Latina – Asia Pacífico, 2015).

Evaluación y perspectivas de la APEC

Más allá de las dificultades para cumplir con las metas de Bogor, parece claro que el foro tuvo éxito en términos de la apertura de sus miembros, disminuyendo en más de la mitad el arancel en un período de 20 años y eliminando o arancelizando parte de las restricciones no arancelarias. Estos resultados tienen que ver con la estrategia de apertura seguida por Estados Unidos en el NAFTA, la propia ASEAN, la ANZERTA en Oceanía y la ASEAN + 3 y + ASEAN + 6 o incluso la integración de Rusia con la Comunidad de Estados Independientes, con la que recientemente suscribió la Comunidad Económica Euroasiática ya notificada ante a la OMC.

A su vez, el foro logró avanzar incluso en la relación comercial con economías no miembros de la OMC y se transformó en un ámbito donde algunos países avanzaron unilateralmente y bilateralmente en línea con las metas definidas, caso por ejemplo de Australia, que junto a Nueva Zelanda han liderado la integración con los países de la APEC.

Algunos de las fortalezas del bloque serían las siguientes:

- fortalecimiento del sistema multilateral de comercio,
- fomento de la conectividad en la región a través de la inversión en infraestructura,
- cooperación en cadenas globales de valor y suministro,
- fomento de las inversiones,
- incrementar el comercio intrarregional en la región y Asia Pacífico,
- desarrollo de innovación, reforma económica y crecimiento,
- facilitar la creación y crecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas,
- importancia en temas de desarrollo sustentable, energía y medio ambiente (Observatorio América Latina – Asia Pacífico, 2015).

En suma, el foro APEC fomentó la integración entre sus miembros y fue el ámbito plurilateral de negociación de mayor importancia luego de la Ronda de Doha, siendo incluso considerado el Plan B en caso de estancamiento de las

negociaciones multilaterales. La APEC jugó un papel clave en la liberalización de China en términos de inversiones y en la mejora del entorno de negocios, permitiendo avanzar de forma más acelerada que el ámbito multilateral, lo que llevó a una presión que motivó reformas internas en el régimen de las inversiones y el comercio exterior.

En cuanto a las perspectivas, cabe preguntarse cuál será el papel del foro desde el cierre del TPP, lo que dependerá de la posición que finalmente tome China respecto al acuerdo mencionado y a su estrategia de profundización comercial en el marco del RCEP y sus acuerdos bilaterales con Japón y Corea del Sur.

2.2 Los efectos de la profundización de la ASEAN

La ASEAN fue constituida en 1967 por la Declaración de Bangkok, documento firmado por cinco miembros originarios Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Cuenta como antecedente directo a la Asociación del Sudeste de Asia (ASA), integrada por Filipinas, Malasia y Tailandia, tratándose de un acuerdo de defensa y seguridad. Con la incorporación de Brunei Darussalam (1984), Vietnam (1995), Laos, Myanmar (1997) y Camboya (1999), se llegó a conformar la ASEAN de la actualidad que cuenta con 10 miembros.

Los principales tratados de la ASEAN son los siguientes:

3. ASEAN Declaration (1967).
4. Treaty of Amity and Cooperation in Southeast Asia (1976).
5. Treaty on Southeast Asia Nuclear Weapon Free Zone (1995).
6. ASEAN Vision 2020 (1997).
7. Declaration of ASEAN Concord II (2003).
8. Kuala Lumpur Declaration (2005).
9. ASEAN Charter (2007).

Inicialmente se trató de un acuerdo político y de defensa que colaboró para solucionar las diferencias internas (guerrillas) entre algunos de sus miembros actuales y sostener la intervención extranjera en un contexto de Guerra Fría. En ese sentido, recién en la década del noventa una vez se superó el conflicto entre Vietnam y Camboya, el proceso puede concentrarse en el pilar económico y comercial, con la característica que conviven en dicho bloque países muy heterogéneos en cuanto a niveles de desarrollo, cultura, historia, religión, organización política o corrientes migratorias. (Bartesaghi, 2013).

En 1992 el bloque definió alcanzar un área de libre comercio en 15 años, para lo cual se establecieron cronogramas diferenciales que en caso de algunos miembros culminó en 2015. El acuerdo de servicios se alcanzó en 1995, alcanzando una liberalización progresiva del sector que inicialmente estuvo por debajo de las expectativas. En ese sentido se implementó un mecanismo que permite a los países que estén preparados acordar liberalizaciones en sectores definidos y con los miembros que forman parte del acuerdo (Kawai y Wignaraja, 2007). El acuerdo de inversiones fue firmado en 1998 abarca varios sectores y tiene por objetivo la liberalización de las inversiones.

Luego de los impactos de la crisis asiática de 1997, se decidió aumentar el nivel de integración, para lo cual se aprobó la denominada “Visión 2020” de la ASEAN que establece:

“Transforming ASEAN into a stable, prosperous, and highly competitive region with equitable economic development, and reduced poverty and socio-economic disparities” (ASEAN: pp. i, 2013).

El acuerdo de 1997, fue institucionalmente formalizado por la Carta de la ASEAN de 2007, que entre otras metas definió la confección de una comunidad económica para el año 2015 y creó los tres pilares que guiarán el proceso para los próximos años: político y de seguridad, el económico y el socio cultural. Corresponde señalar que la ASEAN no tiene previsto implementar entre sus socios una unión aduanera, lo que otorga al proceso cierta originalidad de acuerdo a la integración clásica.

La Comunidad Económica de la ASEAN

Como se mencionó anteriormente la ASEAN se encuentra en proceso de implementación del instrumento que habilitará la libre circulación de mercancías (ya alcanzada), inversión, capital y mano de obra a partir del año 2015. El objetivo planteado se pretende alcanzar en base a cuatro pilares: mercado único, una región competitiva, equilibrio en los desarrollos de los miembros y una integración en la economía global.

Una reciente evaluación de los avances indicaría que ya se ha avanzado en un elevado nivel de implementación de las disposiciones para confeccionar la comunidad económica, si bien se prevén plazos diferenciales para las economías de menor desarrollo en una modalidad que ha seguido históricamente el bloque. En ese sentido en el primer y segundo pilar se habrían alcanzado el 92,4 y 90,5% de las disposiciones previstas, por lo que se ha avanzado significativamente (Ueki, 2015). Uno de los avances destacados tiene que ver con la implementación de una ventanilla única de la ASEAN, que si bien todavía requiere de mayores profundizaciones aduaneras en algunos de los miembros de menor desarrollo como Myanmar, Laos y Camboya, se encuentra en pleno proceso de implementación.

La ASEAN se ha transformado en un proceso de integración profundo, espacio en el que además se negocian otras materias complementarias a la constitución de la Comunidad Económica, que en todos los casos están direccionados a mejorar el entorno de negocios de la región, uno de los pilares de la integración en la región de Asia Pacífico. Algunas de las áreas en las que el bloque muestra actividad permanente son las siguientes:

- Políticas de desarrollo de recursos humanos y generación de capacidades.
- Reconocimiento de certificaciones profesionales.
- Mecanismos de consultas macroeconómicas y financieras.
- Programas de financiación del comercio.

- Plan de infraestructura y competitividad.
- Plan de comunicaciones y transporte.
- Desarrollo de transacciones electrónicas.
- Participación del sector privado en la comunidad.

El bloque negocia a su vez un Plan de Propiedad Intelectual y lleva adelante una profunda armonización en normas técnicas, sanitarias, fitosanitarias, certificaciones de calidad y en los incentivos e impuestos. Paralelamente la ASEAN cuenta con una estrategia definida en el comercio de servicios, donde se ha alcanzado liberalizaciones progresivas en los últimos años (Bartesaghi, 2015).

Más allá de los avances en la conformación del mercado común, la ASEAN enfrenta importantes desafíos en cuanto a evitar un rezago de las economías menos avanzadas, caso de Camboya, Myanmar, Laos y Vietnam. Dichas economías deben enfrentar profundas reformas en infraestructura, facilitación de comercio, modernización de las aduanas y transparencia, entre otros.

La agenda externa de la ASEAN

La agenda externa de la ASEAN merece especial atención para una mayor comprensión de las estrategias actuales seguidas por alguna de las potencias asiáticas así como en la progresiva formación de un modelo negociador en la región.

Los primeros pasos de la ASEAN en esta área se dieron en paralelo a la estrategia de profundización de los objetivos del bloque en 1997, donde por primera vez se invita a China, Japón y Corea del Sur a una cumbre del proceso de integración. En su momento, el acercamiento entre la ASEAN y las tres principales economías asiáticas se planteó sobre la base de pilares que reflejaban la importancia estratégica del acuerdo: por un lado la relación del bloque ASEAN + 3 con los objetivos planteados en APEC (metas de Bogor), se mencionaba la importancia expandir a las tres potencias asiáticas el acuerdo de inversiones de la ASEAN y se planteó la necesidad de establecer mecanismos de cooperación y desarrollo tecnológico. Si bien la ASEAN avanzó en este acuerdo, los mismos culminaron en relaciones bilaterales que no lograron regionalizarse, lo que no desmerece el logro de alcanzar una estructura única de negociación entre los miembros del bloque con las diferentes economías asiáticas.

En 2004, la ASEAN dobla la apuesta y decide lanzar el *East Asian Summit*, en lo que se conoce como ASEAN + 6. La primera reunión se realizó en Malasia en 2005 donde además de los 10 miembros de la ASEAN participaron China, Corea del Sur, Japón, India, Australia y Nueva Zelanda. Los acuerdos de la ASEAN con la región posicionaron al bloque como el centro de cooperación de la integración regional en Asia Pacífico y formaba parte de la estrategia de profundización de la ASEAN desde que se estableció alcanzar un mercado común entre sus miembros. En definitiva, este nuevo paso posicionó el lanzamiento del llamado RCEP, negociación liderada por China pero que toma como base los acuerdos ASEAN + 6.

2.3 La estrategia de las principales economías de Asia Pacífico y las mega negociaciones

Históricamente, todos los ámbitos de negociación contaron con liderazgos, caso de Estados Unidos en la conformación del GATT o de Francia y Alemania en la creación de la Comunidad Económica Europea, hoy Unión Europea. Además, hasta la actualidad tanto Estados Unidos como la Unión Europea han sido el modelo de negociación que han seguido los diferentes países a nivel internacional. En el caso de Asia Pacífico, como fue comentado, se trata de una región que ingresó de forma tardía al fenómeno de la integración económica y firma de acuerdos comerciales más allá del papel de Japón, China y de la ASEAN como posible nodo de los acuerdos regionales. Si bien es esperable que Japón y China sellen finalmente una alianza estratégica en Asia Pacífico (se llevan realizadas nueva rondas comerciales para suscribir un acuerdo bilateral), las diferencias políticas entre los dos Estados y los diferentes modelos de acuerdos comerciales impulsados por ambos, postergaría dicho acercamiento, lo que en clave geopolítica favorecería a las potencias de extra zona, en particular a Estados Unidos. Dicha situación podría favorecer el papel de la ASEAN como hub comercial y articulador de las políticas regionales.

La estrategia de inserción de Japón en la región se centró en una apertura en los bienes industriales y servicios, manteniendo una política muy proteccionista en el sector agrícola, la que aún somete al ámbito multilateral. Si bien comenzó a negociar acuerdos de forma algo tardía en relación a Estados Unidos y la Unión Europea, pronto logró suscribir una red de acuerdos profundos con los países de Asia Pacífico. Japón cuenta con un acuerdo con la ASEAN, además los acuerdos bilaterales con Malasia, Vietnam, Indonesia, Tailandia, Singapur y Brunéi. A su vez suscribió acuerdos con India y Australia y recientemente cerró las negociaciones en el marco del TPP, por lo que alcanzó una red preferencial con prácticamente toda la región. La incorporación de Japón al TPP tuvo implicancias para Asia Pacífico, especialmente para China y sus negociaciones trilaterales con Japón y Corea del Sur, así como las enmarcadas en el RCEP. Como resultado, Japón no posee hasta la fecha un acuerdo con China ni con Corea del Sur, debiendo además enfrentar disputas diplomáticas con el primer país por los territorios en el Mar de China, las que llegaron a niveles preocupantes para la estabilidad de la región. El nivel de tensión en las relaciones políticas entre algunos de los países asiáticos se traslada a las negociaciones, ya que se aduce que las diferencias políticas entre Corea del Sur y Japón fue una de las principales razones por las cuales el primer país no ingresó al TPP (Schott, 2013).

En el caso de China, dicho país posee un acuerdo con la ASEAN, el que complementó con acuerdos bilaterales con Singapur e impulsó las negociaciones en el marco del RCEP, lanzó la firma de acuerdos bilaterales con las principales economías de la región, destacándose las negociaciones tripartitas con Japón y Corea del Sur, cerrando con este último país recientemente las negociaciones. China ya contaba desde el año 2008 con un acuerdo con Nueva Zelanda y cerró un TLC con Australia en 2015. Tomando en cuenta los diferentes escenarios de negociación, la conformación de una

zona de libre comercio de Asia Pacífico en el marco de la APEC arrojaría los mayores beneficios económicos para China, lo que lleva al país asiático a reconfigurar su estrategia para no sufrir impactos negativos por no integrar las negociaciones del TPP.

Corea del Sur también ha participado activamente de las negociaciones comerciales, si bien no ha ingresado al TPP mostró interés en hacerlo y se encuentra bien posicionado en términos del esfuerzo negociador, ya que este país posee un acuerdo vigente con Estados Unidos y la Unión Europea. La incorporación de Corea del Sur al TPP tiene relación directa con las otras dos potencias asiáticas. En el caso de China por el reciente TLC, mientras que en el de Japón por no tener aún un acuerdo comercial bilateral. Por tanto, dado que Japón también integra las negociaciones en el RCEP y las negociaciones trilaterales con China y Japón, podría definirse qué modelo de relacionamiento seguirá en la región. En este sentido, China ha quedado mejor posicionado desde que suscribió el acuerdo con Corea del Sur, lo que no supone que este país no integre el TPP, bloque que explica un tercio del comercio exterior del país, seguido por China y la Unión Europea, actores con los cuales el país asiático ya ha cerrado acuerdos bilaterales. Asimismo, el país ya posee acuerdos comerciales bilaterales con diez de las doce economías que integran el TPP, si bien en algunos casos los acuerdos son menos profundos y cuentan con un nivel mayor de excepciones si se lo compara con el TPP. Además, el ingreso al TPP implicaría cerrar una negociación con Japón y con México, dos miembros con los cuales no ha logrado avanzar (Schott, 2013).

En los próximos años se definirá cuál será finalmente el modelo de integración que imperará en la región de Asia Pacífico. Un escenario posible es que el TPP y el RCEP converjan en la zona de libre comercio de Asia Pacífico en el marco de la APEC, si bien allí existen otras barreras como la estrategia de inserción comercial seguida por Rusia. Más allá del éxito diplomático del TPP, especialmente por la inclusión de Japón en las negociaciones (para Estados Unidos también fue de suma importancia la incorporación de México y Canadá para concretar una actualización del NAFTA), China posee una relación cada vez más profunda con la ASEAN (cadenas globales de valor) y logró un acuerdo bilateral con Corea del Sur y otras economías asiáticas. China además cuenta con la posibilidad de incorporar a India en su modelo de inserción, potencia que por sus características productivas y niveles de desarrollo encuentra mayores coincidencias con el RCEP que con el TPP.

Un aspecto que debe tenerse en cuenta en la relación entre el TPP y el RCEP o ASEAN ampliada, tiene que ver con la importancia que han adquirido las economías emergentes en las negociaciones internacionales. En la actualidad, dada la importancia económica de dichos actores, ya no es posible no considerar sus posiciones por la sencilla razón que la no inclusión de dichos países afecta los impactos económicos del acuerdo en términos de PIB, comercio, desarrollo normativo o creación de cadenas globales de valor. A su vez, el tiempo permitirá evaluar si las profundas disciplinas negociadas en el TPP se transforman en un modelo para los futuros acuerdos comerciales o si lo allí acordado finalmente no logra consagrarse en las economías internas (restricciones normativas) o alcanzar los beneficios esperados en términos

regionales, como por ejemplo se menciona con la acumulación de las reglas de origen, uno de los problemas de mayor impacto para las empresas que están radicadas en una región y pretende exportar a varios mercados que poseen diferentes reglas de origen o cumplimiento de normas técnicas. Es por eso que para algunos autores es apresurado definir como modelo a los mega bloques comerciales, especialmente cuando se lo traslada al ámbito multilateral (Lawrence, 2013).

2.4 La Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

Como mega negociaciones se define a toda espacio que por su dimensión en términos de las economías que la integran (PIB, población, participación en el comercio mundial e inversiones) de avanzar en la firma de un acuerdo comercial tendría impactos globales, tanto para el ámbito multilateral, como para los países que no forman parte de las negociaciones e impactos menores en los que se integran tardíamente. Dentro de dicha categoría se podría computar a la propia APEC, si bien es cierto que el concepto de mega bloque o negociación es más reciente y no es utilizado para el foro ya tratado en capítulos anteriores.

Se trata de un concepto que surge con el lanzamiento del acuerdo Transpacífico (TPP), el Acuerdo Transatlántico negociado entre Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP), y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP). Debido a la importancia en el PIB, comercio exterior, población o inversiones, algunas organizaciones y autores han incorporado algunas negociaciones bilaterales en esta categoría, caso de la que lleva adelante la UE con India y Japón. De acuerdo a los modelos de equilibrio general, el tamaño del bloque tiene relevancia, ya que cuanto mayor sea el acuerdo, más importante serán los ingresos mundiales. Como consecuencia, la zona de libre comercio en el marco de la APEC (FTAAP) sería la de mayor impacto económico, seguido por el RCEP (ASEAN + 6) y en tercer lugar el TPP (Kawai y Ganeshan, 2013; INTAL, 2013). El mapa de acuerdos comerciales en Asia Pacífico lleva a identificar a dicha zona con la expresión “*noodle bowls*” utilizada en el plano multilateral, ya que existe un desafío en la armonización de las diferentes normas negociadas en los acuerdos comerciales, como las de origen, administrativas y normas técnicas, entre otras.

El RCEP fue lanzado en noviembre 2012 por los líderes de la ASEAN, incorporando a China, Australia, Japón, Corea del Sur, India y Nueva Zelanda (ASEAN + 6), países que en conjunto explican más del 30% del comercio mundial. El documento “*Guiding Principles and Objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership*” definió el alcance del acuerdo. Se destacan los siguientes puntos:

- 1) El RCEP será consistente con las normas de la OMC y con los artículos XXIV del GATT y V del GATS.
- 2) Incluirá disposiciones para expandir el comercio, las inversiones y la transparencia, fomentando la participación de sus miembros en las cadenas globales de valor.

- 3) Teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los países que integran las negociaciones, se contemplarán flexibilidades incluyendo tratos diferenciados para las economías de menor desarrollo y en particular para las economías de menor desarrollo de la ASEAN como ha ocurrido en los acuerdos vigentes en el marco del ASEAN Plus. El objetivo del acuerdo es profundizar los convenios de la ASEAN con las otras seis economías asiáticas en base a las preferencias y regulación ya existente.
- 4) El RCEP no irá contra los acuerdos ya firmados por la ASEAN con los otros miembros, ni aprobará normas en contrario a las disposiciones aprobadas en los acuerdos bilaterales que existan entre las economías parte.
- 5) Integran la negociación los miembros de la ASEAN y sus socios comerciales (ASEAN Plus). Luego de finalizadas las negociaciones por los 16 miembros, se aceptarán nuevos integrantes que tengan acuerdos con la ASEAN, sean o no parte de la región.
- 6) Los temas de negociación cubrirán el comercio en bienes y servicios, inversiones, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, política de competencia y solución de diferencias.
- 7) Las negociaciones tomarán como base las preferencias existentes entre los miembros buscando alcanzar una profundización.
- 8) Las negociaciones en servicios incluirán todas las áreas buscando alcanzar un acuerdo comprensivo y de alta calidad en cumplimiento con las normas de la OMC.
- 9) El capítulo de inversiones cubrirá los cuatro pilares: promoción, protección, facilitación y liberalización.
- 10) Las rondas de negociación comenzarán en 2013 y deberán finalizarse en 2015.³

Las negociaciones tienen por objetivo principal la consolidación y profundización de la importante red de acuerdos bilaterales y plurilaterales firmados por las economías de Asia Pacífico a partir de los acuerdos ASEAN + 3 y ASEAN + 6, lo que confirmaría el papel de la ASEAN como articulador de la integración en Asia Pacífico. Como lo indica el cuadro presentado seguidamente, el RCEP cumplió como lo hizo el TPP con la realización de un número importante de rondas de negociación, si bien no ha logrado alcanzar el objetivo de suscribir un acuerdo antes de finalizado el año 2015. Este es un punto central para el futuro de las negociaciones, ya que en momentos en que se desarrollaba la décima cumbre del RCEP, desde Estados Unidos se

³ Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón. Consultado el 7 de enero de 2016 en: http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2012/11/1120_03.html

informaba el cierre de las negociaciones del TPP, que cabe recordar incluye a varias de las economías que integran el RCEP (siete economías participan de las dos negociaciones).

Cuadro 8 - Rondas de negociación del RCEP

Fecha	Tipo de reunión	País	Avance
nov-12	Lanzamiento de las negociaciones	Camboya	Aprobación de la declaración y el documento guía de las negociaciones.
may-13	Primera ronda de negociaciones	Brunéi	Definición de criterios de negociación y grupos técnicos en bienes, servicios e inversiones.
ago-13	Primera ronda de Ministros	Brunéi	Reuniones de los grupos técnicos.
set-13	Segunda ronda de negociaciones	Australia	Se debatió sobre el alcance y métodos de negociación.
ene-14	Tercera ronda de negociaciones	Malasia	Reuniones de los grupos técnicos.
abr-14	Cuarta ronda de negociaciones	China	Se definió que en la próxima ronda de negociaciones se establecerían los grupos técnicos en normas sanitarias y fitosanitarias, normas técnicas, reglamentos técnicos y procedimiento de evaluación de conformidad.
jun-14	Quinta ronda de negociaciones	Singapur	Reuniones de los grupos técnicos. Se trató el tema cooperación económica y técnica y propiedad intelectual, política de la competencia y asuntos legales e institucionales.
ago-14	Segunda ronda de Ministros	Myanmar	Reuniones de los grupos técnicos.
nov y dic - 2014	Sexta ronda de negociaciones	India	Reuniones de los grupos técnicos.
feb-15	Séptima ronda de negociaciones	Tailandia	Reuniones de los grupos técnicos.
jun-15	Octava ronda de negociaciones	Japón	Reuniones de los grupos técnicos.
jul-15	Reunión ministerial	Malasia	Reuniones de los grupos técnicos.
jul-15	Novena ronda de negociaciones	Myanmar	Reuniones de los grupos técnicos. Se realizó una reunión del grupo técnico de comercio electrónico.
ago-15	Tercera ronda de Ministros	Malasia	Reuniones de los grupos técnicos.
oct-15	Décima ronda de negociaciones	Korea	Reuniones de los grupos técnicos.

Fuente: elaboración propia en base al Ministerio de Relaciones Exteriores de Japón.

Uno de los aspectos centrales en la negociación del RCEP tiene que ver con el nivel de integración pretendido, lo que además no puede ser analizado de forma aislada, sino que tiene relación directa con el acuerdo TPP y las negociaciones en el ámbito multilateral. En ese sentido, existen diferencias entre las dos mega negociaciones que involucran a países de la región de Asia Pacífico. En el caso del TPP se trata de un acuerdo que incorpora los más elevados estándares comerciales en base a normas OMC Plus y OMC X, hecho que está relacionado con los intereses de quien lidera dicha negociación (Estados Unidos), pero también por el tipo de economía que la integran, las que ya poseen un nivel de desarrollo muy elevado, mercados internos reducidos y en prácticamente todos los casos han suscrito varios acuerdos de última generación. Este modelo negociador impulsó a Estados Unidos a incorporarse al llamado P4 para recuperar el espacio perdido en Asia Pacífico durante los primeros años del nuevo siglo, justo el momento en que China

desplegó una agresiva estrategia de profundización de las relaciones con Asia Pacífico y la ASEAN (conformación de la “fábrica Asia”). Algunos autores entienden que la estrategia de Estados Unidos en el TPP tiene que ver con aislar a China en los mercados que integran el TPP, por lo que ha fomentado el ingreso de Japón y Corea del Sur - sin concretarse hasta la fecha - para equilibrar fuerzas en la región (Ramírez, 2013).

El caso del RCEP tiene otras particularidades que impone una mayor complejidad en términos negociadores, en especial en cuanto al nivel de profundidad del acuerdo (capítulos incluidos), la importancia del acceso a mercados y armonización de normas y el sector agrícola y la importancia otorgada a las asimetrías entre los miembros de menor desarrollo, lo que implicará un nivel de flexibilizaciones y cooperación económica y técnica no previstas en el TPP. Debe tenerse en cuenta que se trata de un grupo de países mayormente en desarrollo con una red de acuerdos vigentes que no incorporan las disciplinas incorporadas en los acuerdos cerrados por los miembros del TPP.

Las estrategias de desarrollo de algunos de los miembros del RCEP, la importancia de sus mercados internos, el nivel de desarrollo normativo en algunos capítulos de suma importancia para el TPP como la propiedad intelectual, medio ambiente, normas laborales, normas técnicas y protección de datos, entre otros, adelantan la definitiva implementación de dos modelos de negociación en la región, más allá de que en el largo plazo no deba descartarse una convergencia entre los dos acuerdos en el marco del APEC. Las principales economías que marcan dicha posición en las negociaciones del RCEP son India, Indonesia, China, Filipinas y Tailandia. Además, en el caso del RCEP se suma la articulación de la ASEAN, papel que fue reconocido expresamente por las partes durante el proceso y se encuentra relacionado con la profundización del proceso de integración de mayor importancia en Asia Pacífico (Herreros y Rosales, 2013).

Desde el cierre de las negociaciones del TPP se abre un nuevo escenario en Asia Pacífico que tendrá como centro de atención a China, Japón y Corea del Sur. Asimismo, también tendrá suma relevancia el avance de la ASEAN en la implementación de su Comunidad Económica. Como es sabido, China ha suscrito recientemente un acuerdo con Corea del Sur y pretende cerrarlo con Japón que ingresó al TPP muy avanzada la negociación. Por otra parte, Corea del Sur no ha ingresado al TPP hasta la fecha, si bien ha mostrado interés en incorporarse lo que es de sumo interés para Estados Unidos. China podrá desplegar una relación más profunda con India (posee un marco histórico en el acuerdo APTA) y con las principales economías de la ASEAN que no integraron el TPP, caso de Indonesia, Filipinas y Tailandia (Vietnam, Singapur, Malasia y Brunéi sí integran el TPP), lo que le permitiría ejercer un contrapeso a la estrategia seguida por Estados Unidos en la región de Asia Pacífico.

3. Algunas conclusiones

Asia Pacífico atraviesa por profundas transformaciones, las que están impulsadas por los avances en las mega negociaciones ya comentadas, la

profundización de la ASEAN y por una nueva etapa de desarrollo económico en China.

Como se mencionó en los apartados anteriores, Asia Pacífico ha sido la región que ha suscrito el mayor número de acuerdos comerciales en los últimos años. La red de acuerdos es muy variada en su alcance, lo que genera un desafío en términos de coherencia regulatoria y modelos de negociación. Si bien algunos países asiáticos ya impulsan acuerdos de cuarta generación con disciplinas OMC Plus y X, otras – especialmente las de mayor tamaño – poseen todavía un amplio margen de negociación arancelario y en los capítulos clásicos de los acuerdos de tercera generación. Este es el caso de India, Indonesia, Tailandia, Filipinas y hasta la propia China.

El cierre de TPP compuesto por varias economías de Asia Pacífico, como Japón y algunos miembros de la ASEAN (Malasia, Singapur, Vietnam y Brunéi) y Australia y Nueva Zelanda desafía a la región en varios frentes; por un lado el papel que jugará la APEC; el futuro de la ASEAN como articulador del fenómeno de la integración en la región; la suerte esperada por China en el modelo que impulsa en el marco del RCEP donde es clave su relación con India; y la relación que las potencias de Asia Pacífico tendrán en términos económicos y comerciales con Rusia, que cabe recordar es miembro de la APEC.

Se abren muchos posibles escenarios en la región de Asia Pacífico, los cuales tendrán mayor o menor probabilidad de consolidarse, pero lo que sí está claro y no puede desconocerse, es que se trata de una región en plena transformación y en la cual se observan las tendencias internacionales que reglarán el comercio internacional por los próximos años. Las regiones más atrasadas en reaccionar frente a este modelo, deben tomar nota de lo que está aconteciendo, ya que en caso contrario los costos serán una barrera más para alcanzar el crecimiento sustentable.

4. Bibliografía

Recursos Web

Baldwin, R. y Kawai, M. (2013). *Multilateralizing Asian Regionalism*. ADBI Working Paper Series. Consultado el 13 de enero. Disponible en <http://www.adb.org/publications/multilateralizing-asian-regionalism>

Bartesaghi, I. (2015). *La Asociación De Naciones del Sudeste Asiático y su entorno de negocios*. Observatorio América Latina Asia Pacífico. Consultado el 25 de enero de 2016. Disponible en <http://www.observatorioasiapacifico.org/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/temp/20150923120658LAASEANysuentornodenegocios.pdf>

Biachi, E. Szpak, C. (2013). *Cadenas Globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza*. Cátedra OMC FLACSO Argentina. Consultado en diciembre 2013. Disponible en

http://catedraomc.flacso.org.ar/wpcontent/uploads/2013/06/FLA_OMC_18_Cadenas.pdf

Kawai, M. y Wignaraja, G. (2013). "The Future of the World Trading System: Asian Perspectives", presentado en "The Future of the World Trading System: Asian Perspectives" (Geneva, 11 y 12 de marzo 2013). Disponible en https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/wts_future2013_e/kawai_wignaraja.pdf

Lawrence, R. (2013). *When the Immovable Object Meets the Unstoppable Force: Multilateralism, Regionalism and Deeper Integration*, de The E15 Initiative, World Economic Forum y International Center for Trade and Sustainable Development. Consultado el 20 de enero de 2016. Disponible en: http://e15initiative.org/wpcontent/uploads/2014/11/E15_RTA_Lawrence_FINAL.pdf

Observatorio América Latina Asia Pacífico (2015). *Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico (APEC) Informe N°1*. Consultado el 25 de enero de 2016. Disponible en [http://observatorioasiapacifico.org/data/OBSERVATORIO.Images/Bulletin/37/20151118125342ForodeCooperacinEconmicaAsiaPacfico\(APEC\).pdf](http://observatorioasiapacifico.org/data/OBSERVATORIO.Images/Bulletin/37/20151118125342ForodeCooperacinEconmicaAsiaPacfico(APEC).pdf)

Organización Mundial del Comercio (2010). *Informe sobre el comercio mundial 2010*. Consultado el 17 de enero de 2016. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report10_s.pdf

Organización Mundial del Comercio (2011). *Informe sobre el comercio mundial 2011*. Consultado el 17 de enero de 2016. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report11_s.pdf

Organización Mundial del Comercio (2013). *Informe sobre el comercio mundial 2013*. Consultado el 20 de enero de 2016. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr13_s.htm

Organización Mundial del Comercio (2014). *Informe sobre el comercio mundial 2014*. Consultado el 17 de enero de 2016. Disponible en https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr14-2a_s.pdf

Ramírez, J. (2014). Las lógicas de la integración en la región del Pacífico. De la proliferación a la ¿convergencia? de los acuerdos de comercio preferencial. Publicado en Bartesaghi, I. (ed). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*. Disponible en http://www.observatorioasiapacifico.org/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/temp/20140219085420LasrelacionescomercialesentreAmricaLatinayAsia-Pacificodesafosyoportunidades_TraderelationsbetweenLatinAmericaandAsia-Pacificchallengesandopportunities.pdf

Rosales, O y Herreros, S. (2014). *Mega-regional trade negotiations: What is a stake for Latin American?* Inter-América dialogue. Consultada en enero 2014.

Disponible en <http://observatorioasiapacifico.com/data/OBSERVATORIO.Images/Publication/1929/20140317124041Mega-regionaltrade.pdf>

Schott, J. (2015). *Korea and the TPP: The Inevitable Partnership*. Peterson Institute for International Economics. Consultado el 18 enero de 2016. Disponible en <https://www.piie.com/publications/pb/pb15-13.pdf>

Stiglitz, J. (2013). The free trade charade. Consultado el 14 de enero de 2015. Disponible en <http://www.project-syndicate.org/commentary/transatlantic-and-transpacific-free-trade-trouble-by-joseph-e--stiglitz?version=spanish&barrier=true>

Stiglitz, J. (2014). On the Wrong Side of Globalization. Columna de opinión en The New York Time publicada el 15 de marzo de 2014. Disponible en http://opinionator.blogs.nytimes.com/2014/03/15/on-the-wrong-side-of-globalization/?_r=0

Ueki, Y. (2015). *The Economic Community of ASEAN Impacts for Business with Latin America*. Presentado en el Latin America – Asia Pacific Business Forum (Lima, 24 y 25 de noviembre del 2015). Disponible en <http://www.observatorioasiapacifico.org/data/OBSERVATORIO.Images/Event/1479/20151215031722Bloque2.YasushiUeki.pdf>

Bibliografía

Baldwin, R. (1994). *A domino theory of regionalism*. Graduate Institute of International Studies, University of Genova.

Baldwin, R. (2011). *21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st trade and 20th century trade rules*. Economic Research and Statistics Division, World Trade Organization.

Bartesaghi, I. (2012). *Las uniones aduaneras: ¿Modelo de integración adecuado para los países de la región?* Montevideo, Uruguay: CEFIR.

Bartesaghi, I. (2014). La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático: algunas similitudes con la Unión Europea. Publicado en Tremolada, E. (ed.) *Los procesos de integración como factor de paz*, Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Baumann, R. (2009). *Integración regional – La importancia de una geometría variable y de pasos paralelos*. CEPAL.

Bhagwati, J. (2008). *Termites in the Trading System: How preferential Agreements Undermine Free Trade*. Oxford University Press.

Bhagwati, J. (1993). Regionalism and multilateralism: an overview. En Jaime de

Melo and Arvind Panagariya (editores), *New Dimension in Regional Integration*, pp. 22-51.

Ferrando, A. (2012). *El multilateralismo y su Caballo de Troya*. Tomo II. Instituto de Estrategia Internacional. Cámara de Exportadores de la República Argentina. Buenos Aires, Argentina.

Krugman, P. (1991). The move toward free trade zones. *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, Noviembre, pp. 5 -25.

Peña, F. (2005). La implementación de los acuerdos preferenciales regionales y sus normas: las experiencias de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercosur. *Revista Integración & Comercio*. Núm. 23, pp. 59 -77.