

EL PAPEL DE MÉXICO EN LA MEGARREGIÓN TRANSPACÍFICA: BISAGRA ENTRE AMÉRICA Y ASIA-PACÍFICO

SERGIO CABALLERO*

Resumen

Actualmente México vive una coyuntura de creciente incertidumbre, agudizada por la llegada del presidente Trump a la Casa Blanca y el replanteo de sus relaciones bilaterales. En otro orden de cosas, estructuralmente México se posiciona geoestratégicamente tanto en su fuerte interdependencia con los Estados Unidos (más allá del TLCAN-NAFTA), como reenganchándose con la región latinoamericana, a través de la CELAC y la Alianza del Pacífico, y proyectándose en su inserción internacional hacia el Asia-Pacífico, sea a través del Trans-Pacific Partnership Agreement o de la misma Alianza del Pacífico. En este artículo se abordan estos cambios, retos y potencialidades y se examina el papel de bisagra que puede jugar México en relación con el resto de la región americana y Asia. Finalmente, se exponen unas reflexiones a modo de conclusiones

Palabras clave: México, política exterior, Asia-Pacífico, interregionalismo, Estados Unidos

THE ROLE OF MEXICO IN THE TRANSPACIFIC MEGAREGION: A HINGE BETWEEN AMERICA AND ASIA-PACIFIC

Abstract

Mexico is currently experiencing growing uncertainty; exacerbated by the arrival of President Trump to the White House and the rethinking of US bilateral relations. On the other hand, from the structural point of view, Mexico is geostrategically positioned in both its strong interdependence with the United States (beyond NAFTA) and also re-engaging with the Latin American region, through CELAC and the Pacific Alliance, and projecting itself in the international insertion into the Asia-Pacific, either through the Trans-Pacific Partnership Agreement or the Pacific Alliance itself. This article addresses these changes, challenges and potentialities and examines the hinge role Mexico can play in relation to the rest of the American region and Asia. Finally, it concludes with some reflections by way of conclusions.

Keywords: Mexico, foreign policy, Asia – Pacific, Trump, United States.

LE RÔLE DU MEXIQUE DANS LA MÉGA-RÉGION TRANSPACIFIQUE: LA CHARNIÈRE ENTRE L'AMÉRIQUE ET L'ASIE-PACIFIQUE

Résumé

Le Mexique connaît actuellement une situation d'incertitude croissante, exacerbée par l'arrivée du président Trump à la Maison-Blanche et la réévaluation de leurs relations bilatérales. Dans un autre ordre d'idées, le Mexique prend structurellement une position à la fois géostratégique par sa forte interdépendance avec les États-Unis (au-delà du TLCAN-NAFTA), comme par son renouveau avec l'Amérique latine, à travers le CELAC et l'Alliance du Pacifique, et sa projection internationale dans la région Asie-Pacifique, soit par l'accord de Partenariat transpacifique (Trans-Pacific Partnership ou TPP), soit même par l'Alliance Pacifique. Cet article présente ces changements, défis et potentiels, et le rôle de charnière que le Mexique peut jouer par rapport au reste de la région de l'Amérique et de l'Asie. Enfin, il conclut par l'exposition de quelques réflexions.

Mots-clés: Mexique, politique étrangère, Asie-Pacifique, Trump, États-Unis.

Introducción¹

En este artículo se examina el escenario geopolítico previo a la asunción del presidente estadounidense Donald Trump y su radical giro en su política de vecindad. Dada la actual incertidumbre sobre el devenir de la política estadounidense, incluyendo la declarada intención de renegociar el TLCAN-NAFTA, así como la decisión de desechar el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el objetivo aquí no será avizorar lo que pueda suceder en los meses venideros, sino entender de qué posición previa parte México y de sus potencialidades geopolíticas en el contexto regional y como hipotética bisagra entre el continente americano y el área Asia-Pacífico.

Desde la asunción del presidente mexicano Peña Nieto en diciembre de 2012, al mismo tiempo que México manifestó su voluntad de sumarse a las negociaciones en el marco del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el país norteamericano aspiraba a convertirse en una suerte de potencia emergente, de la mano de sus profundas reformas domésticas (desde la energética hasta la educativa) y de la ampliación de su agenda internacional. Así, más allá del tradicional ancla con los Estados Unidos (principalmente desde el TLCAN-NAFTA), la expansión de México hacia el Pacífico con el TPP² y su “reposicionamiento” en América Latina con la Alianza del Pacífico y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC), abrían una ventana de oportunidad para México como puente entre América y el Pacífico. Los vínculos entre México y el área Asia-Pacífico son de larga data aunque con altibajos en su dinamismo (León-Manrique y Apango, 2015) dependiendo de las sinergias generadas no sólo por la propia política exterior mexicana, sino también por las estrategias desplegadas por los Estados Unidos. En este contexto, esta posición geopolítica mexicana se configura como un aliciente para consolidar su desarrollo doméstico y para aspirar a situarse como *global player* en la arena internacional o, al menos, como un socio relevante en el seno del G20.

En esta línea, siguiendo la idea de interregionalismo en sentido amplio de Hänggi (2000), entendida como relaciones entre un grupo de estados de dos o más regiones, en este trabajo se aborda el caso concreto de México, tanto en su dimensión americana como en su dimensión pacífica, además de analizar su papel en las negociaciones del TPP. Se pone especial énfasis en los efectos que pudieran producirse tanto en el ámbito nacional, como en el regional, en el interregional y en el transregional. Para ello, se sustenta en las relaciones comerciales de México previas a las recientes tensiones suscitadas desde la presidencia estadounidense, combinado con una metodología interpretativa que analizará críticamente estos hechos. Asimismo, también se manejarán las prioridades y posicionamientos de la

política exterior mexicana para desvelar las posibles lógicas que subyacen a las decisiones adoptadas en el plano internacional.

En definitiva, este artículo pretende preguntarse sobre el papel de México como bisagra en el megabloque transpacífico, independientemente de que el mismo esté actualmente en entredicho, y analizar, por un lado, la dimensión de liderazgo (o no) latinoamericano y de bandwagoning (o no) con Estados Unidos; y por otro lado, la vocación de inserción internacional en el área Pacífico en virtud del TPP e impulsado asimismo por la plataforma que supone la Alianza del Pacífico. A tal fin, se estudiarán en una primera parte tanto las características mexicanas (estructurales y coyunturales), como su estrategia de inserción internacional y de reposicionamiento en la región. En una segunda parte se reflexionará sobre la situación mexicana entre Asia-Pacífico y América, sobre las posibilidades del interregionalismo en sentido amplio y cómo se pudiera materializar este rol de bisagra a través de una hipotética materialización del TPP. Finalmente apuntaremos una suerte de conclusiones o recapitulaciones de ciertos elementos destacados que se presentan a lo largo del artículo.

1. México “y sus circunstancias”

Parafraseando a Ortega y Gasset, México es México y sus circunstancias; esto es, su ubicación geográfica, lindando con la mayor potencia hoy existente –los Estados Unidos-, unido a sus vastas dimensiones y su alto índice demográfico³ determinan su rol geoestratégico en el escenario internacional. Asimismo, su historia colonial y su estructura económica como periférica y dependiente condicionan también su idiosincrasia y su forma de posicionarse en el mundo. Este telegráfico apunte –necesariamente simplificador y reductor- de las condiciones de existencia de México nos permiten utilizarlo como punto de partida para dimensionar la relevancia de los actuales procesos político-económicos que pudieran dotar a México de un mayor peso regional e internacional.

Así, aunque México ha sido tradicionalmente uno de los grandes referentes políticos, culturales y económicos de América Latina, no podemos desdeñar como su adhesión al TLCAN-NAFTA en 1994, unido a la resignificación del concepto “Sudamérica” a partir del año 2000⁴, le han alejado paulatinamente del escenario latinoamericano para subsumirle en la órbita de influencia estadounidense. En cierta manera, tanto en la dimensión económico-comercial como en la de seguridad (narcotráfico, migración, etc.), la política mexicana ha estado estrechamente vinculada a las decisiones emanadas desde Washington⁵. Esto explica, entre otras cosas, el hecho de que sufriera más que otros países latinoamericanos las consecuencias de la crisis financiera internacional originada en los Estados

Unidos en 2008. De hecho esta fuerte vinculación entre la economía mexicana y la estadounidense, en contraposición a la sudamericana más beneficiada en su día (sobre todo en la década 2003-2012) por el auge exportador de commodities a Asia-Pacífico, será abordado más adelante en la medida en que se constituye como el punto de partida de México y de su necesaria inserción internacional, en este caso como bisagra entre la región Asia-Pacífico y América (Castorena, 2015).

Por otra parte, este último hecho, su interrelación con los Estados Unidos, junto con el reciente foco hacia el Pacífico, donde destaca por ejemplo su desajustado balance comercial con un gigante económico como China⁶, le ha permitido también aumentar sus exportaciones de manufacturas en los últimos años.

Hoy México exporta más bienes manufacturados que el resto de países latinoamericanos juntos gracias, entre otras cosas, a los 44 tratados de libre comercio que tiene firmados con diversos países del mundo, cuatro veces más que Brasil. El comercio externo mexicano -la suma de importaciones y exportaciones- es hoy del 58,6% del PIB, frente al 18,5% de Brasil y el 47,9% de China (Infolatam, 2012, octubre 24).

En esta misma línea de apertura comercial al exterior, es digna de mención la constitución de la Alianza del Pacífico⁷ y las potencialidades económicas y de relaciones político-comerciales que este mecanismo regional puede generar, tanto para coordinar políticas de los estados latinoamericanos con puertos bañados por el Océano Pacífico, como para alcanzar acuerdos comerciales con el nuevo polo económico mundial, Asia-Pacífico. Este nuevo mecanismo de integración regional surgió a través de distintos pasos, desde la inicial propuesta colombiana de crear un foro de cooperación y coordinación (Arco del Pacífico, 2006) hasta el impulso peruano en 2010 para facilitar el libre comercio entre Chile, Colombia y Perú, al que posteriormente se adheriría México. Así, se formalizó la creación de la Alianza del Pacífico en Lima en abril de 2011 para, más tarde, establecer una zona de libre comercio en virtud del Protocolo Adicional de febrero de 2014. A pesar de que los estados miembros ya tenían liberalizado el 92% de su comercio, la estrategia adoptada y la determinación que han mostrado (incluso tras los cambios de gobierno de distinto signo ideológico), han levantado una gran expectativa, como atestigua tanto el alto número de países observadores como la dimensión mediática de cada una de las cumbres que se han realizado. Este éxito denota las potencialidades que entraña la constitución de un trampolín latinoamericano que vincule el espacio Asia-Pacífico y las Américas⁸. Por otra parte, hay que subrayar también las limitaciones que presenta en la medida en que esta alianza se conformaría más como una forma de proyección internacional y de “marca-país”⁹ que como una iniciativa regional para generar sinergias compartidas entre los cuatro países miembros.

En síntesis, el México que abordamos aquí tiene una clara prevalencia por la vinculación (no sólo económico-comercial, sino de fuerte interdependencia socio-económica) con los Estados Unidos, un modelo de inserción internacional fundamentado en fomentar acuerdos de libre comercio con otros países¹⁰ (de hecho, comparte con Chile el ser los dos países con mayor número de TLC’s) o con instituciones regionales como la Unión Europea (prueba de ello es el Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea desde el año 2000) y un cierto alejamiento de la región latinoamericana, que se traduce en un acentuamiento de la tradicional rivalidad con Brasil, tanto en términos de pretendida rivalidad por la hegemonía subregional o en foros del tipo de la CELAC, como en términos económicos tal y como se ejemplifica periódicamente con las tensiones comerciales en el sector automotriz y en un rechazo a los proyectos de integración regional postliberales que han emanado de Sudamérica, en detrimento de apuestas menos institucionalizadas y más flexibles como prueba la susodicha Alianza del Pacífico.

2. Estrategia mexicana en la región y su inserción internacional

Con anterioridad a la nueva e incierta fase que se abre con la creciente tensión entre las presidencias de Donald Trump y Peña Nieto, México ya había iniciado un reaceramiento a la región latinoamericana, principalmente de la mano de la CELAC. La CELAC tiene su origen remoto en el Grupo de Río, pero adquiere una nueva dimensión cuando se lanza en 2010. Aunque goza de distintas motivaciones para los distintos estados latinoamericanos, en el caso mexicano presenta una doble lectura. Primero, en el plano económico-comercial, tras la crisis internacional de 2008 se constatan los riesgos de la excesiva dependencia del motor económico estadounidense y, este foro abre el radar a una mayor vinculación con economías latinoamericanas con un marcado acento exportador al área Asia-Pacífico. De hecho, ésta será la base para la conformación de la Alianza del Pacífico desde 2011 junto a Chile, Perú y Colombia (vid supra). Segundo, en el plano político-estratégico permite catapultar un foro que, a falta de que la CELAC fuera capaz de desarrollar una verdadera actorness internacional (Sanahuja, 2014), redimensiona el papel de México como líder en América Latina, no sólo por su asiento en el G-20 (al igual que Argentina y Brasil), sino también para reposicionar “psicológicamente” a México, especialmente frente a su rival regional, esto es, Brasil¹¹.

Esta dimensión ideacional, tradicionalmente infravalorada en las teorías dominantes de las relaciones internacionales, tiene importancia en la medida en que tanto la política como la economía tienen un destacado componente de “confianza” o de valoración psicológica que guía desde los tipos de interés en la economía hasta la

capacidad de atraer inversión extranjera directa en base a percepciones de fiabilidad o de previsión de riesgos. Así, siguiendo la obra clásica de Goldstein y Keohane y su *ideational approach* (Goldstein & Keohane, 1993) en relación con la política exterior. Las ideas, entendidas como manifestación de estos elementos ideacionales en oposición a los estrictamente materiales, nos ayudan a ordenar el mundo y condicionan la agenda de temas a abordar. Según estos autores, habría tres tipos de ideas: (a) ideas como mapa de ruta, (b) ideas como focos y aglutinadores, y (c) ideas institucionalizadas; tal y como iremos aplicando al caso mexicano a continuación.

Desde esta perspectiva, en la política exterior mexicana se constatan ciertas fricciones con los Estados Unidos en la última década, desde las tensiones posteriores a la negativa mexicana en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas a sumarse a la coalición impulsada por los Estados Unidos para Irak, hasta las quejas diplomáticas por el espionaje estadounidense a los presidentes Calderón y Peña Nieto. Pero sin duda, la mayor tensión se debe al actual desencuentro en relación con la construcción de un muro fronterizo y las políticas estadounidenses vinculadas al control migratorio y al proteccionismo comercial. Sin embargo, dado que las relaciones de México con los Estados Unidos se perciben como esenciales, se han reconducido hasta ahora en un plano de pragmatismo para evitar cualquier escalada diplomática que pudiera conllevar a un escenario irreparable. Así, a pesar de la imprevisibilidad generada por el “efecto Trump”, podríamos calificar estas relaciones entre México y los Estados Unidos bajo el rubro de “ideas institucionalizadas”; esto es, que han sido ya interiorizadas a lo largo del tiempo y han acabado por permear las propias normas y códigos de relacionamiento entre ambas naciones. Es decir, la estrecha vinculación con el vecino estadounidense ha pasado a formar parte de una idea institucionalizada e interiorizada, en la medida en que no se concibe otro tipo de lineamientos que pudieran obviar esta fuerte interdependencia, máxime cuando un reseñable volumen (35 millones aproximadamente) de población mexicana reside en el vecino del norte y la regionalización y porosidad de la frontera es evidente más allá de la retórica securitizadora de la nueva administración estadounidense.

Por otra parte, México siempre se ha “autopercebido” como referente de la América de origen colonial español y, en ese contexto, ha proyectado su interés en política exterior (e influencia) en el resto de países latinoamericanos, desde su tradicional apoyo a la Cuba revolucionaria hasta las denuncias de golpes de estado en los períodos de las dictaduras militares latinoamericanas. De hecho, podemos calificar la dimensión latinoamericanista de la política exterior mexicana, como ya apuntábamos siguiendo a Goldstein y Keohane, como “foco aglutinador”. Esto es, dado el amplio consenso de las elites y la sociedad mexicana

sobre su imbricación con los asuntos latinoamericanos, esta línea de política exterior se erige en un elemento que facilita la coordinación, aunque en muchos casos sea también instrumentalizado y caiga en la mera retórica. De hecho, su principal fortaleza –el amplio respaldo de esta idea sobre la región– es al mismo tiempo su mayor debilidad, ya que ahonda con frecuencia en la inacción más allá de ciertos discursos en favor de la región o eventos simbólicos que no acaban traduciéndose en políticas que se implementen regionalmente.

Y finalmente, respecto a las “ideas como mapa de ruta”, o dicho de otra forma, la guía principal que sirve de brújula a la política mexicana en la coyuntura actual que hemos presentado, estaríamos haciendo mención a una idea central de pragmatismo económico, que se traduce en un creciente interés por las relaciones comerciales con un área de especial crecimiento como es la región Asia-Pacífico y, de forma marcada, a través de un instrumento que facilitaría estos puentes de cariz eminentemente económico-comercial: el TPP (Chabat, 2014). Así, las líneas políticas que guían la gestión del presidente Peña Nieto se han fundamentado en las reformas domésticas que, *a priori*, deberían mejorar la eficiencia y productividad de la sociedad mexicana, al mismo tiempo que se potencia la agenda exterior para diseñar la red comercial y las condiciones más beneficiosas para su inserción internacional como país exportador de manufacturas. De este modo, se aspira a tener una menor dependencia, o para ser más preciso, ser menos vulnerable a las circunstancias propias de la economía estadounidense (máxime en el turbulento escenario post-Obama), al mismo tiempo que se diversifica la economía y las relaciones internacionales, estrechando lazos con nuevos países asiáticos y reforzando contactos con otras naciones latinoamericanas, como Chile, Colombia y Perú de la mano de la Alianza del Pacífico. Así, como señala Covarrubias (2015), la noción de autonomía no forma ya parte del lenguaje de política exterior mexicana, sino que en estos últimos quince años se ha subrayado la aspiración de México como global player diversificando las relaciones político-económicas independientemente de que se coincidiera o no con los postulados estadounidenses.

3. La apuesta por el interregionalismo¹²

De la mano de la globalización y la regionalización en los años 90’s hemos asistido al auge de lo que ha venido en llamarse nuevo interregionalismo. Precisamente porque, a pesar de recientes iniciativas académicas (Bacaria y Valle, 2015) el estudio del interregionalismo no está aun suficientemente desarrollado conceptual y teóricamente (Baertel, *et al.*, 2014: 2), creemos oportuno introducir aquí algunas precisiones necesarias. La primera (y conectada directamente con el rol de posible bisagra que podría ser atribuido a México) tiene que ver con la distinción en términos causales entre un

viejo interregionalismo, centrado en el tipo de actor y la capacidad de agencia, y lo que Hänggi califica de nuevo interregionalismo, poniendo el foco en el cambio sistémico y la estructura (Hänggi, 2005). Sin embargo, a efectos de diferenciar etapas (Molano, 2016), podríamos distinguir entre un primer interregionalismo caracterizado por la cooperación en los años 70's; una segunda etapa donde se explora la posibilidad de un tipo de gobernanza global, enfatizado por ejemplo en una suerte de partenariado estratégico entre Latinoamérica y la Unión Europea desde los 90's; y un tercer estadio del interregionalismo multidimensional enmarcado en la crisis financiera internacional que tiene lugar a partir de 2007.

Teniendo como horizonte las precisiones teórico-conceptuales, es deseable establecer una tipología del interregionalismo en sentido amplio y en sentido reducido. En este caso, siguiendo una vez más a Hänggi:

...puede establecerse una tipología del interregionalismo que cubra el amplio espectro de todos los casos empíricos de relaciones interregionales institucionalizadas. Como paso inicial el tema de estudio puede ser abordado desde los dos extremos del espectro: desde los casos límite, que pueden ser considerados o no interregionales dependiendo del contexto específico. En consecuencia, las relaciones exteriores de organizaciones regionales con terceros países en otras regiones y las relaciones entre estados, grupos de estados y organizaciones regionales de dos o más regiones serán entendidas como relaciones interregionales en sentido amplio, mientras que todos los tipos y formas de interregionalismo que se encuentren entre éstos, serán considerados como relaciones interregionales en sentido reducido (Hänggi, 2005: 40)¹³.

Su tipología nos permite, a su vez, intentar ser más analíticos para poder diferenciar entre casos límite (*borderline cases*) de interregionalismo en sentido amplio, como son los conceptos de megaregiones (Hänggi, 2005: 46), que nos son útiles para entender el TPP, y otros casos más cercanos al transregionalismo y la cooperación transregional que no sólo comprende relaciones entre estados, sino también redes transnacionales y ONG's (Baert *et al.*, 2014: 6). De este modo, podemos constatar cómo México cuenta con la ventana de oportunidad para configurarse como miembro integrante de tres formas de proyectos: primero, proyectos de integración regional, tanto vía NAFTA-TLCAN como vía CELAC y Alianza del Pacífico (cada una de ellas con sus especificidades); segundo, proyectos de "quasi-interregionalismo" (Baert *et al.*, 2014: 6), por tratarse de relaciones estado-región o de un grupo regional y un tercer estado en otra región, en el caso del acuerdo comercial que ostenta con la Unión Europea, e incluso susceptible de considerarse como "interregionalismo puro" si finalmente cambiaran

mucho las circunstancias y fuera factible concluir unas negociaciones del TTIP y pasáramos a hablar de relaciones entre NAFTA-TLCAN y la Unión Europea; y tercero, proyectos megaregionales, en la medida en que el TPP se llevara a la práctica, sea en su formulación inicial (liderado por los Estados Unidos) o con otras variantes (con una hipotética adhesión de China como adalid de la globalización económica en contraposición al actual proteccionismo emanado desde Washington). Esta triple potencialidad de México no pretende dibujar un escenario idealizado sobre su futuro desempeño, sino que subraya la idoneidad de su situación coyuntural y estructural. Así, a pesar de encontrarse cuestionado en la actualidad y puesto bajo el foco de la nueva administración de Donald Trump, en términos objetivos y geopolíticos, México está "bien colocado" para situarse próximo a la centralidad del tablero donde se dirime el comercio internacional y este hecho le habilita para poder tener una mejor inserción en el escenario internacional. De aquí la importancia de entender y hacer uso de las potencialidades que ofrece el interregionalismo desde una perspectiva de política exterior mexicana.

4. El TPP: implicaciones para México

En los últimos años hemos asistido a la proliferación de acuerdos comerciales fuera del sistema multilateral de la Organización Mundial Comercio (OMC), que continúa estancado o con escasos progresos. De hecho, en los últimos años se empezaron a negociar acuerdos que van más allá de lo estrictamente interregional y que han sido denominados "mega-acuerdos comerciales". Primeramente, hay que apuntar que los mega-acuerdos regionales (entre otros, el Acuerdo de Inversiones y Comercio Transatlántico TTIP y el TPP) se caracterizan por: (i) la gran dimensión espacial, poblacional y de PIB que engloban; (ii) la aspiración de abarcar áreas continentales; y (iii) presentar una agenda temática plural que sobrepasa lo tradicionalmente negociado a través de la OMC (Rosales y Herreros, 2014). Estas características evidencian que nos encontramos ante nuevos instrumentos de relacionamiento económico-comercial y que, por sus dimensiones, tienen la pretensión de rediseñar la arquitectura de la economía internacional.

Sin embargo, antes de abordar el TPP tenemos que mencionar experiencias previas y antecedentes que abonan este proceso. De este modo, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) se creó en 1989 para desarrollar las relaciones comerciales a ambas orillas del océano Pacífico y con un sesgado enfoque estadounidense para prevenir la creación de un hipotético bloque regional asiático que pudiera limitar el acceso a ese creciente mercado (Hänggi, 2005). Desde sus comienzos la APEC tuvo que ganarse su espacio a pesar de contar

con un escaso entramado organizativo y verse retardada en su desempeño tanto por el multilateralismo de la OMC como por iniciativas subregionales o bilaterales. Y a pesar de ello consiguió establecerse, diseñar una agenda propia y fijar ciertos consensos sobre los que se sustentarán otras iniciativas (Aggarwalet al., 2005).

Más concretamente, el Acuerdo de Asociación Transpacífico se remonta a un primer acuerdo estratégico transpacífico de asociación económica, conocido como P-4, y suscrito por Chile, Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam en 2005 (Rosales et al., 2013). Tras el interés estadounidense por sumarse a éste en 2010 y ampliarlo, cambiaron las connotaciones pasando a ser uno de los instrumentos más ambiciosos para tender puentes comerciales a ambas orillas del Pacífico. La fuerte apuesta por la región Asia-Pacífico emanada desde Washington (Castorena, 2015) marcó su liderazgo en esta negociación¹⁴, al mismo tiempo que suscitó el interés de otros actores por adherirse a la iniciativa. En este caso, una economía vinculada e interdependiente de la estadounidense, como es el caso de la mexicana, manifestó su deseo de incorporarse a partir de 2012. En este punto es importante subrayar cómo la inclusión en las negociaciones de Canadá, México y, especialmente, Japón supuso un punto de inflexión en este proceso (Mercurio, 2013). Hasta ese momento, el volumen comercial de los socios, excluyendo a los Estados Unidos, era muy reducido en términos relativos. Sin embargo, la irrupción de Canadá y México dotó al proyecto de mayor volumen (en términos económicos, pero también regionales al abarcar todo el TLCAN-NAFTA) y la incorporación de Japón a la mesa de negociaciones suscitó un mayor interés económico al tratarse de una de las principales economías mundiales. Como no podía ser de otro modo, el reverso de la moneda de este hecho es que las negociaciones se dificultaron, toda vez que ya no se trataba de un proyecto con un claro dominador (los Estados Unidos), sino con la posibilidad de coaliciones negociadoras y acuerdos cruzados en función de diversos intereses.

Así se llegó a la firma del TPP el 5 de octubre de 2015, del que formalmente forman parte Brunei, Chile, Nueva Zelanda, Singapur (que iniciaron el proceso allá por 2005), Australia, Estados Unidos, Malasia, Perú y Vietnam (que se sumaron a las negociaciones desde 2010), Canadá y México (desde 2012) y Japón (desde 2013). Además hay que resaltar el hecho de que otros países mostraran su interés en participar, como Corea del Sur o Tailandia, pero que no pudieron sumarse por distintas razones; por ejemplo, Colombia manifestó su clara voluntad de unirse, máxime dada su pertenencia a la Alianza del Pacífico y la participación de sus otros tres socios fundadores, pero el hecho de no ser miembro de la APEC le impidió poder sentarse en la mesa de negociaciones.

Una vez dicho lo anterior, hay que enfatizar el contexto desde enero de 2017 en el que el TPP no

sólo ha quedado en suspenso por el claro rechazo de la administración Trump, que enfatiza su política proteccionista y los réditos electorales por encima del diseño geoestratégico que este acuerdo implica. Así pues, actualmente se plantean múltiples escenarios: desde el letargo y olvido del ya firmado TPP hasta su reformulación de la mano de otro líder económico global, en este caso, China, que ya había empezado a desplegar su particular megabloque comercial desde el 2012 (*Regional Economic Comprehensive Partnership*, RECP o *Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional*) y que ahora podría actuar como una suerte de aglutinante y adalid de la globalización económica a través de estos megabloques. El RECP engloba al ASEAN+6 (es decir, los 10 miembros del ASEAN (Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Birmania y Camboya), más China, Japón, Corea del Sur, Australia, India y Nueva Zelanda).

Pero en cuanto al TPP y la perspectiva de la política exterior mexicana, hay que subrayar la enorme complejidad de este proceso megaregional. Por un lado, hay múltiples acuerdos ya existentes entre estos países, por lo que este TPP actuaría como un marco convergente, pero en algunos casos, como el de Chile que ya ostenta TLCs con todos y cada uno de los miembros, las perspectivas de beneficios económicos son escasos, más allá de “mantener lo ya acordado”. Por otro lado y como ya se ha apuntado, este diseño estratégico por parte de Washington también tiene su respuesta por parte China: el susodicho RECP. De hecho, desde Pekín, con base en el tradicional discurso oficial diplomático, pragmático y no confrontativo, ya desde un inicio se apostaba a que el TPP no era una amenaza, sino que podría funcionar de forma complementaria con la RECP.

Con la llegada de Trump ese escenario ha cambiado y, por ello, es digno de destacar que este proyecto del RECP, que aglutina a la práctica totalidad de Asia y Oceanía (es decir, el ámbito de influencia regional de China), se ha presentado como una iniciativa flexible, que pretende respetar las distintas velocidades según el grado de desarrollo de los diversos estados y atender a las especificidades y problemáticas propias de cada país. Por lo tanto, podríamos aventurarnos a creer que los países asiáticos van a ser más proclives a sumarse a la iniciativa propuesta por China, menos rígida, más condescendiente y entre países más parecidos, antes que adoptar cualquier otra agenda originada en Estados Unidos. Se trataría, en cierta medida, de un ejercicio de seducción y *softpower* por parte de los dos grandes polos político-económicos para ver cuál es capaz de atraer a otros actores internacionales y en sus aspiraciones de crear zonas de influencia comerciales. Y en esa situación, no pareciera que los postulados de la actual política exterior “trumpiana” pudieran gozar de mucho predicamento en la región.

Dicho lo cual, hay que señalar que México apostó de forma decidida por su inclusión en el TPP desde octubre de 2012, en la medida en que entendía como fundamental la participación mexicana por cuatro motivos:

“(1) permitirá una mayor diversificación del comercio de México, (2) facilitará vínculos con las economías y las estructuras comerciales más dinámicas del mundo, (3) permitirá un acceso preferente a algunos de los mercados más dinámicos de Asia, y (4) las implicaciones del TPP podrían ser muy significativas en el contexto de la integración del NAFTA-TLCAN” (Dussel, 2014: 196-7).

Y finalmente, desde una óptica más global, cabría mencionar los efectos más generales en el comercio internacional. En primer lugar, el consiguiente desvío de comercio internacional y, por tanto, una suerte de penalización para las economías que no se sumaran a este tipo de megabloques comerciales. Este factor funciona a modo de coacción para sumarse a este proyecto porque los costes de quedarse al margen se perciben como muy gravosos. Y, en segunda instancia, la efectiva redefinición en la práctica de las normas del comercio internacional, obviando posibles acuerdos de la OMC, que se vería previsiblemente abocada a asumir como *fait accompli* los nuevos estándares que se fijaran en dichos megacuerdos comerciales (Caballero, 2014: 51-58). Por tanto, en vez de adoptarse en un foro multilateral donde se requieren consensos entre diferentes realidades e intereses, podrían ser fijados dichos estándares en un ámbito mucho más reducido y en un marco negociador más coercitivo, con lo que ello implicaría a efectos de posible protección de normas o derechos por parte de colectivos, sociedad civil o estados con menor capacidad de negociación.

En el caso concreto de México, la ya mencionada estrecha vinculación de la economía mexicana con la estadounidense, máxime tras el TLCAN-NAFTA de 1994, hace que fuera implanteable un escenario que no reflejara la hipótesis de seguir anclado a los designios y las líneas políticas respecto a la economía internacional del vecino del norte, aunque hoy este aspecto pudiera quedar en entredicho. Sin embargo, el principal riesgo que se plantea es la competitividad a la hora de adoptar el rol de “maquila” en una economía de escala en la que la industria estadounidense requiere de mano de obra barata para producir manufacturas con poco valor añadido.

Finalmente, y aunque trascienda el ámbito del TPP, es relevante apuntar un par de datos sobre el patrón de relacionamiento económico de México con Asia-Pacífico en general y con China en particular. En primer lugar, autores como Enrique Dussel diferencian entre una primera fase en los 90’s más centrada en el comercio y una segunda tras la crisis financiera internacional de 2009 que pone más el foco en las inversiones (Dussel, 2014). Así, aparte del ya mencionado déficit comercial

mexicano con China y el reciente incremento de las exportaciones, la dimensión de atracción de inversiones se configura como un objetivo a la vez que se concibe como una herramienta de estrechamiento de las relaciones estratégicas bilaterales. Este hecho genera, al mismo tiempo, riesgos inherentes al proyecto del NAFTA-TLCAN en la medida en que hubiera una desviación del comercio mexicano de los Estados Unidos a China. Así, en el período 2002-2011 las exportaciones con Estados Unidos se han mantenido mientras que con China se han incrementado de un 10% a un 18,4%; al mismo tiempo que las exportaciones chinas sobre el total de importaciones mexicanas han pasado del 1% en 1990 al 14,9% en 2011 (Gallagher y Dussel, 2013).

Y en segundo lugar, para no llevar a error o a excesivos triunfalismos desde una óptica netamente mexicana, cabe recordar la importante desproporción en el peso relativo que tiene el comercio de México con China y viceversa. Así se constata al observar cómo China se ha convertido en el primer o segundo socio comercial de la gran mayoría de los países latinoamericanos, entre los que se encuentran Argentina, Perú, Brasil, Venezuela, Ecuador y México entre otros, mientras que por su parte el peso de las economías latinoamericanas, y más en concreto la mexicana, resultan muy poco significativas proporcionalmente para la matriz comercial china (Jenkins, 2009).

5. Conclusiones: ¿bisagra entre América y Asia-Pacífico?

Como hemos argumentado nos movemos en primer lugar en un plano estructural, tanto de las líneas maestras de la política exterior de México en base a sus “ideas” de las relaciones internacionales que hemos mencionado como de una arquitectura económica internacional orientada a establecer grandes bloques comerciales; situación que se ha mantenido a pesar de la irrupción de una tendencia proteccionista encarnada en el presidente Trump que es aún difícil de calibrar en su impacto real en el sistema internacional. Y en segundo lugar, en un plano más coyuntural, se presentan las personalidades políticas de los presidentes; en este caso del propio sello del presidente mexicano, Peña Nieto y la derivada de la victoria de Trump, máxime por su nula experiencia previa en política. Combinando ambos planos y siendo prudentes dada la escasa perspectiva temporal que nos concede el abordaje de un proceso que está en curso, podemos intentar esbozar algunas reflexiones respecto al papel de México como puente o bisagra entre dos regiones, América y Asia-Pacífico, y cómo asimismo eso pudiera afectar a su relacionamiento en la región, tanto con los Estados Unidos como con sus vecinos latinoamericanos.

En primer lugar, parece evidente que la economía mexicana es fuertemente dependiente de la

estadounidense y que, también a nivel de decisiones políticas, se ha apreciado históricamente una suerte de bandwagoning en el que se prefiere no confrontar con Washington si no es estrictamente necesario. Sin embargo, como se ha señalado, hemos asistido en la última década a ciertas fricciones que han conllevado una suerte de matización respecto a una hipotética adopción acrítica de intereses estadounidenses que no fueran compartidos por México. De hecho, estas circunstancias han profundizado en el convencimiento de la necesidad de diversificar las relaciones internacionales mexicanas, ahondando en el pragmatismo económico como denota la Alianza del Pacífico, o también recuperando esas “ideas como focos y aglutinadores” que evocamos en relación a la CELAC. En esta línea y a raíz de la creciente tensión entre ambas administraciones “*es probable que como resultado de un empeoramiento de la relación bilateral entre los dos Estados limítrofes, México logre un bienvenido mayor acercamiento con América Latina (Brasil) y profundice su relación con Asia Pacífico*” (Bartasghi, 2017:15).

De hecho, de aquí podríamos derivar una segunda conclusión sustentada en que, más allá de “reengancharse” en la región latinoamericana, México no ostenta pretensiones de liderazgo subregional, ni a través de una diplomacia petrolera ni a través de una suerte de *softpower*, como pudieran hacer otros actores regionales. Por el contrario, tanto el escenario de reformas domésticas como el interés mediático por la política migratoria estadounidense, motiva que la arena internacional sea puesta al servicio de la nacional en la medida en que se promueva la soberanía y autonomía nacional y se faciliten las exportaciones y el desarrollo económico. Por tanto, foros como la CELAC, que se ven limitados a su dimensión simbólica en la medida en que aúnan a la “gran familia latinoamericana” y facilitan reuniones informales donde destrabar determinados conflictos, sin embargo pasan a un segundo plano respecto a las “ideas que actúan como mapa de ruta”. De hecho, dichas ideas como guía de la política internacional de México serán las encaminadas a la inserción internacional a través del pragmatismo económico, más allá de declaraciones y muestras de solidaridad por parte de los socios latinoamericanos en el caso de un recrudecimiento de la política migratoria estadounidense contra los “latinos” en su conjunto.

La tercera conclusión hace referencia a algo destacado más arriba en relación con la triple potencialidad mexicana y la comprensión del interregionalismo en sentido amplio. Asumiendo que hay tres grandes centros de producción en la economía mundial, también llamadas “fábricas globales”, esto es, los Estados Unidos, la Unión Europea y la región Asia-Pacífico, podemos señalar cómo México reúne las potencialidades para un relacionamiento privilegiado con todas ellas (lo cual lógicamente no garantiza el éxito en esta empresa, sino las condiciones de posibilidad).

Así, la imbricación con los Estados Unidos es más que evidente a pesar de las turbulencias diplomáticas. En relación con la región Asia-Pacífico habría que remitirse a lo dicho sobre el TPP y a la Alianza del Pacífico como posibles plataformas para una mayor y mejor inserción internacional mexicana en esta región. Y finalmente en lo tocante a la Unión Europea, México integra su exclusivo club de socios estratégicos por medio de un partenariado específico; y lo que es más, en el también hipotético (aunque a día de hoy extremadamente remoto) caso de una consecución de un mega-acuerdo comercial entre los Estados Unidos y la Unión Europea, a través del TTIP, México podría hacer valer su vinculación con la economía estadounidense para seguir tejiendo esa telaraña económico-comercial que subyace a sus “ideas como mapa de ruta”. Esto es, el pragmatismo económico y la diplomacia comercial para fomentar su desarrollo doméstico y su inserción internacional.

Asimismo, de este hecho derivamos una cuarta conclusión. Los nuevos mecanismos de estímulo al comercio internacional entre bloques comerciales, y en concreto la Alianza del Pacífico como plataforma al área Asia-Pacífico, se convierten en un interés prioritario para México para diseñar sus relacionamientos comerciales y su inserción internacional. En este escenario de reconfiguración de la arquitectura económica internacional, incluyendo variantes neo-proteccionistas, y con una economía mundial con un epicentro comercial en el área Asia-Pacífico, parece evidente que la apuesta de México sea clara por intentar posicionarse como una suerte de bisagra que aúne las vertientes asiáticas junto con las americanas, tanto en su relacionamiento con el resto de América Latina como con los Estados Unidos. Esa apuesta de inserción internacional hacia Asia tendrá que ser adoptada por México incluso en detrimento de su “espacio natural” circundante. Así, la apuesta estadounidense de renegociar el TLCAN-NAFTA refüte parcialmente lo que antaño se consideraba prioritario.

En síntesis, las variables específicas en las que México sustente su papel de “bisagra” serían tres, que se corresponden a su vez con los tres tipos de ideas en política exterior de Goldstein y Keohane, y que asimismo se enmarcan bajo las diversas categorías del “interregionalismo entendido en sentido amplio”: la estrecha e ineludible vinculación con los Estados Unidos en el marco del TLCAN-NAFTA, sea bajo el actual formato o en uno reformado (idea institucionalizada), la referencia cultural a la región latinoamericana (idea como foco y aglutinante) y la inserción internacional a través del comercio con la región Asia-Pacífico (idea como mapa de ruta).

Notas

1. Agradezco las sugerencias y recomendaciones de los árbitros ciegos. Sin embargo, como es costumbre, los errores o imprecisiones siguen siendo responsabilidad exclusiva del autor.

2. El Acuerdo Trans-Pacífico, tal y como fue negociado y firmado en 2015, abarca a los siguientes doce países: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

3. No se puede olvidar además la existencia de una gran población migrante en los propios Estados Unidos, donde la comunidad mexicana tiene un creciente peso y un relevante poder de lobby para influir en ciertos aspectos de la política estadounidense.

4. A raíz de la I Cumbre de Presidentes Sudamericanos, de 2000 en Brasilia, convocada por el presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso, la diplomacia brasileña de Itamaraty dejó de hablar de Latinoamérica y se instauró la utilización del concepto "Sudamérica", logrando así de forma indirecta excluir a México de la subregión pretendidamente liderada por Brasil, aunque nunca se explicitara dicho liderazgo desde Brasilia ni se reconociera fehacientemente desde las otras capitales sudamericanas.

5. "La razón es que tanto en la población como entre las élites mexicanas existe un sentimiento muy fuerte de pertenencia a América Latina, a pesar de que las relaciones económicas, políticas y sociales más importantes del país ocurren con Estados Unidos (González, Schiavon, Maldonado, Morales, & Crow, 2013: 45)" citado en Chabat, 2014: 29-30.

6. "El déficit comercial de México con China se incrementó más de cinco veces desde el 2000 y alcanzó los 96 billones de dólares en 2012 [...] En otras palabras: por cada dólar que exporta a Asia, México importa 6,6 dólares" (Dussel 2014: 201).

7. La creación de la Alianza del Pacífico escenifica un nuevo proyecto regional, pero en esta ocasión con un marcado acento comercial y de intercambio económico y con la intención política de conformarse como una plataforma conjunta con la que proyectarse con mayor fuerza en la región Asia-Pacífico. Para más, consultar <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance> (último acceso 31 de enero de 2017).

8. Dicho lo cual, hay que manifestar las cautelas derivadas del poco peso relativo que el comercio intrabloque representa para cada uno de los estados miembros. De hecho, según algunos autores, "para México, la AdP es sólo un socio comercial menor; el comercio mexicano se realiza predominantemente con Estados Unidos. China desempeña un rol importante como fuente de importaciones (con una proporción del 15 %)." (Abusada-Salah *et al.*, 2015: 23).

9. Nolte, Detlef (2016) "The Pacific Alliance: Nation-Branding through Regional Organisations", Hamburgo: GIGA Focus, n° 4, agosto, pp.1-13.

10. "México ha hecho de la negociación de los TLC una parte fundamental de su estrategia de inserción en mercados internacionales. La punta de lanza de dicha estrategia es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y en menor medida los TLC con la UE (TLCUEM) y Japón (Acuerdo de Asociación Económica, AAE). A la fecha, México tiene una red de 12 TLC con 44 países en América Latina, Europa, Medio Oriente y Asia, la cual cubre alrededor de tres cuartas partes del PIB mundial." (Zapata Barradas, 2010: 371).

11. Hace unos años eran frecuentes las críticas del gobierno mexicano a las comparaciones, en la opinión pública internacional y por parte de sus propios nacionales, entre un Brasil idealizado y un México desdibujado (Seabra, 2012: 4).

12. Este epígrafe y el siguiente está parcialmente extraído del artículo Sergio Caballero (2017) "El desafío del mega-regionalismo: el multilateralismo en cuestión", Pensamiento Propio América Latina y el Caribe: ¿Hacia un nuevo ciclo?, n.44.

13. Las citas cuyo idioma original sea el inglés son traducciones libres del autor.

14. Para un análisis de las lógicas de la política exterior estadounidense y la dimensión económica-comercial, consultar el artículo de Hillary Clinton "America's Pacific Century" en Foreign Policy, noviembre 2011: http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century (último acceso: 14 octubre 2014).

15. Bajo el concepto de "fábricas globales" antes se hacía referencia, en tercer lugar, a Japón y las economías del sudeste asiático que estaban vinculados a éste, pero ahora deberíamos precisar que es más exacto hacer mención a China principalmente y, de forma más genérica, al conjunto de economías emergentes del sudeste asiático.

16. Apunta Enrique Dussel, que aun reconociendo que ambos proyectos no son excluyentes, sí sería deseable priorizar el TLCAN-NAFTA por encima de cualquier proyección hacia el Asia-Pacífico (Dussel, 2014: 208). De hecho, en palabras del mismo autor pudiera acabar pareciendo que China ha acabado por configurarse como el "cuarto miembro del TLCAN-NAFTA" en la medida en que ha irrumpido en la relación económica conformada por Estados Unidos y México y ha ganado presencia comercial con cada uno de los dos en detrimento del otro, lo que en última instancia pone en riesgo el principal instrumento de inserción regional e internacional de México". Diversos estudios subrayan cómo un análisis de esta "relación triangular" permite afirmar que China está superando a México en el mercado estadounidense, al igual que está superando a los Estados Unidos en

el mercado mexicano. Por tanto, esta tendencia se percibe como una "amenaza directa" para ambos países norteamericanos y para el NAFTA-TLCAN en sí mismo (Gallagher y Dussel, 2013: 16-23).

Referencias bibliográficas

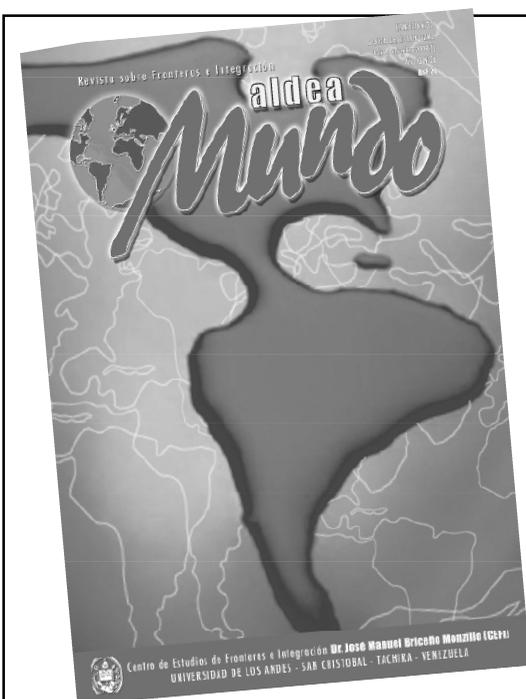
- ABUSADA-SALAH, Roberto; ACEVEDO, Christóbal; AICHELE, Rahel; FELBERMAYR, Gabriel (jefe de proyecto) y ROLDÁN-PÉREZ, Adriana. (2015). *Dimensiones y efectos económicos de la Alianza del Pacífico*. Konrad Adenauer Stiftung. 74 págs.
- AGGARWAL, Vinod K. y KWEI, Elaine. (2005). "Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). Transregionalism with a new cause?" en Rüländ, Jürgen; Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf. *Interregionalism and International Relations. A Stepping Stone to Global Governance*, Routledge. pp. 73-102.
- BACARIA, Jordi y VALLE, Marina Valeria. (2015). "Introducción: las relaciones interregionales en el orden mundial", Revista CIDOB d'AfersInternacionals, no.110, pp.7-16.
- BAERT, Francis; SCARAMAGLI, Tiziana; SÖDERBAUM, Fredrik. (eds.) (2014). *Intersecting Interregionalism. Regions, Global Governance and the EU*. United Nations University. 190 págs.
- BARTESAGHI, Ignacio. (2017, enero 18). "La presidencia de Donald Trump: un poco más de incertidumbre", Universidad Católica del Uruguay, Departamento de Negocios Internacionales e Integración, Montevideo. 6 págs.
- CABALLERO, Sergio. (2017). "El desafío del mega-regionalismo: el multilateralismo en cuestión", Pensamiento Propion. 44: *América Latina y el Caribe: ¿Hacia un nuevo ciclo?*, pp. 77-105.
- CABALLERO, Sergio. (2014). "El Acuerdo TransPacífico y su efecto en América Latina". *Boletín Meridiano* 47, vol.15, no. 141, feb.; pp. 51-58.
- CASTORENA SÁNCHEZ, Daniela Casandra. (2015). "Las relaciones transpacíficas y transatlánticas de EEUU: dos proyectos, una estrategia", Revista CIDOB d'AfersInternacionals, no. 110, pp.141-163.
- CHABAT, Jorge. (2014, octubre). "La política exterior de México: de Calderón a Peña Nieto", en Bonilla Soria, Adrián y Jaramillo, Grace (editores) *La CELAC en el escenario contemporáneo de América Latina y el Caribe*, FLACSO Secretaría General. pp.27-44.
- COVARRUBIAS, Ana. (2015, febrero). *Presentaciones en el Congreso de la International Studies Association (ISA)* en New Orleans, USA.
- DUSSEL PETERS, Enrique (2014). "Mexico and the Asian Challenge, 2000-2012" en Cynthia J. Arnson and Jorge Heine (eds.) *Reaching across the Pacific: Latin America and Asia in the New Century*, Wilson Center; pp. 187-252.
- GALLAGHER, Kevin P. y DUSSEL PETERS, Enrique (2013). "China's Economic Effects on the US-Mexico Trade Relationship. Towards a New Triangular Relationship?" en Dussel Peters, Enrique; Hearn, Adrian H y Shaiken, Harley (eds.) *China and the New Triangular Relationships in the Americas. China and the Future of US-Mexico Relations*, Center of Latin American Studies; pp. 13-24.
- GOLDSTEIN, Judith; KEOHANE, Robert. (eds.) (1993). *Ideas & Foreign Policy: Beliefs, Institutions and Political Change*, Cornell University.
- HÄNGGI, Heiner. (2005) "Interregionalism as a multifaceted phenomenon. In search of a typology" en Rüländ, Jürgen; Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf. *Interregionalism and International Relations. A Stepping Stone to Global Governance*, Routledge. pp.31-62.
- HÄNGGI, Heiner (2000). "Interregionalism: empirical and theoretical perspectives", Paper prepared for the workshop 'Dollars, Democracy and Trade: External Influence on Economic Integration in the Americas', Los Angeles, CA, May 18.
- JENKINS, Rhys. (2009). "El impacto de China en América Latina" Revista CIDOB d'AfersInternacionals, no. 85-86; pp. 251-272.
- LEÓN-MANRIQUE, José Luis y APANGO, Eduardo Tzili. (2015). "México y Asia Pacífico: proximidades y distancias de una dilatada relación", Revista CIDOB d'AfersInternacionals, no. 110, pp.113-139.
- MERCURIO, Bryan. (2013). "The Trans-Pacific Partnership: Potential failure to game changer" en *Pathways to the Same Destination? Free Trade Negotiations in the Asia-Pacific*. Australian Institute of International Affairs, n.14, June; pp. 21-30.
- MOLANO CRUZ, Giovanni. (2016). "The Latin American-EU Inter-Regionalism's vis-à-vis the Trans-Pacific and Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership Agreements", *UNU-CRIS Working Papers*, W-2016/2, 19p.
- ROSALES, Osvaldo; HERREROS, Sebastián; FROHMANN, Alicia y GARCÍA-MILLÁN, Tania. (2013). "Las negociaciones megaregionales: hacia una nueva gobernanza del comercio mundial", *Serie Comercio Internacional*, no. 121, dic, CEPAL, Santiago de Chile.
- ROSALES, Osvaldo; HERREROS, Sebastián. (2014). "Mega-regional trade negotiations: What is at stake for Latin America?" *Inter-American Dialogue Working Paper*, enero 2014, Washington.
- SANAHUJA, José Antonio. (2014). "Enfoques diferenciados y marcos comunes en el regionalismo latinoamericano: Alcance y perspectivas de Unasur y CELAC" en Hersberg, Eric; Serbín, Andrés y Vigevani, Tullo. "El hemisferio en transformación: regionalismo, multilateralismo y políticas exteriores en un entorno cambiante", *Pensamiento Propion*, no. 39, Icaria-CRIES, enero-junio; pp.78-108.

SEABRA, Pedro. (2012). "Brazil and Mexico: Latin America in-between", IPRIS *Viewpoints*, no. 96, mayo, Lisboa.

ZAPATA BARRADAS, Roberto. (2010). "China y Asia-Pacífico: una oportunidad para la política comercial de México" en DusselPeters, Enrique y Trápaga Delfín, Yolanda (eds.) *Hacia un diálogo entre México y China: Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Friedrich-Ebert-Stiftung, China Institutes of Contemporary International Relations, Instituto de Estudios Latinoamericanos. México.

* **Sergio Caballero**
Doctor en Relaciones Internacionales
Profesor de la Universidad de
Deusto, Bilbao.
E-mail: sergio.caballero@deusto.es ;
Web: <https://deusto.academia.edu/Sergio-Caballero>

Fecha de Recibido: Enero 2017
Fecha aprobación: Abril 2017



AldeaMundo

Año 19, N° 38

Julio - Diciembre 2014

CONTENIDO

IIINVESTIGACIÓN/RESEARCH/RECHERCHE

- **El riesgo percibido sobre la Seguridad Ciudadana en la Frontera Táchira (Venezuela)-Norte de Santander (Colombia)**

Perceived risk to public safety in the Táchira (Venezuela) – North Santander (Colombia) border

Le risque aperçu sur la sécurité citoyenne à la frontière Táchira – Nord de Santander

Miguel Ángel Morffe Peraza

- **India - Bangladesh border fence and international migration**

La valla fronteriza de India – Bangladés y la migración internacional

La clôture de la frontière entre l'Inde et le Bangladesh et la migration internationale

Elena Dabova

- **Relocalización de la industria automotriz en la frontera norte de México, TLCAN e integración regional, 1993-2008**

Relocation of the automotive industry to Mexico's northern border states, NAFTA and regional integration, 1993-2008

Implantation de l'industrie automobile à la frontière nord du Mexique, l'Aléna et l'intégration régionale, 1993-2008

Selva Daville

- **Transcending the inter-intra divide. A theoretical inquiry into the transnational dimensions of civil war and its repercussions on international crises in light of the Colombia-Venezuela case**

Transcendiendo la distinción entre el estudio de conflictos internacionales e internos. Una investigación sobre las dimensiones transnacionales de la guerra y sus repercusiones en las disputas internacionales a la luz del caso Colombia- Venezuela

Transcender la distinction inter-intra. Une enquête sur les dimensionstransnacionales de la guerrecivile et sesrépercussions sur les crises internacionales a la lumière du cas Colombie et le Venezuela

Nicole Jenne y Juan Masullo J.

- **El pensamiento estructuralista de la cepal y la política industrial del Pacto Andino**

The Structuralist thinking of ECLAC and industrial policy of the Andean Pact

La pensée structuraliste de la CEPAL et la politique industrielle du Pacte andin

Dyanna María Ruíz

- **Transformaciones realizadas por Venezuela en el mapa geopolítico de la integración regional latinoamericana**

Venezuela's changes in the geopolitical map of Latin American regional integration

Transformations réalisées par le Venezuela dans la carte géopolitique de l'intégration régionale de l'Amérique latine

Humberto José Mayora Guaita y Jesús Bastardo

- **Propuesta metodológica para el estudio del impacto de la globalización comercial en la estrategia de internacionalización de las empresas mexicanas**

Methodological proposal to study the impact of trade globalization in the strategy of internationalization of Mexican companies

Proposition méthodologique pour l'étude de l'impact de la globalisation commerciale dans la Stratégie d'internationalisation des entreprises mexicaines

César Francisco Cárdenas Dávila y José G. Vargas-Hernández

ANÁLISIS Y DOCUMENTOS/ ANALYSIS AND DOCUMENTS/ L'ANALYSE DES DOCUMENTS ET:

La sinceración de la reclamación Esequiba

Eliás R. Daniels H.

AGENDA

De las relaciones colombo venezolanas julio-diciembre 2014

INDICE ACUMULADO/CUMULATIVE INDEX/INDEX CUMULATIF

INSTRUCCIONES PARA LOS AUTORES/INSTRUCTIONS TO AUTHORS/INSTRUCTIONS AUX AUTEURS

RESEÑAS/BOOK REVIEWS/COMPTE-RENDUS

"Academia rusa edita la revista Iberoamérica" Iberoamérica. Revista trimestral editada por el Instituto Latinoamericano (ILA) de la Academia de Ciencias de Rusia. Número 3 de 2013.

Por: Marlene Otero Silva