

# EL INTERÉS POLÍTICO DE ESTADOS UNIDOS EN LAS INICIATIVAS DE COOPERACIÓN TRANSATLÁNTICA Y TRANSPACÍFICA\*

*Mariana Aparicio Ramírez\*\**

*Alicia Puyana Mutis\*\*\**

El objetivo de este capítulo es presentar una interpretación del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP) y de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP); ambos, proyectos globalizantes que afectarán el desarrollo económico y político de la sociedad mundial. Lo que se pretende con sendos acuerdos es dictar las normas que regirán las futuras estructuras financiera, productiva y de comercio internacional del siglo XXI, antes de que ciertos países emergentes, como China, adquieran la fortaleza para intervenir en su diseño.

Las negociaciones de ambos acuerdos se han caracterizado por la secrecía de información; no se conocen a ciencia cierta los detalles de estas iniciativas diplomáticas y lo que a la fecha se ha pactado.<sup>1</sup> Por ello, toda reflexión contiene cierta dosis de especulación y mucho de “realismo mágico”, con poco realismo y mucha magia. El único camino para desarrollar el tema es el

\* Este capítulo se basa en y expande el trabajo de Puyana (2013).

\*\* Profesora asociada de T.C. en el Centro de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM. La investigación fue realizada gracias al apoyo del Programa UNAM-DGAPA-PAPIIT IA302817 “El comercio como instrumento de política exterior hacia América Latina: China y Estados Unidos en perspectiva comparada (1990-2015)”, <aparicio.mariana@politicas.unam.mx>.

\*\*\* Profesora-investigadora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Flacso-México, <apuyana@flacso.edu.mx>.

<sup>1</sup> Días después del cierre de la negociación del TPP, el 5 de octubre del 2015 en Atlanta, Estados Unidos, la Secretaría de Economía (2015) de México hizo público en su página oficial el Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Cooperación Transpacífico, donde se delinearán, en términos generales, las características principales y el alcance del acuerdo, así como los resúmenes de los treinta capítulos negociados. Si bien esto puede constituirse en un avance sustancial respecto de la secrecía de la negociación, se tendrá que esperar la publicación íntegra del acuerdo para realizar un análisis más detallado, mismo que se espera en los próximos meses de acuerdo con el mensaje semanal del presidente Barack Obama el 10 de octubre del 2015, quien señaló que “[...] Durante las semanas y meses entrantes, podrán leer cada palabra de este acuerdo en línea mucho tiempo antes de que yo lo firme” (The White House, 2015a).

método científico de Sherlock Holmes: buscar el motivo, el beneficiario y el arma, que en este caso se traducen en para qué y por qué se negocia, el motivo; el ganador del proceso, el beneficiario que logra sus motivos; el arma: las estrategias de negociación (Puyana y Aparicio, 2013). Éstas son las preguntas que esta exploración trata de responder, en una forma inductiva.

Responder estos cuestionamientos es relevante; no obstante, se insiste en la necesidad de analizar conjuntamente los dos proyectos, pues integran una estrategia única: mantener el estatus quo heredado de la segunda guerra mundial, muy deteriorado por los cambios económicos, políticos y sociales acaecidos desde el fin de la guerra hasta hoy. El capítulo se organiza de la siguiente forma: en la primera sección se exploran los motivos de las propuestas, es decir, sus objetivos; en la segunda los beneficios y los beneficiarios, y en la tercera se presentan las conclusiones.

## **El motivo: controlar el diseño del orden económico mundial mientras lo dominamos**

El Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP) son esquemas que forman parte de un proyecto global y unitario de Estados Unidos (EE.UU.) y la Unión Europea (UE), de aplicación de su músculo político para conformar un nuevo andamiaje institucional que regule el mercado de bienes, capitales, propiedad intelectual, servicios, inversiones y medio ambiente, en línea con sus intereses, valores y principios. Por esta razón, conviene denominarlas como Estrategias Transatlánticas (ETT).

Con el fin de controlar el diseño del nuevo orden mundial, tras la imposibilidad de seguir el avance en las instituciones multilaterales creadas al fin de la segunda guerra mundial, se ha afinado un arsenal de argumentos sobre el fracaso de las negociaciones en Cancún, México, en 2003; la parálisis de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los impedimentos para avanzar en la Ronda Doha (Pilling, 2013). Así, las negociaciones comerciales bilaterales y regionales ganaron tiempo, en diligente activismo que recuerda la ruta seguida por EE.UU. y la UE, cuando desistieron de negociar puntos neurálgicos en la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT). Los temas contenciosos fue-

ron la extensión del sistema comercial a nuevas áreas especialmente sensibles como los servicios, la propiedad intelectual y la liberalización del comercio en sectores sensibles: agricultura y textiles. Las negociaciones formales iniciadas en septiembre de 1986 se tornaron complejas pues prácticamente todos los artículos del GATT se pusieron en revisión. El acuerdo final se firmó en abril de 1994, cuatro años más tarde de lo previsto.

En las raíces del estancamiento en las negociaciones multilaterales subyace la renuencia de los países más ricos a ceder en algunos puntos de interés para los países en crecimiento: el principio de reciprocidad, que los desarrollados sólo desean conceder a los de menor desarrollo y excluir a todos los demás países en crecimiento, ya sean de desarrollo intermedio, los BRIC, y aplican la máxima *divide et impera*. De todo este conjunto de países en desarrollo sólo unos pocos han logrado mantener tasas elevadas de crecimiento durante periodos largos y expandido sus economías en grado importante (China, India en primer lugar, seguidos de Brasil y Sudáfrica), y todos distan de tener el ingreso medio o el grado cercano de industrialización y generación de tecnología que poseen los desarrollados. Los países en vías de crecimiento reclaman a los más ricos avanzar en la liberalización de su mercado de manufacturas y en la eliminación de los subsidios a su agricultura; pero éstos desean avanzar en servicios, propiedad intelectual, inversiones extranjeras, normas ambientales y laborales, empresas públicas y temas no relacionados con el comercio.

Uno de los principales problemas radica, según los países industrializados, en haber vinculado las rondas de negociación multilateral con las rondas de desarrollo, que al negociarse bajo el mecanismo de *single undertaking* —el cual implica que *nada está acordado hasta que todo esté acordado*—, retardan y, en algunos casos, paralizan las negociaciones, debilitan el multilateralismo y, como resultado, se ha hecho de la OMC una institución que necesita una transformación total.

Así, se mantienen vivas las negociaciones multilaterales de la Ronda Doha y de la OMC, pero los temas importantes se relegan total y definitivamente, se pasan al *congelador* y se condena a la OMC a sufrir la enfermedad de Lou Gehrig,<sup>2</sup> una esclerosis progresiva y fatal. En esta situación, creada

<sup>2</sup> Trastorno progresivo, fatal, que bloquea las señales de todos los músculos voluntarios, destruye las neuronas motoras, células que controlan la actividad muscular voluntaria esencial: hablar, caminar, respirar y tragar. Tomado de Instituto Nacional de Trastornos Neurológicos y Accidentes Cardiovasculares (NIH), en <[http://espanol.ninds.nih.gov/trastornos/enfermedades\\_de\\_la\\_neurona\\_motora.htm#1](http://espanol.ninds.nih.gov/trastornos/enfermedades_de_la_neurona_motora.htm#1)>.

por la imposibilidad del acuerdo, EE.UU. y la UE amenazan avanzar solos en negociaciones bilaterales o con regiones o grupos de países estratégicos que secundan los países en desarrollo. Se llegó así al *spaghetti bowl*, que entorpece el comercio y eleva los costos de transacción (Bhagwati, 2008). Y a más de diez años de la reunión de Cancún, sin avance en las negociaciones multilaterales y al no haber logrado imponer su candidato en la cabeza de la OMC, el gobierno de EE.UU. y la UE, cumplen sus promesas, se mueven hacia otros escenarios de negociación y relegan los foros multilaterales para esquivar lo que consideran como la *dictadura de las mayorías*.

En efecto, el foro multilateral se ha *enrarecido* enormemente desde su creación, en 1947, cuando veintitrés países, doce de ellos desarrollados, firmaron el acuerdo. Ahora, la OMC la componen ciento sesenta y un miembros, de los cuales aproximadamente ciento cuarenta son países en desarrollo. Estas cifras demuestran el peso de esa mayoría que se quiere desconocer, las dificultades de aplicar el principio de consenso y lo que significaría para los países avanzados adoptar decisiones bajo el principio democrático de una voz un voto, implicarían decisiones favorables a la mayoría.

La voluntad de EE.UU. de avanzar en negociaciones unilaterales fue puesta llana y claramente en 2003 por el entonces representante de Comercio de EE.UU., Robert Zoellick. “EE.UU. tiene una agenda de frentes múltiples. Mantendremos abiertos los mercados de una u otra forma. La gente conoce la fórmula. Está en la mesa. La gente debe decidir si desea participar en ello o no. Nosotros siempre estaremos dispuestos a negociar, pero no esperaremos eternamente. Nos moveremos a otro lugar”. El representante de Comercio culpó por los tropiezos al Grupo de los 21, acusándolo de aplicar tácticas retóricas y propuestas sin soporte para evitar negociar. Por esta ruta, añadió, “no obtendrán nada pues es una táctica estéril y serán los únicos responsables de este fracaso (el fracaso de Cancún)”. Por éstas y otras razones de similar naturaleza, surgieron los dos mega proyectos; uno concluido<sup>3</sup> y el otro tardó

<sup>3</sup> El TPP concluyó la etapa de negociación el 5 de octubre del 2015, lo que abre el proceso de traducción del ALC en cada uno de los idiomas oficiales de los socios comerciales para su posterior firma y ratificación. En el caso de EE.UU., el presidente Obama tuvo que esperar noventa días una vez anunciada la intención de firmar el acuerdo. Durante ese tiempo el documento se hizo público para su debate. Una vez firmado el Acuerdo de Libre Comercio (ALC), la administración de Obama tuvo sesenta días para preparar una lista con todas las leyes internas que estarían sujetas a modificación por el ALC, y el United States Trade Representative (USTR) tuvo ciento cincuenta días para analizar el impacto del TPP en la economía estadounidense. Cuando el TPP fue sometido al Congreso de EE.UU. para su ratificación, la Cámara de Representantes tuvo sesenta días y el

mucho en negociarse. Ambos constituyeron el fin del multilateralismo, en términos concretos. Las instituciones pueden sobrevivir en una especie de *spill around*,<sup>4</sup> movimiento de dispersión al ser imposible la profundización de los acuerdos.

#### LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS EN EL SIGLO XXI

El representante de Comercio del gobierno de EE.UU. (United States Trade Representative, USTR) durante la administración de Obama, Michael Froman (2014), establece que la política comercial de EE.UU. tiene tres objetivos estratégicos: establecer y hacer cumplir las reglas del comercio, fortalecer la relación de EE.UU. con otros países e impulsar su desarrollo económico. En el primer objetivo estratégico, el TPP se considera un mecanismo para reforzar las reglas del comercio con los países miembros que representan cerca del 40 por ciento del PIB mundial; de esta forma, el acuerdo permitirá presionar por estándares laborales y de medio ambiente, así como una competencia justa entre empresas privadas *vs.* empresas públicas, eliminando los subsidios. La iniciativa transpacífica contiene una dimensión política; en palabras del entonces secretario de Estado, John Kerry, “más que oportunidades económicas es una oportunidad para fortalecer nuestro liderazgo global y potenciar nuestros intereses de seguridad nacional en una región crucial. El TPP promoverá la estabilidad en una región dinámica del mundo por la profundización de nuestras relaciones en el exterior y el apoyo a un orden global que refleje nuestros intereses y valores” (Kerry, 2015).

La TTIP, bajo esta concepción, no sólo ayudará al desarrollo económico de la UE y de EE.UU., sino que también apoya los esfuerzos de la reforma energética europea que contribuirá a una seguridad energética. El último objetivo estratégico corresponde al interés estadounidense de incrementar su comercio con países en desarrollo y emergentes para expandir sus importaciones y, al mismo tiempo, prevenir conflictos a nivel internacional (Froman, 2014).

---

Senado treinta, respectivamente, para su aprobación o rechazo y, como sugieren Francis y Hudson (2015), fue precisamente en el Congreso de EE.UU. donde Obama libró la mayor batalla para lograr los votos necesarios de los congresistas para que el TPP fuera ratificado.

<sup>4</sup> Este concepto lo desarrolló Earn Hass en sus estudios neofuncionalistas de la integración económica regional y sugiere que ante la imposibilidad de avanzar en la integración por la profundización, se aceptan acuerdos menores, en temas colaterales; véase Hass (2004).

Las negociaciones del TPP comenzaron en el 2010, a partir de la *cláusula evolutiva* del que forma parte el acuerdo original P4 o Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (Trans-Pacific Strategic Economic Partnership) conformada por Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, suscrito en 2005 y en vigor desde 2006.

Uno de los objetivos de dicho Acuerdo fue la creación de un modelo que tuviera la capacidad de poder atraer a nuevos miembros del Asia-Pacífico (Schott, Kotschwar y Muir, 2013: 5). Siendo uno de los requisitos para incorporarse en la negociación que el país sea Miembro de Pleno Derecho del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC). El objetivo fue en la dirección deseada, ya que en septiembre del 2008, cuatro países más de la región mostraron interés en unirse al P4; Australia, Estados Unidos, Perú y Vietnam. Sin embargo, el avance de las negociaciones no prosperó de la forma deseada a partir de la crisis financiera internacional de 2008.

La incorporación de los nuevos miembros al P4 tuvo que esperar mejores condiciones en la economía internacional para iniciar negociaciones en marzo de 2010. En ese mismo año, el TPP atrajo rápidamente nuevos interesados en incorporarse a las negociaciones: Malasia se unió en octubre de 2010, seguido de Vietnam, cuya incorporación fue en diciembre de ese mismo año. México y Canadá hicieron lo propio en octubre de 2012<sup>5</sup> y finalmente Japón se incorporó en 2013. Ni China ni India mostraron interés en sumarse a las negociaciones, al igual que Colombia.

La entrada de Canadá, México y Japón a la negociación del TPP cambió dramáticamente las perspectivas y el impacto potencial del acuerdo para EE.UU. (Mercurio, 2014) y con ello, su interés en cerrar la negociación del TPP antes de las siguientes elecciones presidenciales y obtener la Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority, TPA),<sup>6</sup> previamente

<sup>5</sup> México y Canadá comparten un ALC con EE.UU. desde 1994. La decisión de ambos países de unirse a las negociaciones del TPP con el apoyo total de EE.UU. ofrece la oportunidad de avanzar en temas prioritarios del comercio internacional, y de modernizar y actualizar las reglas del TLCAN. El Consejo de Relaciones Internacionales de EE.UU., en su Reporte No. 71 (2014) sugiere que el TPP “proporciona una importante oportunidad para construir ganancias en el TLCAN, a partir de la negociación de intereses comunes de la comunidad de América del Norte, eliminando las limitaciones del TLCAN negociadas bajo las reglas del siglo XX” (Council of Foreign Relations, CFR, 2014: 41).

<sup>6</sup> El TPA es la autoridad que el Congreso de EE.UU. otorga al Ejecutivo para negociar reducciones arancelarias y otros temas sobre comercio (Hudson, 2007). Se proporcionó por primera ocasión en el primer mandato de George W. Bush para negociar tanto la Ronda Doha, como los acuer-

denominado como *fast track* o vía rápida.<sup>7</sup> El TPP ha generado controversia porque se discutieron aquellos temas comerciales que no han avanzado en el marco de la OMC (Palit, 2013). Así, se negociaron temas de OMC-Plus y OMC-Extra en el marco de la política de liberalización competitiva (y asimétrica) (Yunling y Minghui, 2013: 11). No sólo se integran los compromisos adoptados en la OMC emanados de la Ronda Uruguay, OMC-Plus (OMC, 2011), sino que también se incorporan nuevos temas que aún no son tratados dentro de la OMC, OMC-Extra.

Entonces, se puede sugerir que la importancia política del TPP radica en establecer las normas que regirán las futuras estructuras productiva y de comercio internacional del siglo XXI con aquellos nuevos socios y aliados que busquen incorporarse al acuerdo. La misma importancia adquiere el TTIP, ya que no sólo se negociará la apertura de mercado, misma que debe ser consistente y compatible con el TPP, sino que en el Acuerdo Transatlántico se están tratando las reglas de la estructura financiera y de inversión del siglo XXI.

La TTIP es un acuerdo comercial y de inversión entre EE.UU. y la UE. La USTR lo describe como “un acuerdo de vanguardia destinado a proporcionar mayor compatibilidad y transparencia en el comercio y la regulación en la inversión, mantener altos estándares en salud, seguridad y protección del medio ambiente, [...] La TTIP es una extraordinaria oportunidad para fortalecer el vínculo con nuestros socios estratégicos y económicos vitales” (USTR, 2015). Hasta la fecha de escribir este artículo, se habían realizado once rondas de negociaciones, las cuales comenzaron en marzo de 2013 y se esperaba tener un borrador final en el 2016.<sup>8</sup>

---

dos bilaterales y regionales de libre comercio bajo el procedimiento de vía rápida. La aprobación del TPA, en diciembre del 2001 por ambas Cámaras, fue por márgenes muy estrechos, 215 contra 214. La vigencia del TPA fue hasta el 2005 con una extensión de dos años. La segunda ocasión se le otorgó al presidente Obama en 2015 para negociar acuerdos de libre comercio antes del 1 de julio del 2018, entre los que se contempla el TPP y el TTIP (véase H.R. 1890/S. 995 Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015).

<sup>7</sup> La vía rápida o *fast track* es un procedimiento por el cual el Poder Legislativo cede facultades al Ejecutivo de forma temporal y voluntaria para agilizar una determinada negociación comercial a nivel internacional que es considerada de interés para Estados Unidos (Destler, 2005).

<sup>8</sup> Durante 2013, se realizaron las primeras tres rondas de negociación: julio en Washington, noviembre en Bruselas y diciembre en Washington. En 2014 tuvieron lugar cuatro rondas de negociación; marzo en Bruselas, mayo en Arlington, Bruselas en julio y Maryland entre septiembre y octubre. En 2015 se realizaron cuatro negociaciones: febrero en Bruselas, abril en Nueva York, julio en Bruselas y octubre en Miami.

El TTP y la TTIP forman parte de la Agenda de Política Comercial presentada al Congreso en marzo del 2010 donde se establecen los lineamientos e intereses comerciales de EE.UU. (CFR, 2014). Dentro de dicha estrategia, también se encuentra la Iniciativa Nacional de Exportación (2010 National Export Initiative), la cual es un paquete de medidas de financiación de promoción al comercio y la exportación, en el que se propone incrementar las exportaciones estadounidenses en un periodo de cinco años. Fue durante el segundo periodo presidencial de Barack Obama que se cabildó fuertemente con el Congreso para obtener el TPA.<sup>9</sup> Después de varias negociaciones, idas y venidas, el Senado votó con sesenta votos a favor y treinta y ocho en contra la aprobación del TPA el 24 de junio de 2015. Una semana antes, la Cámara de Representantes aprobó la ley con 218 votos a favor y 208 en contra (Kerry, 2015). El TPA también se extendió a las negociaciones del TTIP.

El argumento expuesto reforzó la concepción sobre la política comercial como un instrumento de la política exterior de EE.UU., que se mantuvo y reforzó durante el segundo periodo de la presidencia de Obama. Los objetivos estratégicos delineados por Froman (2014) son consistentes con los esbozados en la *Trade Act* de 2002, durante el gobierno de George W. Bush, año de lucha abierta contra el terrorismo internacional tras los atentados de 11 de septiembre del 2001, en el cual se concibe a las relaciones comerciales “estables” como un promotor de la seguridad y la prosperidad. Los ALC “[...] sirven a los mismos propósitos que los pactos de seguridad durante la guerra fría [...], una serie de obligaciones y derechos mutuos” (H.R. 3009), que se busca mantener y actualizar con los intereses y valores de EE.UU. y la UE antes de que ciertos países emergentes adquieran la fortaleza para intervenir en el diseño.

¿SON LOS INTERESES ECONÓMICOS  
LOS BENEFICIOS REALMENTE ESPERADOS?

Diversos intereses de política exterior, más geopolíticos que económicos, están detrás de ambas iniciativas. Las economías de EE.UU. y la UE son muy

<sup>9</sup> Sin el TPA, el presidente puede negociar la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, pero difícilmente obtendrá la credibilidad de los socios potenciales, por lo que se reducen las probabilidades de materializar acuerdos, ya sean preferenciales o en las negociaciones en el marco de la Ronda Doha (Eichengreen e Irwin, 2008).

abiertas al comercio mundial, con intenso intercambio bilateral, regional y extrarregional; por lo tanto, el efecto en crecimiento del PIB, atribuible a la liberalización comercial y de inversiones, sería para EE.UU. del orden del 0.1 por ciento durante el periodo del 2015 al 2025. Un resultado similar puede esperarse para la UE y EE.UU. con el TTIP. Otros cálculos asumen un crecimiento del PIB del 2.4 por ciento en quince años. La US International Trade Commission (USITC) sugiere que las ganancias en bienestar para EE.UU. de eliminar las tarifas a las importaciones y las exportaciones serán de 6.2 mil millones, que representan el 0.05 por ciento del PIB, toda vez que en promedio las tarifas son, desde 2011, de un 1.3 por ciento (USITC, 2013). En estas condiciones, pocos serán los beneficios en las economías pequeñas y las grandes. Puede ser que las ganancias se reflejen en algunas empresas, inclusive algunas regiones o ciudades, pero no en las economías en su conjunto.

Los beneficios se distribuirán asimétricamente entre las partes negociadoras, aunque autores como Petri, Plummer y Zhai (2011) consideran que las pequeñas se beneficiarían más, conclusión que rechazan otros como Rodrik (2015). Quizás con ambos acuerdos sólo se obtenga un crecimiento, en el largo plazo, del 1.3 por ciento del ingreso per cápita estadounidense y un 5 por ciento en los 28 miembros de la UE. Se espera la reducción del comercio de EE.UU. y la UE que mantienen con sus socios comerciales como Canadá, Australia, Japón, México y Chile.

Sería de suponer que para México el TTIP podría inducir efectos de creación y desviación de comercio, reorientando los flujos desde y hacia países europeos o a países que tienen convenios preferenciales con Europa y que compiten con las exportaciones mexicanas, tanto en bienes agrícolas como manufactureros; por ejemplo, los países de Europa Oriental, los del Acuerdo de Lomé, los de los acuerdos con el Norte de África y los de la Commonwealth. Dependiendo de las rebajas arancelarias que EE.UU. otorgue a Europa y viceversa, se pueden reducir las ventajas que México goza en el mercado estadounidense. Hay que tener en claro que en el TLCAN no hay arancel externo común pactado, de suerte que EE.UU. manejará autónomamente las desgravaciones en el TTIP. No es claro, por lo tanto, saber el tipo de efectos derivables de esta iniciativa. Si bien México tiene un ALC con la UE, vigente desde el 2000, es necesario tener en cuenta que este acuerdo no vincula a Estados Unidos, y que expresa la estrategia política mexicana de diversificación de mercados. Cómo se alteren los elementos de este acuerdo con el

TTIP dependerá del alcance de las negociaciones bilaterales EE.UU.-UE. Pese al incremento del intercambio comercial entre México y la UE, no se ha logrado revertir la importancia del mercado de EE.UU. como mercado de destino de las exportaciones mexicanas; no obstante, el peso de Europa en las importaciones del país ha aumentado. México comprende que no puede quedarse al margen de sus socios de América del Norte,<sup>10</sup> por lo que la Secretaría de Economía anunció que en enero del 2016 inicia la renegociación del Acuerdo con la UE para actualizar el TLCUEM a las exigencias de las nuevas reglas de comercio internacional y, a la par, no quedar excluido y perder competitividad en el mercado por las negociaciones recientes tanto de EE.UU. como de Canadá con la UE (CFR, 2014: 41; George, Petersen y Schoof, 2014).

En los informes oficiales, tanto en el USTR como en los del CRS, se subraya la importancia de la presencia de EE.UU. en una región que avanza aceleradamente en la firma de acuerdos y pactos económicos y políticos diversos, para influir y moldear ese proceso de acuerdo con los principios e intereses de EE.UU. (The White House, 2015b; USTR 2015). Para 2025 se espera que las ganancias en bienestar para EE.UU. sean algo superiores a los costos por el ajuste en términos de reubicación de factores (Petri, Plummer y Zhai, 2011). En total, las ganancias en crecimiento del producto para la región acumularán 104 mil millones entre 2015 y 2025, es decir, 1.5 mil millones al año, a distribuir muy desigualmente entre los países participantes, de los cuales Japón y Estados Unidos absorberán el 55 por ciento. Estados Unidos tendría 13 mil millones en diez años y México, 1.7. Nada extraordinario.

Para China ambos acuerdos implicarían la reducción del intercambio comercial, afectando su economía; se perderían alrededor de 16 mil millones de dólares, que deberían sumarse a las pérdidas que absorbería del TTIP (Deardorff, 2014); aunque hay estudios que concluyen lo contrario, como el de Palit (2013) y el de Li y Whalley (2014).

Es razonable cuestionarse si lo que se busca con ambos acuerdos es impactar negativamente el motor de la economía mundial de los últimos años y lo que esto implicaría para EE.UU., para la UE y para los demás socios del

<sup>10</sup> En las negociaciones de la TTIP, ni México ni Canadá se habían sumado, pero cada uno de los socios realizó esfuerzos para reducir los potenciales efectos de desviación del comercio. En 2013 Canadá completó la negociación del ALC con la UE por lo que, siguiendo con el argumento del CFR (2014), dicho acuerdo está actualizado con las reglas del siglo XXI, evitando, en el margen de lo posible, la desviación del comercio a partir de la incorporación de nuevos acuerdos.

TPP. Por ejemplo, las exportaciones chinas a EE.UU. han tenido dos efectos importantes: por una parte, han reducido las presiones inflacionarias y, por la otra, han mantenido la capacidad de compra de los salarios en condiciones de gran descenso de la participación de las remuneraciones del trabajo, del ingreso y la reconcentración de su distribución en el 0.1 por ciento de la población (Krugman, 2008). Si la desaceleración de la economía china es un efecto, buscado o no, parecería reforzar la percepción de que antes que acelerar el comercio y el crecimiento de la economía de los países miembros del TPP y el TTIP se busque aislar o contener a China y a sus vecinos.

Por otra parte, se refuerza lo propuesto por Bhagwati (1995, 2008) de dividir el sistema comercial en núcleo y radio y al margen de la OMC, como respuesta a la imposibilidad de completar la Ronda Doha y de encontrar consenso en las negociaciones sobre cambio climático, armas pequeñas y otros. Autores como Alden (2015) y Bhagwati (2008) sugieren que éstas no significan la renuncia a la OMC sino “una posición realista para que las cosas se hagan”. Bajo esta concepción, el TPP constituye el mejor plan B posible, puesto que el plan A, negociar en el ámbito multilateral, se ha hecho imposible por las diferencias entre EE.UU. y la UE frente a los países emergentes como China, India y Brasil (Alden, 2015).

Resulta necesario tener en cuenta cuál será la reacción de China al TPP y TTIP, toda vez que existen dos percepciones sobre ambos acuerdos en la academia y los círculos de poder en China. La primera, como un mecanismo para “contener” el crecimiento económico de China, “el interés primordial de EE.UU. [...] es geopolítico, no económico. Contener el crecimiento de China en el Este asiático, reduciendo la dependencia de los países de la región del comercio con China” (Jin, 2012: 2). La segunda, sugiere que la “forma correcta de pensar la estrategia de EE.UU. no es ‘contener’ sino ‘obligar’ a China a cumplir con las reglas de comercio internacional” (Jin, 2012: 4). De todas maneras, si China considera que es una acción, ya sea para aislarla o para obligarla a cumplir con las nuevas reglas del comercio y la inversión internacional, entonces aislada y resentida puede optar por no obedecer ni las normas actuales ni las futuras.

## ¿Quiénes son los beneficiarios de las iniciativas transatlánticas?

El liderazgo en el TPP y TTIP lo tiene EE.UU., país que además posee la fuerza económica y política para, en alianza con Europa, imponer sus principios, objetivos y cosechar los mayores beneficios, resultantes de diseñar la construcción del nuevo orden económico mundial. Entre estos socios pueden surgir conflictos en aspectos particulares, pero el fin último es común en ambos.

Las dos iniciativas tienen un mismo objetivo geopolítico: enlazar a las potencias del Atlántico Norte en acuerdos de cooperación en varias áreas de interés. Se vincula también con la actualización de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) y su adaptación a los nuevos desafíos de la posguerra fría y del surgimiento de los nuevos centros de poder, para lo cual consideran indispensable fortalecer la cooperación entre EE.UU., la UE y la OTAN, creando estas uniones, en palabras de Hamilton y Burwell (2010), una “alianza una troyka”,<sup>11</sup> para diseñar el orden de la posguerra fría a semejanza de las estructuras de Bretton Woods que cimentaron la hegemonía de EE.UU. La gran alianza Europa-EE.UU., implícita en el TPP y TTIP, apunta a complementar las reformas al Pacto de Cooperación del Atlántico Norte, para reasegurar la vigencia de sus valores políticos, económicos y sociales en las actuales condiciones del mundo. Se trata de “preservar el *acquis atlantique*, o el legado de principios, normas, reglas y procedimientos que juntos (EE.UU. y UE), hemos acumulado”<sup>12</sup> (Hamilton *et al.*, 2010: 3). Esta alianza es necesaria por el ascenso a la escena internacional de nuevos países portadores de perspectivas diferentes y de objetivos que pueden contradecir los de los países desarrollados que han trastocado el eje del poder económico (Hamilton *et al.*, 2010: 7).

Autores como Eliasson (2015), Donnan (2014), Hamilton (2014), Ferguson y Vaughn (2011) siguen que el TTIP es una negociación de EE.UU. y la UE para escribir las reglas globales comerciales y de inversión antes de que China esté en condiciones de hacer valer sus intereses. La estrategia de construcción del nuevo orden mundial se compone de diez iniciativas que van desde: primero, el compromiso de adoptar un plan para crear un espacio común de justicia, libertad y seguridad; segundo, crear un mercado transatlántico

<sup>11</sup> Es el término usado en Hamilton y Burwell (2010).

<sup>12</sup> Traducción de las autoras.

libre de barreras, y una vez que se adopten los compromisos sobre ese mercado, invitar a otros países a unirse; tercero, perfeccionar la gobernanza mundial, consistente en coordinar las acciones del G2 con las del G20 y unir fuerzas para reformar el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI); cuarto, promover la seguridad energética y las tecnologías verdes. Las demás iniciativas se refieren a la seguridad, la proliferación de armas nucleares y la ayuda a los países en desarrollo (Hamilton y Burwell, 2010: capítulos 2 a 5). Todas ellas son negociaciones que van más allá de la liberalización comercial de bienes y servicios vinculados con la OMC-Plus y la OMC-Extra. También se reitera la importancia, en la política comercial, de los temas vinculados con la seguridad de los socios comerciales, tal como se ha desarrollado líneas arriba con la *Trade Act* del 2002 y los objetivos estratégicos propuestos en la política comercial de la administración de Obama.

El *EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth*, liderado por el representante de Comercio del gobierno estadounidense y el comisionado de la UE para Comercio, ha estudiado y valorado el proyecto transatlántico en varias ocasiones. En su reporte final (European Commission, 2013), se establecen los principios y los pasos para instrumentar las estrategias arriba señaladas para la creación del mercado libre transatlántico y las bases de la gobernanza global. Esta estrategia de gobernanza global insiste en la necesidad de unir a la Iniciativa Transpacífica y así quedarían incorporados Corea y Japón, pero no se menciona nada sobre la conveniencia de incluir a China en las negociaciones.

Los documentos oficiales detallados para la Iniciativa Transpacífica fueron elaborados para los miembros del Congreso estadounidense por el Congressional Research Service (CRS), los cuales analizan los beneficios para la economía, las empresas y los trabajadores de Estados Unidos (Fergusson y Vaughn, 2011); los análisis comparativos sobre el comercio y la economía (Williams, 2013); los análisis por sectores, por ejemplo: el textil (Platzer, 2014) y la negociación de los capítulos del TPP que son de relevancia para el Congreso (Fergusson, McMinimy y Williams, 2015), entre otros.

El texto del CRS, elaborado por Ferguson y Vaughn (2011), diseña la estrategia implícita del proyecto, los beneficios para EE.UU. y los conflictos sobre puntos estratégicos. Del documento emana que la decisión de EE.UU. de sumarse a este proyecto es terciar en la dinámica regional, no quedar excluido de este escenario y tener voz y voto en los arreglos regionales, en los

cuales es creciente la participación e influencia de China. La región tiene ya treinta y nueve convenios de cooperación y de libre comercio, que crean una tupida red de compromisos y generan una institucionalidad propia. Del informe de Ferguson y Vaughn (2011) también se evidencia que el TTIP complementa el TPP en la conformación de un bloque regional que definiría las relaciones económicas y políticas globales de acuerdo con los principios estadounidenses. En este trabajo se destaca también que las prioridades estadounidenses son negociar un acelerado proceso de desgravación en “todo el comercio de bienes y servicios” (Ferguson y Vaughn, 2011: 7); dirimir nuevas reglas, más estrictas que las contenidas en ALC anteriores, sobre propiedad intelectual y sobre compras estatales; establecer reglas de origen complejas y garantizar la libertad de movimiento de capitales con plenas garantías a las inversiones estadounidenses. Esto significa que el TPP tiene el potencial de armonizar todos los acuerdos comerciales de EE.UU., atraer a otros participantes y establecer las reglas de los nuevos temas del comercio internacional (Ferguson, McMinimy y Williams, 2015). Con el ingreso de Japón se garantiza la consecución de dos objetivos aparentemente contradictorios (Pilling, 2013): “disciplinar a China, el gorrón que, aun miembro de la OMC, contraviene todas sus reglas: manipula su moneda, no respeta los derechos de autor, no aplica políticas mercantilistas aceptables tales como las que siguieron EE.UU., el Reino Unido, Japón o Corea durante décadas si no siglos” (Pilling, 2013).

Estos documentos oficiales avalan las hipótesis de la teoría liberal de las relaciones internacionales que considera la política comercial de los países como parte integral de sus instrumentos de política exterior. Con la política comercial se crean alianzas, se forjan nexos y se consolidan vínculos en procura de sus objetivos políticos más que económicos, los cuales, como hemos mencionado, son menores. El poder y las relaciones económicas y comerciales asimétricas son el medio para el fin: la preservación del orden político liberal occidental amenazado por el avance de las economías asiáticas (Stephens, 2013). En efecto, forzar a China a respetar los principios de libre comercio y forjar una gran alianza entre las potencias occidentales para preservar el orden establecido después de la segunda guerra mundial o lo que queda de éste, aparece entre las motivaciones más comentadas de las dos estrategias (Stephens, 2013); este objetivo, entre otros, fue uno de los fines de la Comunidad Económica Europea para contrarrestar la influencia de la Unión Soviética en Europa Occidental al concluir la segunda guerra mundial.

Años más tarde, ese fin seguía vigente, como lo declarara Margaret Thatcher, para quien la UE era útil para los fines políticos de la guerra fría y para preservar la influencia política del Reino Unido en el mundo, pero siempre y cuando se pudiera impedir que la UE fuera la puerta trasera de entrada del socialismo a Europa.

Hoy el TPP y el TTIP buscan el mismo fin político (Stephens, 2013). En efecto, el TPP puede considerarse como una estrategia geopolítica por parte de EE.UU. para ubicarse como actor relevante en el mercado asiático, compitiendo con China directamente. El acercamiento de algunos países de Asia-Pacífico a EE.UU. tiene como propósito político contrarrestar la injerencia de China, así como también puede interpretarse como un contrapeso a la creciente influencia China en los países de América Latina y África, reduciendo la brecha de dependencia al mercado norteamericano (Hsiang, 2014: 5).

En el mundo, hoy organizado por las reglas neoliberales, los Estados son cada vez más interdependientes económica y comercialmente. No obstante, son los responsables de la toma de decisiones en política económica nacional e internacional (Gilpin, 2001: 4). Los Estados dictan su relación con otros Estados, a partir de los cálculos e intereses económicos y políticos propios y tomando las acciones necesarias para lograrlos. Una de estas acciones son los acuerdos de libre comercio: las negociaciones y firma y los cambios institucionales para garantizar su implementación. Los acuerdos comerciales expresan la voluntad política de los Estados para lograr objetivos económicos y políticos, individuales y colectivos, reforzar autonomía y promover internacionalmente sus intereses nacionales tanto políticos como económicos (Gilpin, 2001: 11). La política comercial es utilizada como un instrumento que puede influir en el balance de poder entre los Estados y en el proceso de los cambios políticos y económicos internacionales (Gilpin, 2001:11).

El interés político de los dos mega acuerdos regionales, el TPP y el TTIP, en la administración del presidente Obama tuvieron que ver con una dimensión geopolítica. Como sugiere el editor del periódico *Financial Times* de la sección de Asia, David Pilling, “el TPP tiene el potencial de alinear a los aliados asiáticos a los [intereses] de EE.UU.” (2013). En efecto, de acuerdo con McBride (2015), la administración de Obama argumentó en reiteradas ocasiones que el TPP y TTIP eran fundamentales para avanzar en el liderazgo global de EE.UU. y asegurar un mercado internacional basado en los valores de apertura comercial y transparencia.

Los defensores del TPP argumentaban que el acuerdo elevaría los estándares para muchos de los socios comerciales de China, como es el caso de Malasia y Vietnam, poniendo presión sobre China para adherirse más estrechamente a los estándares internacionales de comercio. En el caso de ambos proyectos comerciales, el objetivo es “aprovechar” el ahora, esto es, escribir las reglas globales comerciales antes de que China esté en condiciones de hacerlo (Donnan, 2014).

## Conclusiones

Como se desarrolló a lo largo del capítulo, el objetivo de este trabajo fue presentar una interpretación del TPP y el TTIP como dos ALC que afectarán el desarrollo económico y político en el mundo a partir de la negociación de las normas que regirán el comercio y la inversión internacional en el presente siglo, en vista del surgimiento en la escena política y económica mundial de países cuya fortaleza económica da derecho a exigir mayor peso en la toma de decisiones multilaterales, mismos que no necesariamente comparten los valores y los principios occidentales.

Detrás del TPP y TTIP están presentes los intereses geopolíticos de EE.UU., los cuales, en alianza y comunidad de intereses con la UE, buscan establecer las nuevas normas que servirán de estructura al andamiaje del orden de la posguerra fría. Los alienta a establecer como fundamentos de ese orden sus principios y prioridades y salvaguardar el *acquis atlantique*, las normas, reglas y procedimientos que acumularon desde la segunda guerra mundial.

Los esquemas de negociación económica buscan plena liberalización de todo el intercambio de bienes y servicios en zonas de libre comercio que se adicionan con reglas sobre propiedad intelectual, inversión extranjera, compras estatales, patentes sanitarias, política energética y ambiental, entre otros. Las ganancias en expansión del comercio no son muchas porque los países involucrados en ambos ALC son economías muy abiertas e integradas. Tampoco son relevantes los beneficios en términos de crecimiento y bienestar, los cuales se distribuirán muy desigualmente, favoreciendo en mayor grado a los países con mayor grado de desarrollo y avance tecnológico, en virtud de las normas sobre patentes, propiedad intelectual e inversiones externas que se han negociado. Se ha sugerido insistentemente que el libre

comercio puede incrementar la brecha tecnológica antes que reducirla (Helpman, 2004). Por último, falta esperar cuál será la lectura política de China del TPP y el TTIP, si ambos acuerdos se firman y ratifican por todos sus socios comerciales, y cuál será su estrategia de política comercial en un mundo en el que las reglas internacionales se negocian en acuerdos comerciales preferenciales y fuera del ámbito multilateral.

## Fuentes

ALDEN, EDWARD

2015 “The Trans-Pacific Pact Is the Best Way to Move Global Trade Forward”, *The New York Times*, en <<http://www.nytimes.com/roomfordebate/2015/10/06/the-future-of-trans-pacific-trade/the-trans-pacific-pact-is-the-best-way-to-move-global-trade-forward>>, consultada en octubre de 2015.

BHAGWATI, JAGDISH

2008 *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. Estados Unidos: Oxford University Press.

1995 “U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas,” en *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*. Washington, D.C. American Enterprise Institute for Public Policy Research.

BERGSTEN, F. C.

1996 “Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century”, *IIE Working Paper*, en <<http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171.htm>>.

CHUNDING LI Y JOHN WHALLEY

2014 “China and the Transpacific Partnership: A numerical Simulation Assessment of the Effects Involved”, *The World Economy*, núm. 37, vol. 2, pp. 169-192.

COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS (CFR)

2014 Reporte no. 71.

DEARDORFF, ALAN V.

2014 “Local Comparative Advantage: Trade Costs and the Pattern of Trade”, *International Journal of Economic Theory*, no. 10: 9-35.

DESTLER, I.M.

2005 *American Trade Politics*. Estados Unidos: Institute for International Economics.

DONNAN, SHAWN

2014 “Ukraine Presents Europe with Conundrum over Russia”, *Financial Times*, en <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/45794c5a-aab5-11e3-9fd6-00144feab7de.html?siteedition=intl#axzz2vwCPMRWT>>, consultada en marzo de 2014.

EICHENGREEN, BARRY y DOUGLAS A. IRWIN

2008 “International Economic Policy: Was There a Bush Doctrine?”, Working Paper 13831, en <<http://www.nber.org/papers/w13831>>.

ELIASSON, LEIR JOHAN

2015 “Analysis of the Situation After the Conclusion of the Negotiations for a TPP Agreement”, *Jean-Monnet-Saar / Europarecht online*, en <<http://jean-monnet-saar.eu/?p=947>>, consultada en octubre de 2015.

EUROPEAN COMMISSION

2013 *High Level Working Group on Jobs and Growth. Final Report*, 11 de febrero, en <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf)>.

FERGUSON, IAN F. y BRUCE VAUGHN

2011 *The Trans-Pacific Partnership Agreement*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, R40502.

FERGUSON, IAN F., MARK A. MCMINIMY y BROCK R. WILLIAMS

2015 *The Trans-Pacific Partnership (TPP) Negotiations and Issues for Congress*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, R42694.

FRANCIS, DAVID y JOHN HUDSON

2015 “The Real Battle over Obama’s Pacific Trade Deal is About to Begin”, *Foreign Policy*, en <<http://foreignpolicy.com/2015/10/05/the-real-fight-over-obamas-pacific-trade-deal-is-about-to-begin/>>, consultada en octubre de 2015.

FROMAN, MICHAEL B.

2014 “The Strategic Logic of Trade. New Rules of the Road for the Global Market”, *Foreign Affairs*, noviembre-diciembre, en <[www.foreignaffairs.com/print/139358](http://www.foreignaffairs.com/print/139358)>, consultada en marzo de 2015.

GEORGE, SAMUEL, THIEB PETERSEN y ULRICH SCHOOF

2014 “The Effect of a Transatlantic Free Trade Agreement on Latin America”, *Global Economic Dynamics Focus*, Washington, D.C., en <<http://ged-project.de/2014/06/28/effect-transatlantic-free-trade-agreement-latin-america/>>.

GILPIN, ROBERT

2001 *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

HAMILTON, DANIEL

2014 “TTIP’s Geostrategic Implications”, en *The Geopolitics of TTIP. Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.

HAMILTON, DANIEL y FRANCES BURWELL

2010 *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership*. Washington, D.C.: Center for Transatlantic Relations.

HASS, E.B.

2004 “Introduction: Institutionalism or Constructivism?”, en *The Uniting of Europe: Politics, Social and Economic Forces, 1950-1957*, 3ª ed., Notre Dame: University of Notre Dame Press.

HELPMAN, ELHANAN

2004 *The Mystery of Economic Growth*. Massachusetts: Harvard University Press.

HSIANG, ANTONIO C.

2014 “TPP as Grand Strategy: Latin American Perspectives”, ponencia presentada en Flacso-ISA Joint International Conference, 23-25 de julio, Buenos Aires.

HUDSON, LEE

2007 *Fast-Track Trade Promotion Authority and Its Impact on US Trade Policy*. Washington, D.C.: Council of Foreign Relations, en <<http://www.cfr.org/trade/fast-tracktrade-promotion-authority-its-impact-us-trade-policy/p136633>>, consultada el 25 de junio de 2015.

JIN YUAN, WEN

2012 “The Trans-Pacific Partnership and China’s Corresponding Strategies”, *A Freeman Briefing Report*, Washington D.C.: Center for Strategic and International Studies-Freeman Chair in China Studies, en <[www.csis.org/files/publication/120620\\_Freeman\\_Brief.pdf](http://www.csis.org/files/publication/120620_Freeman_Brief.pdf)>.

KERRY, JOHN

2015 “Passage of Trade Promotion Authority”, Secretary of State, US Department of State, Press Statement, 25 de junio, en <<http://www.state.gov/secretary/remarks/2015/06/244361.html>>.

KRUGMAN, PAUL

2008 “Trade and Wages Reconsidered”, Washington D.C.: Brookings Institution, en <[http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/spring-2008/2008a\\_bpea\\_krugman.pdf](http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/spring-2008/2008a_bpea_krugman.pdf)>.

LI, C. y J. WHOLLEY

2014 “China and the Trans-Pacific Partnership. A Numerical Simulation Assesment of the Effects Involved”, *the World Economy* 37: 169-192. DOI: 10.1111/twec.12123

MCBRIDE, JAMES

2015 “The Future of US Trade Policy”, *CFR Backgrounders*, Nueva York: Council of Foreign Relations, en <<http://www.cfr.org/trade/future-us-trade-policy/p36422>>.

MERCURIO, BRYAN

2014 “The Trans-Pacific Partnership: Suddenly a ‘Game Changer’”, *The World Economy* 37, no. 11 (noviembre): 1558-1574.

2013 *Engagement with the Trans-Pacific Partnership to Increase Exports, Support Jobs*, en <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/february/engagement-trans-pacific-partnership-increase-export>>, consultada en agosto de 2013.

NIH (INSTITUTO NACIONAL DE TRASTORNOS NEUROLÓGICOS  
y ACCIDENTES CARDIOVASCULARES)

s.f. En <[http://espanol.ninds.nih.gov/trastornos/enfermedades\\_de\\_la\\_neurona\\_motora.htm#1](http://espanol.ninds.nih.gov/trastornos/enfermedades_de_la_neurona_motora.htm#1)>.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

2011 *Entendiendo a la OMC*, 5ª ed. Ginebra: OMC.

PALIT, AMITENDU

2013 “TPP and Intellectual Property: Growing Concerns”, *Foreign Trade Review* 48, no. 1: 153–159.

PETRAEUS, D.H., R.B. ZOELICK y S.K. O'NEAL

2014 “North America. Time for a New Focus”, *Independent Task Force Report*, no. 71. Nueva York: Council on Foreign Relations.

PETRI, PETER. A., MICHAEL G. PLUMMER y FAN ZHAI

2011 “The Transpacific Initiative and Asia-Pacific Integration. A Quantitative Assessment”, *Working Papers*, Economic Series no. 109 (24 de octubre). Honolulu: East-West Center.

PILLING, DAVID

2013 “The Unstated Aim of the TPP Is a Deal to Bar the Second-Largest Economy. It Won't Be Easy to Build an ‘Anyone But China’ Club”,

*Financial Times* (12 de julio), en <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/08cf74f6-c216-11e2-8992-00144feab7de.html#axzz2TvQ65Chl>>.

PLATZER, MICHAELA

2014 *US Textile Manufacturing and the Trans-Pacific Partnership Negotiations*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, R42772.

PUYANA, ALICIA

2013 “Algunas consideraciones sobre las iniciativas de cooperación transatlántica y transpacífica: ¿el principio del fin del multilateralismo?”, en *El Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP): Una visión crítica*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas-UNAM, 415-441.

PUYANA, ALICIA y MARIANA APARICIO

2013 “¿Hacia un nuevo orden mundial? Las negociaciones de los Acuerdos de Cooperación Transpacífico y Transatlántico y el margen de los países en desarrollo”, ponencia presentada en el Congreso de AMECIP (agosto), México.

RODRIK, DANIEL

2015 “The War of Trade Models”, *Dani Rodrik's Weblog. Unconventional Thoughts on Economic Development and Globalization* (4 de mayo), en <[http://rodrik.typepad.com/dani\\_rodriks\\_weblog/2015/05/the-war-of-trade-models.html](http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2015/05/the-war-of-trade-models.html)>.

SCHOTT, JEFFREY J., BARBARA KOTSCHWAR y JULIA MUIR

2013 *Understanding the Trans-Pacific Partnership, Policy Analysis in International Economics*, no. 99 (enero). Washington, D.C.: Peterson Institute for International Political Economy.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2015 *Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico*, en <[http://www.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/comercio\\_exterior/TPP\\_resumen\\_ejecutivo.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/TPP_resumen_ejecutivo.pdf)>, consultada en octubre de 2015.

## STEPHENS, PHILIP

- 2013 “The Real Reward of US-EU Free Trade Area Would Be Geopolitical”. *Financial Times* (14 de febrero), en <<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/de81b668-753b-11e2-b8ad-00144feabdc0.html#axzz2aeoTC8mT>>.

## THE WHITE HOUSE

- 2015a “Mensaje semanal: Escribiendo las reglas para la economía global”, *Office of the Press Secretary* (10 de octubre), en <<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/13/mensaje-semanal-escribiendo-las-reglas-para-la-econom%C3%ADa-global>>.
- 2015b “Statement by the President on the Trans-Pacific Partnership”, *Office of the Press Secretary* (5 de octubre), en <<https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/10/05/statement-president-trans-pacific-partnership>>.

## U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC)

- 2013 *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraint, Seventh Update*, en <<http://www.usitc.gov/publications/332/pub4253.pdf>>.

## US TRADE REPRESENTATIVE (USTR)

- 2015 *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, en <<https://ustr.gov/TTIP>>, consultada en octubre de 2015.

## WILLIAMS, BROCK R.

- 2013 *The Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis*. Washington, D.C.: Congressional Research Service, R42344.

## YUNLING, ZHANG Y SHEN MINGHUI

- 2013 “FTA in the Asia Pacific: a Chinese Perspective”, *Kokusai Mondai* (The Japan Institute for International Affairs), no. 622 (junio).