



Aviso Legal

Capítulo de libro

Título de la obra:

Consecuencias del comercio en la política exterior: la relación de Estados Unidos con los miembros de la Alianza del Pacífico

Autor:

Aparicio Ramírez, Mariana

Forma sugerida de citar:

Aparicio, M. (2017). Consecuencias del comercio en la política exterior: la relación de Estados Unidos con los miembros de la Alianza del Pacífico. En A. D. Salinas (Ed.), *América Latina: nuevas relaciones hemisféricas e integración*. Universidad Iberoamericana; Universidad Nacional Autónoma de México, Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe.

Publicado en el libro:

América Latina : nuevas relaciones hemisféricas e integración

ISBN: 978-607-02-9305-4

Los derechos patrimoniales del capítulo pertenecen a la Universidad Nacional Autónoma de México. Excepto donde se indique lo contrario, este capítulo en su versión digital está bajo una licencia Creative Commons Atribución-No comercial-Sin derivados 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0 Internacional). <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>



D.R. © 2021 Universidad Nacional Autónoma de México.
Ciudad Universitaria, Alcaldía Coyoacán, C. P. 04510, México, Ciudad de México.

Centro de Investigación sobre América Latina y el Caribe Piso 8
Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria, C.P. 04510, Ciudad de México. <https://cialc.unam.mx/>
Correo electrónico: betan@unam.mx

Con la licencia:



Usted es libre de:

- ✓ Compartir: copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato.

Bajo los siguientes términos:

- ✓ Atribución: usted debe dar crédito de manera adecuada, brindar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que usted o su uso tienen el apoyo de la licenciante.
- ✓ No comercial: usted no puede hacer uso del material con propósitos comerciales.
- ✓ Sin derivados: si remezcla, transforma o crea a partir del material, no podrá distribuir el material modificado.

Esto es un resumen fácilmente legible del texto legal de la licencia completa disponible en:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode.es>

En los casos que sea usada la presente obra, deben respetarse los términos especificados en esta licencia.

CONSECUENCIAS DEL COMERCIO EN LA POLÍTICA EXTERIOR. LA RELACIÓN DE ESTADOS UNIDOS CON LOS MIEMBROS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO

Mariana Aparicio Ramírez

INTRODUCCIÓN

Diversos estudios se han avocado al análisis sobre los diferentes instrumentos políticos, económicos y comerciales que utilizan los Estados Unidos en Organismos Internacionales para incentivar a sus socios y aliados a presentar posiciones cercanas a sus intereses expresados en las votaciones. Este capítulo analiza los efectos del comercio asimétrico en las votaciones de los países miembros de la Alianza del Pacífico en los temas que el Departamento de Estado de Estados Unidos, en el documento *Reporte de prácticas de votación en Naciones Unidas*, considera “importantes”, el cual, es un subconjunto de las votaciones en la Asamblea General de Naciones Unidas (UNGA por sus siglas en inglés).

La Alianza del Pacífico, conformada por Chile, Colombia, México y Perú, es una iniciativa de integración regional creada el 28 de abril de 2011.¹ Su principal objetivo es lograr convertirse en una plataforma de articulación política, integración económica y comercial, con proyección hacia el mundo, con énfasis en la región Asia-Pacífico.² Países como Costa Rica, Guatemala y Panamá han mostrado interés en incorporarse como Miembros de la Alianza, pero es necesario que reúnan los requisitos correspondientes.³

Estados Unidos se unió como Estado Observador de la Alianza del Pacífico el 18 de julio del 2013. Los Estados Unidos tiene con cada uno de los países miembros un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) vigente.

La Alianza del Pacífico es de interés para la política estadounidense como miembro observador y por los vínculos políticos y económicos

afines con los países miembros, todos comprometidos con el libre comercio y con el incremento de su relación con el Asia-Pacífico.⁴ Un elemento relevante radica en que tres de los cuatro Miembros de la Alianza –Chile, México y Perú–,⁵ formaron parte de las negociaciones del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés). Y, como sugiere Barbara Kotschwar,⁶ la Alianza del Pacífico puede jugar un punto de conexión entre los diferentes ALC (Norte-Sur) vigentes en América Latina para que, posteriormente, puedan vincularse con el TPP y la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP).⁷

Como se desarrollará con mayor detalle en el siguiente apartado, la política comercial de Estados Unidos no sólo persigue intereses económicos y comerciales, también es un instrumento de su política exterior. Para poner a prueba este planteamiento, se compara la votación de los países miembros de la Alianza del Pacífico, para mostrar las diferencias y similitudes entre los socios dependientes del mercado estadounidense y aquellos que no lo son.⁸

Se tiene la hipótesis que la dependencia comercial genera coincidencia con las posiciones de la política exterior estadounidense.⁹ Convergencia que se califica por el acercamiento de los socios comerciales con las posiciones de Estados Unidos que considera importantes para su política en el ámbito multilateral. Entonces, si los países de la Alianza del Pacífico comparten principios y objetivos económicos y políticos comunes con Estados Unidos, se espera que presenten coincidencia a la posición estadounidense en los “votos importantes” en el periodo bajo análisis y, que la variable que pueda establecer diferencias entre ellos sea dependencia comercial.

Para mostrar las diferencias y similitudes de votación de los países miembros de la Alianza del Pacífico con las posiciones de Estados Unidos en UNGA durante el periodo de 1988 al 2012, el capítulo se compone de tres apartados; en el primero se desarrolla el argumento teórico sobre dependencia comercial y afinidad en política exterior medido por la variable de proximidad, votaciones en UNGA, específicamente se analiza la pertinencia en la discusión sobre los “votos importantes”. En el segundo, se presentan las diferencias de dependencia comercial entre los países miembros de la Alianza del Pacífico y su

posición en las votaciones con Estados Unidos. En tercero, se hace referencia a la convergencia en UNGA a partir de los intereses nacionales de Estados Unidos y, por último, se plantean algunas reflexiones.

APUNTES SOBRE DEPENDENCIA COMERCIAL Y CONVERGENCIA EN LAS VOTACIONES EN NACIONES UNIDAS: EL CASO DE LOS VOTOS IMPORTANTES

Los Estados establecen relaciones con sus similares, a partir de los cálculos e intereses económicos y políticos y las acciones que son necesarias para lograr sus diversos intereses nacionales.¹⁰ Uno de los instrumentos utilizados es la política comercial,¹¹ la cual cumple con diversos propósitos; como proyecto de desarrollo económico y como instrumento de la política que influye en el balance de poder entre los Estados al crear y consolidar alianzas que pueden afectar las estructuras políticas y económicas internacionales.¹²

Los estudios que analizan la política comercial como un instrumento de política exterior para crear coincidencia de posiciones en la política internacional con otros Estados resulta pertinente para examinar la efectividad de influencia que tiene el comercio con la formación de socios y alianzas en el ámbito internacional, sobre todo, en aquellos temas de interés nacional para los Estados.¹³

Entre los instrumentos de la política comercial se encuentran los acuerdos de libre comercio (ALC).¹⁴ Desde las negociaciones y firma, hasta las leyes y reglamentos que institucionalizan los cambios derivados de éstos compromisos, que son necesarios para garantizar su implementación. En su modalidad regional o bilateral, los acuerdos comerciales son la expresión de cooperación entre Estados para perseguir tanto objetivos económicos y políticos, individuales y colectivos, reforzar autonomía, mejorar posiciones de negociación y promover intereses tanto políticos como económicos.¹⁵

Hirshman sugiere que el comercio exterior puede conducir a las relaciones de influencia y dependencia entre los países. Sostiene que la causa del aspecto político en las relaciones económicas internacionales tiene que ver con “un país que trate de sacar la mayor ventaja de su posición estratégica, respecto a su propio comercio, trata prácticamente

de crear condiciones que hagan que la interrupción del comercio sea para las naciones interesadas en éste mucho más grave que para sí mismo”.¹⁶ Esto es, incentivar la dependencia económica y comercial de su mercado a través del “efecto influencia”,¹⁷ en otros países.

El elevado grado de dependencia de una economía con respecto a un sólo mercado, o un sólo tipo de productos, puede producir dependencia en los cambios de la política comercial del país socio. Lo cual supone, en primer término, dependencia con relación a la política comercial de ese socio particular y, en segundo, de la evolución de los precios del producto predominante y, expresan la naturaleza de las presiones políticas del que son objeto los países en desarrollo por parte de los países desarrollados del cual reciben acceso a sus mercados.¹⁸

Para Estados Unidos la política comercial puede generar esquemas de cooperación en el ámbito internacional, donde es posible el uso de incentivos para perseguir el interés nacional. Si los Estados presentan menor coincidencia o mayor nivel de divergencia con las preferencias de Estados Unidos en política internacional, éste puede utilizar incentivos comerciales¹⁹ para generar coaliciones en el ámbito multilateral.²⁰

Desde finales de la década del noventa, se inicia en Estados Unidos la promoción de ALC bilaterales²¹ y regionales sin abandonar el multilateralismo²² y simultáneamente mantiene y expande programas preferenciales unilaterales. Este giro en la política comercial se expresa ampliamente en la declaración del entonces Secretario de Estado, Warren Christopher, durante la primera administración de William Clinton: “el multilateralismo es un medio, no un fin. Es una de las muchas herramientas de política exterior que está a nuestra disposición. Y está garantizada sólo cuando sirve para los propósitos centrales de la política exterior norteamericana: proteger los intereses de Estados Unidos”.²³

Política comercial de Estados Unidos como instrumento de la política

A partir de la administración de George W. Bush, la política comercial²⁴ induce a la competencia entre los países para ganar acceso al mercado estadounidense. En la negociación de dichos ALC, los nuevos socios

otorgan cada vez mayores concesiones, que de otra forma no estarían dispuestos a realizar, y así asumirían todos los costos económicos y políticos de ajuste ex ante y ex post,²⁵ que se derivan de abrir su mercado y adoptar en diversos rubros, las normas y regulaciones estadounidenses, principalmente en aspectos comerciales y de inversión,²⁶ pero también en otras áreas no estrictamente relacionadas con el comercio y vinculadas a intereses geopolíticos y de seguridad.²⁷ Se evalúa que el socio haya tomado medidas para apoyar el combate contra el terrorismo.²⁸

Entonces, para Estados Unidos, la política comercial no es sólo un instrumento importante para promover sus valores y la facilitación de negocios para las empresas estadounidenses, al incrementar la competencia y acceso preferencial a nuevos mercados, sino que es también uno de sus instrumentos de política exterior y un mecanismo para prever conflictos.²⁹ Primero, utiliza criterios económicos y políticos para seleccionar a sus potenciales socios comerciales.³⁰ Segundo, una vez que se tiene un ALC, Estados Unidos espera que sus socios coincidan y defiendan principios afines a los suyos en los temas que considera de interés nacional en la política internacional.

Como toda expectativa, esto no siempre se cumple. Es permisible que bajo ciertas circunstancias, los países socios consideren no coincidir con la posición de Estados Unidos. Desde esta perspectiva, los países pueden evaluar si el tema es o no prioritario de su interés nacional. Si es así, resulta viable no arriesgarse en aumentar el nivel de divergencia con la posición de Estados Unidos por los costos políticos, económicos o comerciales.³¹ Si no lo es, o afecta directamente el interés nacional del país en cuestión, es posible tener un margen de maniobra para poder disentir con Estados Unidos.³²

Convergencia en votos UNGA y la pertinencia de los "votos importantes"

Los conceptos de interés y preferencia son sumamente importantes para analizar la relación entre los Estados en los estudios en Relaciones Internacionales, pero difíciles operacionalizar, como es el caso que aquí se plantea. Para hacerlo, en la disciplina se utilizan las votaciones en

UNGA como manifestación de preferencia o posición política de los Estados. En efecto, diversos especialistas han usado este criterio para el análisis de temas diversos en política internacional.

La utilización de votaciones en UNGA con este propósito no es enteramente nueva. Se ha aplicado para evaluar el efecto en la distribución de la ayuda económica y militar,³³ el incremento en préstamos en el Fondo Monetario Internacional³⁴ y el Banco Mundial³⁵ o en incrementos en los tres rubros, esto es; ayuda económica y militar, préstamos en FMI y BM;³⁶ y, expresar intereses compartidos en las disputas entre Estados.³⁷

Recientemente, la votación en las Naciones Unidas se emplea como un indicador para mostrar el grado en que los Estados tienen una política exterior común ya sea como “interés” o como “preferencia”³⁸ o compra de votos.³⁹ Un ejemplo es el estudio de Flores-Macías y Kreps,⁴⁰ que a través de la ayuda económica o incremento del comercio, Estados Unidos y China están en posibilidad de inducir cambios en la política exterior de los países socios y generan afinidad de posturas en temas de política internacional. Es importante destacar que la votación de los países en UNGA no es considerado propiamente un indicador que refleje clara y directamente los intereses o las preferencias de los Estados, pero actualmente es la mejor alternativa disponible. Voeten señala que los datos de las votaciones en UNGA presentan mayores ventajas sobre otros ya que pueden utilizarse para construir indicadores de intereses entre los Estados. El autor sostiene que las alianzas no cumplen con este propósito, puesto que reflejan más una estrategia en seguridad que de preferencias.⁴¹

En Estados Unidos, el Departamento de Estado cada año identifica una serie de objetivos estratégicos que responden a las prioridades de su Seguridad Nacional y son asuntos clave para su Política Exterior a nivel internacional. Estos objetivos se encuentran sobre la base de Pilares de la Política Exterior que son delimitados en cada administración por el Secretario de Estado en el Plan Estratégico.⁴²

El documento que reporta año con año al Congreso de Estados Unidos desde 1985, las votaciones de todos los países miembros de UNGA es el

denominado *Report on Voting Practices at the United Nations General Assembly* (Reporte de Práctica de Votos de la Asamblea General de las Naciones Unidas). En el Reporte, se identifican y analizan las votaciones de todos los países miembros y si éstas son consistentes con las posiciones estadounidenses en aquellos temas que considera afectan directamente sus intereses y en los que cabildan y presiona durante el proceso de negociaciones previas, a esto se le denomina “votos importantes”.⁴³ Esto no significa que Estados Unidos coloque en la agenda de la UNGA sus intereses particulares. De hecho, los países miembros no cuentan con información previa sobre cuáles resoluciones tomará en cuenta el Departamento de Estado para analizar la similitud de las posiciones en las votaciones.

Entonces, los “votos importantes” lo constituye la dirección del voto que le interesa al gobierno estadounidense de las Resoluciones adoptadas en UNGA, mismas que se reportan anualmente en el *Reporte de Práctica de Votos*. Por ejemplo, en la 67° Sesión de la Asamblea General se votaron 303 resoluciones (votaciones generales), de las cuales ocho fueron consideradas por el Departamento de Estado como *votos importantes*,⁴⁴ lo que representa para el año 2012 el 2.64% del total de las votaciones. Véase Cuadro 1 para todas las Sesiones consideradas en este capítulo.

CUADRO 1
NÚMERO DE VOTOS GENERALES Y VOTOS IMPORTANTES
EN UNGA, 1988-2012

<i>Sesión UNGA</i>	<i>Año</i>	<i>Votos generales (total de votos)</i>	<i>Votos importantes</i>	<i>Porcentaje de votos importantes sobre el total</i>
43	1988	233	10	4.29
44	1989	244	10	4.10
49	1994	252	15	5.95
52	1997	252	13	5.16
53	1998	243	10	4.12
54	1999	283	13	4.59
55	2000	285	11	3.86
56	2001	312	12	3.85
57	2002	338	14	4.14
58	2003	318	15	4.72
59	2004	314	10	3.18
60	2005	289	11	3.81
61	2006	296	13	4.39
62	2007	278	13	4.68
63	2008	311	13	4.18
64	2009	301	12	3.98

65	2010	316	15	4.74
66	2011	297	10	3.36
67	2012	303	8	2.64

Fuente: Resoluciones adoptadas en la Sesión de la Asamblea General de las Naciones Unidas (diversos años), en: <http://www.un.org/depts/dhl/> y Departamento de Estado de EUA, *Reporte de Prácticas de Votación en Naciones Unidas* (diversos años). En: <http://www.state.gov/p/io/rls/rpt/>

En el reporte se sugiere que la información recopilada sobre el comportamiento de un país en las Naciones Unidas se considera como un elemento relevante para la relación bilateral. Sin embargo, ésta representa sólo una de las diferentes dimensiones en la toma de decisiones. En ocasiones, resulta relevante para el interés de estadounidense las “cuestiones económicas, estratégicas y políticas bilaterales”. Entonces la información recopilada en el Reporte sí influye, mas puede no determinar la relación bilateral con Estados Unidos. Como bien se señala en el documento del Departamento de Estado, la información recopilada sobre el comportamiento de un país en las Naciones Unidas se considera como un elemento relevante, pero representa sólo una de las diferentes dimensiones que se considera para la relación bilateral.⁴⁵

De acuerdo con los argumentos expuestos, en la siguiente sección se analizará si los socios comerciales miembros de la Alianza del Pacífico muestran convergencia con las posiciones de Estados Unidos en el ámbito internacional, puesto que es una de las expectativas de su política comercial y exterior. Para ello, resulta relevante, primero analizar si presentan o no dependencia comercial y si es así, cuál ha sido su afinidad con Estados Unidos durante el periodo 1988-2012.

LA ALIANZA DEL PACÍFICO Y SU RELACIÓN CON ESTADOS UNIDOS

Los países miembros de la Alianza del Pacífico comparten el tipo de inserción internacional,⁴⁶ que corresponde al modelo de integración planteado en los objetivos de la Alianza. Colombia, Chile, México y Perú comparten la visión de libre mercado; esto es, libre circulación de bienes, servicios y capitales, ello se expresa en el coeficiente externo de sus economías. Chile y México son los países más abiertos de la región de

América Latina, en el 2011 representó el 72.7 y 64.4, respectivamente, le sigue Perú con 53.5 y 38.7 de Colombia. Todos presentan un coeficiente superior al de antes de las reformas estructurales.

Como se mencionó en el apartado anterior, las razones de política económica y comercial de un ALC son la promoción de crecimiento económico, mayores tasas de inversión, creación de empleo y efectos positivos en el ingreso,⁴⁷ tal como se expresa en los objetivos de la creación de la Alianza del Pacífico.⁴⁸ Por lo que los acuerdos de integración económica, en general, son vistos como una estrategia de desarrollo económico.⁴⁹

Contrario de las expectativas generadas por la liberalización comercial y la integración regional para países en desarrollo, en especial para América Latina, se han mantenido las asimetrías en las tasas de desarrollo entre los países de la región⁵⁰ Hur y Park, sugieren que los efectos en la tasa de crecimiento de los países signatarios de un ALC, en especial con países en desarrollo, son mínimos o insignificantes, y los resultados se acentúan aún más cuando es inexistente la transferencia de tecnología y la tasa de inversión.⁵¹ Lo anterior se corrobora con los datos del *World Development Indicators*. El crecimiento del PIB de Chile durante el periodo 1990 a 2011 es de 5.0, el más alto de las economías de la Alianza del Pacífico, le sigue Perú con 4.8, luego Colombia con 3.4 y, finalmente México con 2.7.⁵²

Con lo anterior, se puede sugerir que el crecimiento de la economía mexicana se mantiene pero a menor ritmo que las demás economías de la Alianza. La evidencia en estudios como los de Puyana y Romero sugieren que resulta plausible cuestionarse sobre la utilización de la política comercial como una estrategia para garantizar el rápido crecimiento económico⁵³ de los países en desarrollo y la reducción de la brecha que los separa de los socios comerciales más ricos, como el ejemplo del caso mexicano.

Dependencia comercial al mercado estadounidense
¿Quién sí y quién no?

Lo que aquí interesa, principalmente, es el flujo comercial de los países

miembros de la Alianza con los mercados de origen y destino y, establecer si presentan dependencia comercial⁵⁴ con el mercado estadounidense. La dependencia implica que la evolución,

CUADRO 2
DEPENDENCIA COMERCIAL DE PAÍSES MIEMBROS DE LA
ALIANZA DEL PACÍFICO CON ESTADOS UNIDOS Y CHINA, 1990-
2012

	<i>México</i>		<i>Colombia</i>		<i>Chile</i>		<i>Perú</i>	
	<i>Dep-EUA</i>	<i>Dep-China</i>	<i>Dep-EUA</i>	<i>Dep-China</i>	<i>Dep-EUA</i>	<i>Dep-China</i>	<i>Dep-EUA</i>	<i>Dep-China</i>
1990	15.5	0.2	12.4	0.1	9.1	0.5	6.1	0.3
1991	23.7	0.1	11.3	0.1	8.7	0.8	4.0	0.6
1992	23.7	0.1	10.9	0.1	8.0	1.4	5.2	0.9
1993	23.4	0.2	11.7	0.2	8.7	1.0	5.9	0.7
1994	27.2	0.2	8.7	0.2	8.4	1.1	5.5	0.9
1995	43.9	0.5	9.5	0.2	8.7	1.2	5.9	1.2
1996	46.6	0.4	9.7	0.2	8.6	1.5	6.7	1.1
1997	46.1	0.5	9.2	0.2	8.2	1.6	7.5	1.2
1998	48.9	0.6	9.0	0.3	8.0	1.6	8.3	0.7
1999	49.1	0.6	11.4	0.3	8.4	1.7	7.9	0.7
2000	49.5	0.7	10.7	0.3	8.2	2.5	7.3	1.5
2001	42.7	0.9	10.0	0.6	8.7	2.9	6.8	1.6
2002	39.9	1.3	9.3	0.6	8.5	3.3	7.4	1.7
2003	37.2	1.7	10.6	0.9	8.4	4.8	8.1	1.8
2004	37.7	2.3	10.0	1.1	8.5	6.2	9.9	2.5
2005	37.0	2.5	10.1	1.3	9.5	6.7	9.8	3.9
2006	37.3	3.1	10.1	1.6	10.1	6.4	9.1	4.3
2007	36.3	3.4	9.0	2.0	9.6	9.7	8.7	5.3
2008	36.6	3.8	10.6	2.1	11.1	9.5	9.2	6.3
2009	34.9	4.4	9.7	2.0	8.2	11.4	7.3	6.0
2010	38.5	5.3	9.6	2.6	7.8	12.7	8.6	6.2
2011	40.3	5.6	10.6	3.1	9.6	12.7	8.6	7.0
2012	41.7	5.9	9.8	3.6	10.4	12.3	8.5	7.1

Fuente: La dependencia comercial se calculó como (exportaciones + importaciones de País X a Estados Unidos/PIB País X) en miles de dólares corrientes del 2000. Los datos de PIB provienen del World Development Indicators, 2013 y el intercambio comercial del IMF Data, Direction of Trade Statistics (DOTs) Query Builder.

trayectoria y éxito de un proyecto nacional de un país dependa de otro u otros. Por lo que el elevado e intenso grado de dependencia de una

economía con respecto a un solo mercado o tipo de productos supone dependencia de política comercial y genera efectos tanto económicos como políticos.⁵⁵

Entonces, es posible esperar que en la medida que un país dependa de un mercado específico, éste tenga incentivos para presentar afinidad en temas que son de interés en el ámbito internacional de su principal socio comercial. En el Cuadro 2, se presentan los cálculos de la dependencia del PIB de Chile, Colombia, México y Perú al intercambio comercial con Estados Unidos y se contrapuntea con la relación comercial con China, con la finalidad de incorporar en el análisis un socio comercial que cada vez más adquiere relevancia para algunos países miembros de la Alianza.⁵⁶

De los datos anteriores sobre comercio se pueden desprender dos reflexiones; en primer lugar, resulta clara la mayor dependencia de México con respecto a su intercambio comercial con un solo mercado frente a los demás socios de la Alianza del Pacífico. Esto es, las exportaciones hacia Estados Unidos y sus importaciones desde ese mismo país como proporción del PIB mexicano. El valor de este indicador es varias veces superior a los datos que arroja el mismo cálculo con respecto a su intercambio comercial con China, aunque se mantiene un incremento constante sin rebasar el 6% de su comercio total. Lo que aquí interesa es el elevado o intenso grado de dependencia de la economía mexicana respecto a un sólo mercado, misma que se podría tildar de crítica, ya que un descenso de las importaciones de Estados Unidos afecta seriamente la economía mexicana y su crecimiento, en cierta medida, acotado por la capacidad de la demanda de la economía estadounidense, como lo fue en la crisis financiera del 2008.

De la crisis del 2008, a México lo afectaron, con especial dureza, la reducción de los términos de intercambio, la severa contracción de los flujos de inversión extranjera directa y de portafolio, casi en su totalidad estadounidense y de las remesas de los emigrantes y, de manera particular sería, por una parte, la caída de la demanda estadounidense de las exportaciones de las manufacturas maquiladas, en las que está especializado México, y por la otra; la devaluación del dólar, no exportar a los mercados dinámicos como China, ni materias primas que han

tenido expansión sostenida en años recientes. En otras palabras, la gran integración de la economía mexicana a la estadounidense y la estructura de sus ventas externas explican que la crisis financiera global haya golpeado con mayor severidad a México que a ningún otro país de la Alianza del Pacífico.

Segundo, los cuatro socios comerciales de la Alianza del Pacífico presentan diferentes grados de integración con la economía china. Por ejemplo, Chile (2006) y Perú (2011) tienen suscrito ALC; México firmó en el 2009 un Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones y, en 2012 Colombia firmó nueve Acuerdos de Cooperación, aunque actualmente se encuentran detenidas las negociaciones del TLC Colombia-China. De lo anterior, se puede sugerir que los cuatro socios de la Alianza han mostrado, en el periodo reciente, un creciente interés en estrechar relaciones comerciales y de inversión con China. Esto se expresa en el incremento sostenido de sus relaciones comerciales como proporción del PIB durante el periodo de 1990 al 2012 con el país asiático, aunque en distintos niveles de profundización (Véase Cuadro 2). Por ejemplo, Chile y Perú presentan incrementos constantes de intercambio comercial con China, mientras que México y Colombia, a pesar de acrecentar anualmente la participación del intercambio comercial, aun no logran superar los porcentajes de sus homólogos –Chile y Perú– para el año 2006.

Con el argumento hasta ahora desarrollado, se podría esperar que México presentara, a partir de su mayor dependencia comercial, mayor coincidencia si se le compara con los países miembros de la Alianza, a las posiciones de Estados Unidos en las votaciones que a éste le interesan. Ya sugería Hirschman,⁵⁷ en la década de los cincuenta, que la dependencia comercial puede influir el comportamiento de los países en el exterior.

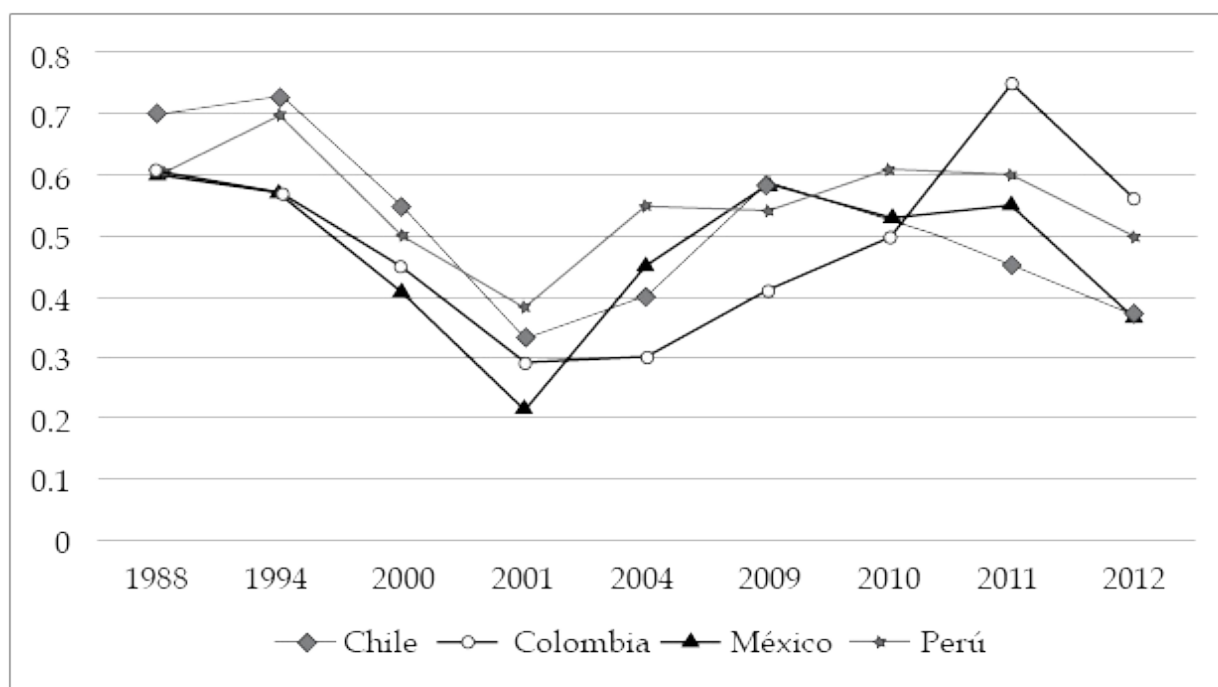
CONVERGENCIA EN POLÍTICA EXTERIOR A PARTIR DE LOS INTERESES DE ESTADOS UNIDOS

Los Estados ordenan sus preferencias e intereses a partir de los diversos resultados que se pueden producir en la interacción política internacional.⁵⁸ Por lo que su actuación en el exterior puede estar influida por diversos actores y factores; tanto internos como externos y por la

interdependencia o dependencia que presente con respecto a una economía.⁵⁹ En la medida que se desarrollen intereses comunes en los sectores y actores que tengan capacidad de poder, en la toma de decisiones a raíz de la profundización de las relaciones económicas y financieras, los países socios tienden a adoptar, en los foros internacionales, posiciones coincidentes con Estados Unidos.⁶⁰

Analicemos el comportamiento de los miembros de la Alianza del Pacífico con respecto a los “votos importantes” para Estados Unidos en UNGA. Los votos importantes varían de un año a otro en cuanto contenido y especificidad, algunos de ellos se mantienen en el tiempo con algunas variaciones. A grandes rasgos, los temas son: El Embargo de Estados Unidos a Cuba, Seguridad Internacional, Desarme Nuclear, Terrorismo, Promoción de la Democracia, Derechos Humanos, Derecho al Desarrollo y cuestiones sobre Palestina e Israel.

GRÁFICO 1
AFINIDAD DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO CON LA VOTACIÓN DE
ESTADOS UNIDOS, UNGA
 (años seleccionados)



* Los datos son presentados de acuerdo a la afinidad de votos con Estados Unidos 0= menos

cercano, 1= más cercano.

Fuente: Resoluciones adoptadas de la 43° a la 67° Sesión de la Asamblea General de las Naciones Unidas, en: <http://www.un.org/Depts/dhl/resguide/r43.htm> y, Departamento de Estado de EUA, Reporte de Prácticas de Votación en Naciones Unidas, 1988. En: United Nations Collection of Princeton University Library, Voting Patterns in the United Nations: A Highly Selective Listing <http://www.princeton.edu/~sbwhite/un/VPr1988.html>

Los datos presentados en la Gráfica 1 muestran la coincidencia en política exterior con las posiciones de Estados Unidos en los votos que éste considera de interés nacional en UNGA. Se pueden desprender tres razonamientos para la discusión: primero, los países miembros de la Alianza del Pacífico mostraron bajo nivel de divergencia entre el periodo de negociación, firma y ratificación del ALC. Por ejemplo, en la Gráfica 1, se observa un incremento de coincidencia de Colombia con las posiciones de Estados Unidos en votos importantes que despunta desde el 2004 al 2011, presentando un ligero retroceso en el 2012. Si bien, una característica de la Política Exterior colombiana es que ha mantenido constante sus posiciones cercanas con Estados Unidos, es durante este periodo el que presenta mayor coincidencia si se le compara con los otros socios miembros de la Alianza.

Segundo, en el caso de México, durante el proceso de negociación y ratificación, la piedra angular de la relación comercial entre México y Estados Unidos fue el acuerdo comercial al igual que “de toda la política exterior”,⁶¹ aquí es precisamente donde se puede percibir mayor coincidencia. Sin embargo, las posiciones de México en el sistema internacional no han sido constantes después de la puesta en vigencia del TLCAN, se dio paso de mínimos niveles de divergencia a una coincidencia selectiva.⁶² Es posible sugerir que el interés nacional de México impacta positiva o negativamente en su posición de política exterior, y presentan así una mayor o menor coincidencia en los temas de interés de su mayor socio comercial.

Chile presenta un grado de menor coincidencia con Estados Unidos en comparación con los demás socios de la Alianza. Sin embargo, ésta responde al periodo de 2009-2012, donde la política exterior chilena ha privilegiado el voto a favor, y contrario a Estados Unidos, en temas como: el Trabajo del Comité Especial para Investigar las Prácticas Israelitas que afectan los Derechos Humanos del Pueblo Palestino y otros

Territorios Árabes ocupados, la División de la Secretaría del Pueblo Palestino y, Comité de los derechos del Pueblo Palestino y no durante el periodo de negociación, firma y ratificación el ALC, 2003-2004.

Perú presenta mayor coincidencia con Estados Unidos en comparación que México y Chile, pero menor que Colombia. A pesar que no presenta dependencia comercial con Estados Unidos, su política exterior ha expresado su votación en contrasentido de Estados Unidos, sobre todo en temas concerniente a la cuestión Palestina. Posiciones similares sobre el tema la presentan los demás miembros de la Alianza, votaciones consistentes en contra de los intereses de Estados Unidos. Un tema en este mismo sentido es la crítica sobre el embargo que mantiene Estados Unidos a Cuba.

En general, durante el periodo analizado, los cuatro países presentan posiciones a favor o se abstienen en lo referente a velar por la protección de los Derechos Humanos en diversos países que fueron consideradas resoluciones como votaciones importantes. Entre ellos se encuentran; Birmania, Congo, Corea del Norte, Cuba, Irán, Irak, Kosovo, Sudán, Yugoslavia, por mencionar algunos. El combate al terrorismo, la eliminación de proliferación (de armas) y la búsqueda por la resolución del conflicto en Medio Oriente son resoluciones que son constantemente apoyadas (o se abstienen) por parte de los países miembros con la posición de Estados Unidos.⁶³

Los hallazgos presentados para los países de la Alianza del Pacífico coinciden con el análisis de Russell y Tokatlian.⁶⁴ Su perspectiva de análisis es a partir de las estrategias de los países socios y no de las de Estados Unidos. Los autores proponen que México, al igual que Colombia, Chile y Perú, países con los que Estados Unidos tienen relaciones positivas, desarrollaron durante el proceso de negociación de los respectivos Acuerdos, una estrategia de alineamiento a los intereses estratégicos de Estados Unidos que desplegaron tanto en los ámbitos regional como global y adhirieron a los ideales de la política estadounidense que “se expresaron en una participación en organismos regionales y multilaterales coincidentes con la posición de Estados Unidos [...] en especial aquellas relacionadas con la seguridad internacional”⁶⁵ y de apoyo a la integración regional, por ejemplo; el

ALCA, siempre que no se interpusieran o contradijeran los compromisos de los acuerdos con Estados Unidos. En México, durante las administraciones de Ernesto Zedillo, Vicente Fox y Felipe Calderón, estos autores argumentan que la política exterior de México hacia Estados Unidos es de *acomodamiento*, caracterizada por acompañar selectivamente y en ciertas circunstancias a la política estadounidense, siempre y cuando el interés nacional mexicano no se vea afectado.⁶⁶ Los gobiernos de Colombia, Chile y Perú han seguido una estrategia similar a la de México, sobre todo después de la negociación de sus respectivos acuerdos.

REFLEXIONES FINALES

En este capítulo se hace énfasis en la asimetría de poder económico como un instrumento político en la relación entre Estados, independientemente que exista un marco multilateral que regule las relaciones comerciales entre ellos. Se planteó que la dependencia económica derivada o intensificada por la instrumentación de un ALC puede generar efectos políticos de diversa naturaleza. Esta posibilidad es más evidente en un sistema de libre mercado.

Se mostró una tendencia de cambio para todos los socios comerciales de la Alianza del Pacífico, pero con diferencias de acuerdo al grado de dependencia del mercado estadounidense y sus intereses nacionales. A la pregunta, ¿se detectaron cambios en las posiciones de política exterior de los países Miembros de la Alianza del Pacífico desde la negociación y puesta en vigencia del acuerdo comercial con Estados Unidos? La respuesta puede ser afirmativa, aunque con matices. Se presentó evidencia de los votos importantes en UNGA para todos los países miembros y se encontró que la coincidencia con la política exterior de Estados Unidos fue mayor durante el proceso de negociación y ratificación del acuerdo y no se ha vuelto a presentar en años posteriores.

Por otra parte, si la expectativa del gobierno estadounidense es que sus socios comerciales coincidan con sus posiciones en política exterior, es posible que no se cumplan en todos los casos. Dado que el mecanismo principal reside en que la coincidencia se convierte en selectiva cuando los países tienen asegurado el acceso al mercado de Estados Unidos. Al

lograrlo, primero velarán por sus intereses y sopesarán los costos y beneficios de presentar mayor divergencia con las posiciones de la política estadounidense. No obstante, los costos no serán los mismos si se tiene un ALC pero no se es dependiente al mercado estadounidense, en comparación a un país con un ALC y dependiente de dicho mercado.

BIBLIOGRAFÍA

Aparicio, Mariana, *Efectos en Política Exterior de los Acuerdos de Libre Comercio de Estados Unidos con América Latina: El caso de México bajo el TLCAN (1990-2008)*, Tesis presentada para obtener el grado de Doctora en Investigación en Ciencias Sociales con especialización en Ciencia Política, México, FLACSO-México, 2013.

Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2012, 2013. Disponible en: http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selecty_source=world-development-indicators

Bergsten, Fred C., "Competitive Liberalization and Global Free Trade A Vision for the Early 21st Century", en *IIE Working Paper*, núm. 15, 1996. Disponible en: <http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171htm>

Carter, David B. y Randall W. Stone, "Democracy and Multilateralism: The Case of Vote Buying in the UN General Assembly", en *International Organization*, vol. 69, núm. 1, 2015.

Carton, Christine y Sadri Slim, "Regional Integration and Growth. An Empirical Assessment for Latin American Countries", en Lionello F. Punzo, Carmen Aparecida Feijo y Martín Puchet Anyul [eds.], *Beyond Global Crisis. Structural Adjustments and Regional Integration in Europe and Latin America*, Londres, Routledge, 2012.

Chan, MJ Mignonne, "US Trade Strategy of 'Competitive Liberalization'", en *Tamkang Journal of International Affairs*, vol. 8, núm. 3, 2005. Disponible en: <http://www2.tku.edu.tw/ti/Journal/8-3/831.pdf>

Cohen Stephen D., Blecker Robert A. y Whitney Peter D., *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues*, 2a edición, EUA, Westview Press, 2003.

Dreher, Axel y Nathan M. Jensen, "[Country or leader? Political change](#)

[and UN General Assembly voting](#)", en *European Journal of Political Economy*, vol. 29, 2013.

Dreher, Axel, Peter Nunnenkamp y Rainer Thiele, "Does US Aid Buy UN General Assembly Votes? A Disaggregated Analysis", en *Public Choice*, vol. 136, núm. 1, 2008.

Evenett, Simon y Michael Meier, "An Interim Assessment of the us Trade Policy of 'Competitive Liberalization'", en *The World Economy*, vol. 31, núm. 1, 2008.

Evenett, Simon, "'Competitive Liberalization': A Tournament Theory-Based Interpretation'", Ponencia presentada en la Conferencia "The Sequencing of Regional Economic Integration", en la Universidad de Notre Dame, del 9 al 10 de septiembre, 2005.

Flores-Macías, Gustavo A. y Sarah E. Kreps, "The Foreign Policy Consequences of Trade: China's Commercial Relations with Africa and Latin America, 1992-2006", en *The Journal of Politics*, vol. 75, núm. 2, 2013.

Frankel, Jeffrey A. y David Romer, "Does Trade Cause Growth?", en *The American Economic Review*, vol. 89, núm. 3, junio, 1999.

Froman, Michael B., "The strategic Logic of Trade. New Rules of the Road for the global Market", en *Foreign Affairs*, noviembre-diciembre, 2014.

George, Samuel, *Los Pumas del Pacífico. Un Modelo Emergente para Mercados Emergentes*, Washington D.C., Bertelsmann Foundation, 2015.

Gilpin, Robert, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, Estados Unidos, Princeton University Press, 2001.

Grieco, Joseph G. y G. John Ikenberry, *State Power + World Markets. The International Political Economy*, Estados Unidos, W.W. Norton & Company, 2003.

Hirschman, Albert O., *La potencia nacional y la estructura del comercio exterior*, España, Ediciones Madrid, 1959.

Hsiang, Antonio C., "TTP as Grand Strategy: Latin American Perspectives", Ponencia presentada en FLACSO-ISA Joint International Conference, Buenos Aires, Argentina, 23-25 de julio, 2014.

- Hur, Jung y Cheolbeom Park, "Do Free Trade Agreements Increase Economic Growth of the Members Countries?", en *World Development*, vol. 40, núm. 7, julio.
- Hwang, Wonjea, Amanda G. Sanford y Junhan Lee, "Does Membership on the UN Security Council Influence Voting in the UN General Assembly?", en *International Interactions: Empirical and Theoretical Research in International*, Publicado en línea el 2 de marzo de 2015.
- Kahler, Miles, *Liberalization and Foreign Policy*, Estados Unidos, Columbia University Press, 1997.
- Kotschwar, Barbara, "The Pacific Alliance's Accomplishments", Washington D.C., Peterson Institute for International Economics, 15 de Julio, 2014.
- Krasner, Stephen, *Defending the National Interest: Raw Materials Investment and US Foreign Policy*, Estados Unidos, Princeton University Press, 1978.
- Lal, Deepak, "Trade Blocs and Multilateral Free Trade", en Simon Bulmer y Andrew Scott [eds.], *Economic and Political Integration in Europe. International Dynamics and Global Context*, Oxford, Blackwell Publishers, 1994.
- Lederman, Daniel y Çağlar Özden, "Geopolitical interest and Preferential Access to U.S. Markets", en *Economics & Politics*, vol. 19, núm. 2, 2007.
- Manger, Mark S. y Ken C. Shadlen, "Political Trade Dependence and RTA Formation", Ponencia presentada en el Annual Meeting of the American Political Science Association, Seattle, 1-4 septiembre, 2011.
- Mason, Amy M., "The Degeneralization of the Generalized System of Preferences (GSP): Questioning the Legitimacy of the US GSP", en *Duke Journal Law*, vol. 53, 2004.
- McBride, James, "The Future of US Trade Policy", *CFR Backgrounders*, Council of Foreign Relations, Nueva York, 10 abril, 2015. Disponible en: www.cfr.org/trade/future-us-trade-policy/p36422
- Moon, Bruce E., "Consensus or Compliance? Foreign-Policy Change and External Dependence", en *International Organization*, vol. 39, núm. 2, 1985.

- Nolan, Kimberly A., "Whose Preferences?: Latin American Trade Promotion Pacts as a tool of us Foreign Policy", en *Working Paper CIDE-DEI*, núm. 218, 2011.
- Ojeda, Mario, *Alcances y Límites de la Política Exterior de México*, México, El Colegio de México, 2001.
- OMC, *Trade Policy Review. Report by the United States*. WT/TPR/G/275, 13 Noviembre 2012. Disponible en: http://www.wto.org/english/tratop_e/tp375_e.htm
- OMC, *Entendiendo a la OMC*, 5ª edición, Ginebra, OMC, 2011.
- OMC, *Dictionary of Trade Policy Terms*, 4ª edición, Ginebra, OMC, 2003.
- Peinhardt, Clint y Tood Alle, "Failure to Deliver: The Investment Effects of US Preferential Economic Agreements", en *The World Economy*, vol. 35, núm. 6, 2012.
- Puyana, Alicia, "Los nuevos senderos de la integración económica regional de América Latina y el Caribe: impactos sobre su desarrollo económico", en Jairo Hernández y Ana Cristina Lizano [eds.], *América Latina y la Segunda Administración Bush: un debate sobre comercio*, Costa Rica, Secretaría General, Editorial Juricentro y FLACSO, 2008.
- Puyana, Alicia y Mariana Aparicio, "¿Comercio o política? La estrategia comercial estadounidense y la integración económica regional latinoamericana", en *International Journal of Latin American Studies*, Institute of Iberoamerican Studies, Busan University, vol. 3, núm. 1, january-june, 2013.
- Quiliconi, Cintia, "Atlántico versus Pacífico: Las alternativas en competencia de la integración comercial en América Latina", en *Relaciones Internacionales, Revista de la Universidad Nacional de La Plata*, vol. 23, núm. 47, 2014.
- Romero, José, "Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México", en *Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 114, México, CEPAL, 2009.
- Russell, Roberto, "La política exterior de Bill Clinton y América Latina: de la contención a la extensión de la democracia y los mercados", en *Serie de Documentos e Informes de Investigación*, Buenos Aires, FLACSO,

1994.

Russell, Roberto y Juan Gabriel Tokatlian, "Beyond Orthodoxy: Asserting Latin America's New Strategic Options toward the United States", en *Latin American Politics and Society*, vol. 53, núm. 4, 2011.

Schott, Jeffrey, "Confronting Current Challenges to US Trade Policy", en C. Fred Bergsten, *The United States and the World Economy: Foreign Economic Policy for the Next Decade*, Washington, D.C., Peterson Institute for International Economics, 2004.

Shadlen, Kenneth C., "Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas", en *Journal of Development Studies*, vol. 44, núm. 1, 2008.

Shadlen, Kenneth C., "Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-Bilateral Trade Agreements", en *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 5, 2005.

Thacker, Strom, "The High Politics of IMF Lending", en *World Politics*, vol. 52, núm. 1, 1999.

Velasco, Jesús, "Cooperación y conflicto en las relaciones México-Estados Unidos; un enfoque histórico", en Olga Pellicer y Rafael Fernández de Castro [coord.], *México y Estados Unidos, las rutas de la cooperación*, México, Instituto Matías Romero, ITAM, 1998.

Villareal, Ángeles M., "The Pacific Alliance: A Trade Integration Initiative in Latin America", en *Congressional Research Service*, CRS R43748, 2 de Octubre, 2014.

Voeten, Erick, "Clashes in the Assembly", en *International Organization*, vol. 54, núm. 2.

_____, "Data and Analyses of Voting in the UN General Assembly", en *Handbook of International Organization*, EUA, Routledge, Estados Unidos, 2013.

_____, "Resisting the Lonely Superpower: Responses of States in the United Nations to U.S. Dominance", en *Journal of Politics*, vol. 66, núm. 3, 2004.

Wang, T.Y., "US Foreign Aid and UN Voting: An Analysis of Important

Issues”, en *International Studies Quarterly*, vol. 43, núm. 1, 1999.

¹ El 6 de junio del 2012 se celebró la suscripción del Acuerdo Marco para el establecimiento de la Alianza como instrumento jurídico que sienta las bases de la iniciativa de integración (Declaración de la IV Cumbre de la Alianza del Pacífico, Antofagasta, Chile).

² Objetivos consultados en la página oficial de la Alianza del Pacífico. Otros objetivos, de igual importancia son: construir un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas e impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías con inclusión social de sus habitantes.

³ El país observador debe de compartir los principios y objetivos establecidos en el Acuerdo Marco. En el documento “Lineamientos para los países en calidad de observadores” (Página Web oficial de la Alianza del Pacífico), señala que los países interesados para postularse como Miembros de pleno derecho deben tener suscritos acuerdos de libre comercio con al menos la mitad de los Estados Parte. Un Estado Observador podrá presentar en cualquier momento su solicitud para ser candidato. A partir de la fecha de aceptación de la solicitud, el Estado Observador deberá cumplir con las condiciones para iniciar su proceso de adhesión a la Alianza del Pacífico, entre las que destaca tener un ALC vigente con cada uno de los países miembros.

⁴ Ver Ángeles M. Villareal, *The Pacific Alliance: A Trade Integration Initiative in Latin America*; Samuel George, *Los Pumas del Pacífico. Un Modelo Emergente para Mercados Emergentes*.

⁵ Colombia es el único país de la Alianza del Pacífico que no formó parte de las negociaciones del TPP. Uno de los requisitos para incorporarse en la negociación es que el país sea Miembro de pleno derecho del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por sus siglas en inglés).

⁶ Barbara Kotschwar, “The Pacific Alliance’s Accomplishments”.

⁷ Si bien no es tema de discusión en este documento, el interés político de las actuales negociaciones de los dos mega acuerdos regionales, el TPP y el TTIP, en la Administración del Presidente Obama tienen que ver con una dimensión geopolítica. Como sugiere el editor del *Financial Times* de la sección de Asia, David Pilling, “el TPP tiene el potencial de alinear los aliados asiáticos a los [intereses] de Estados Unidos”. En efecto, de acuerdo con McBride, la administración Obama ha argumentado en reiteradas ocasiones que el TPP y TTIP son fundamentales para avanzar en el liderazgo global de los Estados Unidos y asegurar un mercado internacional basado en los valores de apertura comercial y transparencia. Ver James McBride, “The Future of US Trade Policy”. Los defensores del TPP argumentan 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.

⁸ El trabajo de Carter y Stone, sugiere que los países democráticos apoyan en mayor medida las posiciones de Estados Unidos en UNGA en los votos que éstos considera importantes, que aquellos países no democráticos. Los países miembros de la Alianza del Pacífico son socios comerciales y todos tienen gobiernos elegidos democráticamente. David B. Carter y Randall W. Stone, “Democracy and Multilateralism: The Case of Vote Buying in the UN General Assembly”, pp. 1-33.

⁹ La hipótesis se sustenta en el análisis cuantitativo realizado en Mariana Aparicio, *Efectos en Política Exterior de los Acuerdos de Libre Comercio de Estados Unidos con América Latina: El caso de México bajo el TLCAN (1990-2008)*.

¹⁰ Se entiende por interés nacional al concepto acuñado por Krasner en su libro *Defending the National Interest: Raw Materials Investment and us Foreign Policy*: “ [Son] las declaraciones o las preferencias de quienes son sujetos de toma de decisiones. [...] es necesario que se cumplan dos condiciones: [1] que las preferencias no beneficien constantemente a un grupo o a una clase

durante largos periodos de tiempo. [2] [...] afecta a toda la comunidad en su conjunto". Ver Stephen Krasner, *Defending the National Interest: Raw Materials Investment and us Foreign Policy*, p. 73.

¹¹ De acuerdo con la OMC, la política comercial es el marco legal que se compone de acuerdos internacionales, leyes, regulaciones y posturas de negociación adaptadas por los gobiernos para obtener acceso a los mercados legalmente vinculantes para sus empresas. También busca desarrollar leyes, otorgando predictibilidad y asegurar a las empresas tanto nacionales como extranjeras. Ver OMC, *Dictionary of Trade Policy Terms*, p. 368.

¹² MJ Mignonne Chan, "US Trade Strategy of 'Competitive Liberalization'".

¹³ Ver Erik Voeten, "Resisting the Lonely Superpower: Responses of States in the United Nations to U.S. Dominance", pp. 729-754; Axel Dreher, Peter Nunnenkamp y Rainer Thiele, "Does US Aid Buy UN General Assembly Votes? A Disaggregated Analysis", pp. 139-164; Gustavo A. Flores-Macías y Sarah E. Kreps, "The Foreign Policy Consequences of Trade: China's Commercial Relations with Africa and Latin America, 1992-2006", en *The Journal of Politics*, pp. 375-371; Wonjea Hwang, Amanda G. Sanford y Junhan Lee, "Does Membership on the UN Security Council Influence Voting in the UN General Assembly?".

¹⁴ Otro instrumento de la política comercial es el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual es una excepción aceptada en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduanero y Comercio (GATT) resultado de la Ronda de Tokio (1973-1979). Son programas proporcionados unilateralmente, a cambio de concesiones económicas no comerciales. Su vigencia se basa a partir de renegociaciones periódicas que responden a criterios políticos discrecionales, además de los criterios económicos regidos por el SGP. Específicamente en la región latinoamericana se encuentra vigente la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (The Caribbean Basin Trade Preferences Act [CBTPA]) y la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (The Andean Trade Preferences and Drug Eradication Act [ATPDEA]). Ver Mark S. Manger y Ken C. Shadlen, "Political Trade Dependence and RTA Formation"; Amy M. Mason, "The Degeneralization of the Generalized System of Preferences (GSP): Questioning the Legitimacy of the US GSP", pp. 513-547; Kimberly A. Nolan, "Whose Preferences?: Latin American Trade Promotion Pacts as a tool of US Foreign Policy".

¹⁵ Ver Robert Gilpin, *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*, p. 11.

¹⁶ Albert O. Hirschman, *La potencia nacional y la estructura del comercio exterior*, pp. 17-18.

¹⁷ Se entiende por efecto influencia el comercio realizado entre el país A, por una parte, y los países B, C, D [...], por otra. El país A para aumentar su influencia sobre B, C, D [...] debe de crear una situación en la que estos países (1) dependan completamente del comercio que realizan con él, o (2) reemplace A como mercado y fuente de suministro de los otros países. Ver Albert O. Hirschman, *op. cit.*, p. 19.

¹⁸ Mark S. Manger y Ken C. Shadlen, *op. cit.*

¹⁹ Si un Estado tiene poder político y económico y, lo ejerce en la estructura internacional, es posible que utilice diversos instrumentos de coerción tanto de política económica como comercial, ya sea a través de incentivos o sanciones (Grieco e Ikenberry, 2003; Lederman y Özden, 2007).

²⁰ Ver Erik Voeten, *op. cit.*, p. 731.

²¹ El primer ALC negociado bajo este esquema fue el ALC con Israel en 1984.

²² Deepak Lal, "Trade Blocs and Multilateral Free Trade", pp. 189-198.

²³ Citado en Roberto Russell, "La política exterior de Bill Clinton y América Latina: de la contención a la extensión de la democracia y los mercados", p. 5. A este respecto, el Examen de las Políticas Comerciales 2012, en el reporte elaborado por el gobierno de Estados Unidos se argumenta que su política comercial mantiene el compromiso en preservar y mejorar el papel de

la OMC como principal foro de negociación para la liberalización del comercio multilateral, así como para el desarrollo y ejecución de las normas de comercio internacional, al igual que una voz contra el proteccionismo. Pero también, “el país se ha comprometido en abrir los mercados internacionales a través de la negociación de acuerdos comerciales, ya sea multilateral, regional o bilateral, así como mantener los ALC existentes y hacer cumplir los derechos de Estados Unidos en virtud de dichos acuerdos”. Ver OMC, *Trade Policy Review*, p. 8.

²⁴ Denominada por Bergsten, política de liberalización competitiva. Ver Bergsten, Fred C., “Competitive Liberalization and Global Free Trade A Vision for the Early 21st Century”.

²⁵ Kenneth C. Shadlen, “Globalization, Power and Integration: The Political Economy of Regional and Bilateral Trade Agreements in the Americas”, pp. 1-20; Kenneth C. Shadlen, “Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-Bilateral Trade Agreements”, pp. 2005, 750-775; Mark S. Manger y Ken C. Shadlen, *op. cit.*; Clint Peinhardt y Alle Tood, “Failure to Deliver: The Investment Effects of US Preferential Economic Agreements”, pp. 757-783.

²⁶ En los ALC Norte-Sur no sólo se integran los compromisos adoptados en la OMC emanados de la Ronda Uruguay, OMC-plus sino también se incorporan nuevos temas que aun no son tratados dentro de la OMC, OMC-extra. Ver OMC, *Entendiendo a la OMC*. Por ejemplo: la liberalización en temas tradiciones como son tarifas y cuotas, servicios e IED, propiedad intelectual, cumplir con estándares de medio ambiente y laborales, transparencia, comercio electrónico, anti-corrupción, entre otros. Ver Jeffrey Schott, “Confronting Current Challenges to US Trade Policy”, pp. 263-264; Stephen D. Cohen, *et al.*, *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy*. Economics, Politics, Laws and Issues; Clint Peinhardt y Alle Tood, *op. cit.*, p. 766.

²⁷ Quiliconi desarrolla la clave en la explicación de por qué algunos países de América Latina firmaron ALC Norte-Sur, la autora sostiene que “[...] es el rol de sus presidentes y el apoyo de sus electores al momento de negociar con Estados Unidos [...] los intereses económicos también jugaron un rol importante a la hora de apoyar los ALC con Estados Unidos e influenciaron los intereses de los presidentes”. Ver Cintia Quiliconi, “Atlántico versus Pacífico: Las alternativas en competencia de la integración comercial en América Latina”, pp. 171-172.

²⁸ Durante la vigencia del TPA (Trade Promotion Authority o Vía Rápida) en la administración Bush, 2002-2007, se firmó el mayor número de ALC negociados con países en posiciones geoestratégicas importantes, considerados por el gobierno estadounidense como aliados y amigos que apoyan la lucha contra el terrorismo. Ver Simon Evenett, “Competitive Liberalization: A Tournament Theory-Based Interpretation”, p. 2; Simon Evenett y Michael Meier, “An Interim Assessment of the US Trade Policy of ‘Competitive Liberalization’”, pp. 31-66.

²⁹ Michael B. Froman, “The strategic Logic of Trade. New Rules of the Road for the global Market”.

³⁰ Joseph G. Grieco y G. John Ikenberry, *State Power + World Markets. The International Political Economy*; Daniel Lederman y Çağlar Özden, “Geopolitical interest and Preferential Access to U.S. Markets”, pp. 235-258; Alicia Puyana y Mariana Aparicio, “¿Comercio o política? La estrategia comercial estadounidense y la integración económica regional latinoamericana”, pp. 175-207; Erik Voeten, *op. cit.*, pp. 729-754.

³¹ Joseph G. Grieco y G. John Ikenberry, *op. cit.*; Axel Dreher, Peter Nunnenkamp y Rainer Thiele, *op. cit.*, pp. 139-164; Wonjea Hwang, Amanda G. Sanford y Junhan Lee, *op. cit.*

³² Un ejemplo del argumento en una relación comercial asimétrica es el entendimiento tácito en las relaciones México y Estados Unidos durante el siglo XX. De acuerdo con Mario Ojeda, “Los Estados Unidos reconocen y aceptan la necesidad de México a disentir de la política norteamericana en todo aquello que le resulte fundamental para México, aunque para los Estados Unidos sea importante, mas no fundamental. A cambio de ello, México brinda su cooperación en

todo aquello que siendo fundamental o aún importante para los Estados Unidos, no lo es para el país”, p. 120.

³³ Por ejemplo, ver Bruce E. Moon, “Consensus or Compliance? Foreign-Policy Change and External Dependence”, pp. 297-329; T. Y. Wang, “US Foreign Aid and UN Voting: An Analysis of Important Issues”, pp. 199-210.

³⁴ Strom Thacker, “The High Politics of IMF Lending”, pp. 38-75.

³⁵ Axel Dreher y Nathan M. Jensen, “[Country or leader? Political change and UN General Assembly voting](#)”, pp. 183-196.

³⁶ Wonjea Hwang, Amanda G. Sanford y Junhan Lee, *op cit.*

³⁷ Erick Voeten, “Clashes in the Assembly”, pp. 185-216.

³⁸ Erick Voeten, “Data and Analyses of Voting in the UN General Assembly”, p. 64.

³⁹ David B. Carter y Randall W. Stone, *op. cit.*, pp 1-33.

⁴⁰ Gustavo A. Flores-Macías y Sarah E. Kreps, *op. cit.*, pp. 375-371.

⁴¹ De acuerdo con Voeten, dos estados geográficamente distantes pueden tener preferencias políticas similares y nunca crear una alianza. Otras alianzas formales pueden sobrevivir, incluso, si los Estados se convierten en rivales. Otras se mantienen informalmente, como es el caso de Estados Unidos-Israel. Ver Erick Voeten, “Data and Analyses of Voting in the UN General Assembly”, p. 65.

⁴² Por ejemplo, ver EE.UU. 2011-2016 Strategic Plan Addendum for The u.s. Department of State. Disponible en: <http://www.state.gov/s/dmr/qddr/185613.htm>; Strategic Plan of the Department of State and the United States Agency for International Development (USAID) for Fiscal Years 2007 to 2012. Disponible en: <http://www.state.gov/documents/organization/86291.pdf>; Strategic Plan of the Department of State and the United States Agency for International Development (USAID) for Fiscal Years 2004-2009. Disponible en: <http://www.state.gov/s/d/rm/rls/dosstrat/2004/index.htm>.

⁴³ Se puede consultar en detalle cuales fueron los votos importantes de las diferentes Sesiones de UNGA en el periodo 1988-2008 (salvo los años que no se encuentran disponibles; 1987, 1990, 1991, 1992, 1993 y 1995) en la sección de Anexos de la Tesis Doctoral de Aparicio, específicamente el Cuadro A.6 Votos importantes de Estados Unidos en UNGA, 1988-2008, 2013, pp. 181-195. Los años faltantes concuerdan con la Base de “Votos importantes” de Strezhnev, Anton y Erik Voeten (2013-02) “United Nations General Assembly Voting Data” hdl:1902.1/12379 y la base disponible de United Nations Collection of Princeton University Library, Voting Patterns in the United Nations: A Highly Selective Listing, en: <http://www.princeton.edu/~sbwhite/un/VotePrac.html>

⁴⁴ Los temas de las Resoluciones que se consideraron como “importantes” en ese año fueron: Embargo de Estados Unidos a Cuba, El estatus de Palestina en ONU, Comités del ejercicio de los Derechos Inalienables del Pueblo Palestino, División de la Secretaría de los Derechos Palestinos, Trabajo del Comité Especial para investigar las Prácticas Israelitas que afectan los Derechos Humanos del Pueblo Palestino y otros Territorios Árabes ocupados, situación de los derechos humanos en Irán y Siria.

⁴⁵ Departamento de Estado de EUA, Reporte de Prácticas de Votación en Naciones Unidas, 2013, p. 2. Disponible en: www.state.gov/www/issues/un

⁴⁶ En América Latina hay dos tipos de inserción en la economía internacional, a la que corresponden dos modelos de integración regional: la primera, ejemplificada en los países miembros de la Alianza del Pacífico, basada en creciente integración con la economía estadounidense mediante las exportaciones de manufacturas insertas en las cadenas de valor globales y la segunda, por ejemplo Brasil, con exportaciones más diversificadas en productos y

mercados de origen y destino y centrada en recursos naturales y sus manufacturas y en productos industriales de mayor complejidad. Alicia Puyana y Mariana Aparicio, *op. cit.*, pp. 175-207..

⁴⁷ Jeffrey A. Frankel y David Romer, "Does Trade Cause Growth?", pp. 379-399; Jung Hur y Cheolbeom Park, "Do Free Trade Agreements Increase Economic Growth of the Members Countries?", pp. 1238-1294.

⁴⁸ En la página oficial de la Alianza del Pacífico, el segundo objetivo sugiere que es "Impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de las Partes, con miras a lograr un mayor bienestar, la superación de la desigualdad socioeconómica y la inclusión social de sus habitantes". Disponible en: <https://alianzapacifico.net/>

⁴⁹ Esta perspectiva está sustentada a partir de las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional que consideran a los ALC como políticas racionales para fomentar el crecimiento, Hur y Park, 2012, p. 1283. En teoría, los efectos dinámicos de la integración económica sugieren que la liberalización del comercio puede generar un aumento sostenido en el largo plazo de la productividad y la tasa de crecimiento.

⁵⁰ Christine Carton y Sadri Slim, "Regional Integration and Growth. An Empirical Assessment for Latin American Countries".

⁵¹ Jung Hur y Cheolbeom Park, *op. cit.*, p. 1293.

⁵² Si se observa el PIB per cápita, la tendencia mostrada se mantiene para las cuatro economías. Durante el periodo de 1990 a 2011 México creció 1.2%, le sigue Colombia con 1.8%, Perú con 3.4% y Chile con 3.7%. Banco Mundial, World Development Indicators 2012.

⁵³ Alicia Puyana, "Los nuevos senderos de la integración económica regional de América Latina y el Caribe: impactos sobre su desarrollo económico", pp. 37-107; José Romero, *Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México*; Christine Carton y Sadri Slim, *op. cit.*, p. 1293.

⁵⁴ La dependencia comercial se calculó como (exportaciones + importaciones de País X a Estados Unidos/PIB País X) en miles de dólares corrientes del 2000. El mismo cálculo se realizó para la dependencia comercial con China.

⁵⁵ Mark S. Manger y Ken C. Shadlen, *op. cit.*

⁵⁶ De los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico, dos de ellos tienen vigente un acuerdo comercial con China. EL ALC China-Chile firmado en octubre del 2005 y vigente desde octubre del 2006 y el ALC-China-Perú firmado el 28 de abril del 2009 y que entró en vigencia el 1 de marzo de 2010.

⁵⁷ Albert O. Hirschman, *op. cit.*

⁵⁸ Erik Voeten, "Resisting the Lonely Superpower: Responses of States in the United Nations to U.S. Dominance", *op. cit.*, p. 731.

⁵⁹ Miles Kahler, *Liberalization and Foreign Policy*.

⁶⁰ Bruce E. Moon, *op. cit.*, pp. 297-329; T. Y. Wang, *op. cit.*, pp. 199-210; Gustavo A. Flores-Macías y Sarah E. Kreps, *op. cit.*

⁶¹ Jesús Velasco, "Cooperación y conflicto en las relaciones México-Estados Unidos; un enfoque histórico", p. 241.

⁶² Roberto Russell y Juan Gabriel Tokatlian, "Beyond Orthodoxy: Asserting Latin America's New Strategic Options toward the United States", pp.127-146.

⁶³ Gustavo A. Flores-Macías y Sarah E. Kreps, *op. cit.*, p. 369.

⁶⁴ Roberto Russell y Juan Gabriel Tokatlian, *op. cit.*, pp.127-146.

⁶⁵ *Ibid.*, p.129.

⁶⁶ *Ibid.*, pp. 130-131.