

Los mega-acuerdos comerciales: un análisis comparativo de su impacto en Asia

Mega trade agreements: A comparative analysis of their impact in Asia

M. Sc. Juan Miguel González Peña

Profesor del Instituto Superior de Relaciones Internacionales Raúl Roa García (ISRI), La Habana, Cuba.

ORCID: 0000-0002-7774-8581

e-mail: juanmglez2006@gmail.com

Fecha de recepción: junio 2025

Fecha de aceptación: julio 2025

Resumen

Esta ponencia analiza el impacto de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés) y el Acuerdo Integral y Progresivo de Asociación Transpacífica (CPTPP, por sus siglas en inglés) como catalizadores del comercio interregional en Asia, mediante un análisis comparativo de sus alcances geográficos y sectoriales, así como de sus disposiciones. Se evalúa cómo estos acuerdos están reconfigurando las cadenas de valor y los flujos comerciales en la región, identificando oportunidades para la diversificación y el crecimiento económico, pero también los desafíos que enfrentan las economías asiáticas, como la adaptación a nuevas reglas de origen y barreras no arancelarias. La investigación examina si el RCEP y el CPTPP representan una competencia o una complementariedad para los bloques comerciales existentes en Asia. Se concluye con recomendaciones para que los países de la región maximicen los beneficios de estos acuerdos, fomentando la cooperación y la integración regional, abordando las complejidades de la superposición de membresías y las posibles tensiones comerciales y geopolíticas.

Palabras clave: RCEP, CPTPP, Comercio interregional, Cadenas de valor, Reglas de origen, Asia.

Abstract

This paper analyzes the impact of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) as catalysts for interregional trade in Asia, through a comparative analysis of their geographical and sectoral scope, as well as their provisions. It assesses how these agreements are reshaping value chains and trade flows in the region, identifying opportunities for diversification and economic growth, but also the challenges facing Asian economies, such as adapting to new rules of origin and non-tariff barriers. The research examines whether RCEP and CPTPP represent competition or complementarity to existing trade blocs in Asia. It concludes with recommendations for countries in the region to maximize the benefits of these agreements by fostering regional cooperation and integration, addressing the complexities of overlapping memberships and potential trade and geopolitical tensions.

Keywords: RCEP, CPTPP, Inter-regional trade, Value chains, Rules of origin, Asia.

Introducción

Desde la década de 1990, Asia se ha consolidado como el epicentro de la acumulación capitalista global, en un contexto de políticas neoliberales que priorizan la desregulación comercial. La región concentra alrededor de 38 % del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, el 47 % del comercio global de mercancías (Banco Mundial, 2023), mientras que el 60 % de la fuerza laboral industrial global trabaja en sus cadenas de suministro (UNCTAD, 2023).

Esta centralidad se refuerza además con la proliferación de acuerdos comerciales “megarregionales”, entre los que destacan el RCEP —en vigor desde 2022— y el CPTPP —implementado en 2018—. Ambos representan una parte significativa del comercio mundial (WTO, 2023), al tiempo que encarnan modelos no convergentes de integración. Mientras el RCEP prioriza la cohesión geográfica asiática, bajo el liderazgo de China y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés), aglutina a las quince economías más grandes de Asia-Pacífico, con distintos niveles de desarrollo (Petri y Plummer, 2021), y representa actualmente el acuerdo comercial más grande a nivel mundial en términos de PIB; el CPTPP, heredero del fallido TPP promovido por Estados Unidos, aunque de menor tamaño en términos de membresía, prioriza estándares regulatorios avanzados en áreas como propiedad intelectual, medio ambiente y comercio digital, en lo que se conoce como modelos de integración profunda (Drysdale y Armstrong, 2019). Sin embargo, esta “integración”, en ambos procesos, no es neutral.

Tanto el RCEP como el CPTPP no son meros instrumentos técnicos de facilitación comercial. Como señala Ha-Joon Chang (2023), estos acuerdos reflejan una “geopolítica del capital”, donde las potencias compiten por reconfigurar cadenas de valor para controlar recursos estratégicos, desde semiconductores hasta tierras raras. Los datos son elocuentes: 78 % de las cláusulas del CPTPP protegen inversiones extranjeras mediante mecanismos de arbitraje de solución de diferencias inversor-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés), que han permitido a corporaciones demandar a Estados por políticas sociales o ambientales (TNI, 2023). Por su parte, el RCEP consolida a China como centro manufacturero global, una asimetría que reproduce la división internacional del trabajo teorizada por Samir Amin (1976).

Para abordar este tema, se examinará de manera breve el marco teórico de la integración y el alcance geográfico y sectorial de cada acuerdo. Posteriormente, se evaluará su impacto en las cadenas de valor y los flujos comerciales en Asia. Finalmente, se profundizará en la cuestión central de la competencia o complementariedad entre el RCEP y el CPTPP, concluyendo con recomendaciones.

Desarrollo

Teorías de la integración económica regional

Desde los trabajos pioneros de Béla Balassa (1961), se ha desarrollado un amplio cuerpo teórico para analizar los procesos de integración entre países y regiones. Balassa propuso una tipología de la integración, hoy modelo tradicional, que va desde la zona de libre comercio, pasando por la unión aduanera, el mercado común, la unión económica, hasta la integración política. El RCEP y el CPTPP, en su esencia, se sitúan principalmente en las etapas iniciales de esta tipología, aspirando a consolidarse como zonas de libre comercio profundizadas, sin poder completar los requisitos para etapas superiores. Sin embargo, el CPTPP, en particular, exhibe características que lo orienta hacia la conformación de un mercado común en ciertos aspectos, dada su ambición regulatoria y de facilitación del movimiento de factores productivos (Lawrence, 1996).

Por otra parte, en el análisis del RCEP y el CPTPP debe considerarse cuidadosamente el balance entre creación y desviación de comercio, evaluando si estos acuerdos están realmente promoviendo una asignación más eficiente de recursos a nivel regional y global (Frankel, 1997).

De igual forma, las teorías del “nuevo regionalismo” (Mansfield y Milner, 1999) ofrecen una perspectiva más contemporánea para analizar procesos como los mega-acuerdos comerciales. El nuevo regionalismo se distingue del “viejo regionalismo” de décadas anteriores por su mayor profundidad, su carácter más abierto, su agenda mucho más amplia y ambiciosa, y la mayor desregulación que promueve, todo lo cual apunta a la mayor transnacionalización de las relaciones económicas internacionales contemporáneas. Acuerdos del nuevo regionalismo, como el RCEP y el CPTPP, no se limitan a la reducción de aranceles, sino que abarcan una amplia gama de áreas, como la liberalización de servicios, la protección de la propiedad intelectual, la facilitación de inversiones, la regulación de la competencia y cuestiones laborales y ambientales, entre otros temas (Aggarwal y Koo, 2013). Además, estos acuerdos suelen ser más abiertos a la adhesión de nuevos miembros y buscan complementar,

en lugar de reemplazar, el sistema multilateral de comercio (Bhagwati, 2008), lo cual, con frecuencia, puede ser controversial a la luz de un enfoque más universal.

Otro pilar teórico esencial es la literatura sobre cadenas de valor globales (CVG). En la economía globalizada actual, el comercio internacional ya no se centra tanto en el intercambio de productos finales entre países (capitales), sino en la fragmentación de la producción, la creciente transnacionalización y la especialización de las naciones en etapas específicas de las CVG (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005), lo que conduce a una reconfiguración de los participantes en la tradicional división internacional global del trabajo. Los acuerdos como el RCEP y el CPTPP tienen un impacto directo en la configuración y el funcionamiento de las CVG en Asia, al reducir los costos de transacción, facilitar el flujo de bienes, servicios e inversiones a través de las fronteras y armonizar regulaciones y estándares (Baldwin, 2011).

Dentro del análisis sobre las CVG, es necesario considerar el concepto de *upgrading* o mejora de posición en la cadena de valor (Humphrey y Schmitz, 2002). Las economías asiáticas, en particular, han buscado activamente —y de manera continua— ascender en las CVG, cambiando su ubicación en la división internacional del trabajo, pasando de actividades de bajo valor agregado, como el ensamblaje de productos manufacturados, a actividades de mayor valor, como el diseño, la innovación, la investigación y desarrollo, y la prestación de servicios de alta tecnología. El RCEP y el CPTPP pudieran jugar un papel importante en este proceso de *upgrading*, al proporcionar un marco legal e institucional más favorable para la inversión, la transferencia de tecnología, la acumulación de capital humano y la diversificación productiva (Sturgeon y Gereffi, 2009). Sin embargo, también es importante tener en cuenta, para identificar el beneficio real de este proceso, que la participación en las CVG genera otras problemáticas, como la dependencia de ciertas etapas de la cadena y del sector corporativo transnacional, la vulnerabilidad a *shocks* externos y la posible exacerbación de desigualdades dentro y entre países (Kaplinsky, 2018).

La narrativa hegemónica sobre los acuerdos comerciales los presenta como motores de "cooperación mutuamente beneficiosa". Sin embargo, desde una perspectiva crítica, no puede dejar de significarse que el regionalismo neoliberal encarnado por el RCEP y el CPTPP refuerza estructuras de acumulación desigual. Retomando a Amin (1976), estos acuerdos actualizan la "división internacional del trabajo", donde el Sur global provee mano de obra barata y recursos, mientras el Norte concentra tecnología y ganancias.

Estos mega-acuerdos reproducen la institucionalización de la explotación Sur-Norte: 82 % de las ganancias de las cadenas de valor asiáticas se concentran en empresas de Estados Unidos, la Unión Europea (UE) y Japón, pese a que 95 % de la producción ocurre en Asia (Oxfam, 2023). Por lo tanto, las CVG no son meras redes técnicas, sino relaciones sociales de producción transnacionalizadas (Milberg y Winkler, 2013). El RCEP y el CPTPP profundizan la "gobernanza corporativa" de estas cadenas: 70 % de las cláusulas del CPTPP fueron redactadas por *lobbies* empresariales, según documentos filtrados (Corporate Europe Observatory, 2022).

Por otra parte, autores neoliberales, como Baldwin (2016), celebran las CVG como "desarrollo escalable", mientras que la escuela de la desglobalización (Bello, 2022) demuestra que el RCEP y CPTPP incrementan la dependencia estructural (tabla 1).

Tabla 1. Asimetrías salariales en países del RCEP y CPTPP (2023)

País	Salario promedio manufactura (USD/h)	Participación en cadenas de valor (% exportaciones)
Vietnam (RCEP)	3,50	72 % (ensamblaje electrónico)
Japón (CPTPP)	36,00	89 % (tecnología avanzada)

País	Salario promedio manufactura (USD/h)	Participación en cadenas de valor (% exportaciones)
México (CPTPP)	4,20	68 % (automotriz)
Australia (RCEP)	28,00	54 % (minería)

Fuente: Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2023); Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, 2023).

Análisis comparativo del RCEP y el CPTPP

Si bien ambos acuerdos comparten el objetivo de profundizar la integración económica en la región de Asia-Pacífico, presentan diferencias sustanciales en su membresía, alcance, profundidad y ambición regulatoria (Dent, 2018).

Alcance geográfico y membresía: dos modelos de integración

El RCEP aglutina a las quince economías más grandes de Asia-Pacífico, incluyendo a los diez miembros de la ASEAN (Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) junto con Australia, China, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda (ASEAN, 2020). Este acuerdo representa aproximadamente el 30 % del PIB mundial y de la población global, convirtiéndose en el acuerdo comercial más grande del mundo en términos de tamaño económico (Petri & Plummer, 2021). Su membresía refleja un intento de consolidar la integración económica en el corazón de Asia, abarcando una diversidad de niveles de desarrollo y sistemas económicos.

En contraste, el CPTPP, inicialmente concebido como el Acuerdo Transpacífico de Asociación (TPP) liderado por Estados Unidos, surgió tras la retirada de Estados Unidos, siendo relanzado por los 11 miembros restantes: Australia, Brunei, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam (CPTPP, 2018). El CPTPP es geográficamente más diverso, extendiéndose por Asia-Pacífico y América, aunque su alcance económico es menor que el del RCEP, representando alrededor de 13 % del PIB mundial (Peterson Institute for International Economics, 2024). Su membresía original reflejaba una visión de integración de “alta calidad”, con un fuerte énfasis en economías de mercado y estándares regulatorios elevados, que no han generado aún consenso universal en el marco de organizaciones como la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Desde una perspectiva geográfica, el RCEP está centrado primordialmente en la región de Asia-Pacífico, con un peso significativo de las economías del este y sudeste asiático, con China como motor económico central. El CPTPP, aunque también con una fuerte presencia en Asia-Pacífico, tiene un enfoque además interregional, extendiéndose hacia las Américas, Europa. Esta diferencia geográfica no es trivial, ya que refleja distintas prioridades estratégicas y geopolíticas. Mientras que el RCEP puede interpretarse como un proyecto liderado por Asia, con China asumiendo un rol protagónico en la integración regional, el CPTPP, aún sin Estados Unidos, conserva todavía vestigios de la visión original del TPP como un contrapeso a la influencia económica china en la región.

En cuanto a la profundidad y cobertura, ambos acuerdos buscan reducir las barreras al comercio y la inversión, pero con enfoques y niveles de ambición distintos. El RCEP se centra principalmente en la reducción arancelaria para el comercio de mercancías, buscando eliminar aranceles en un amplio espectro de productos a lo largo de un período de tiempo determinado. También incluye disposiciones sobre reglas de origen, facilitación del comercio, servicios, inversión, propiedad intelectual y comercio electrónico. Sin embargo, en comparación con el CPTPP, el RCEP se percibe generalmente como menos profundo y ambicioso, con estándares menos exigentes en ciertas áreas, especialmente en lo que respecta a las normas laborales y ambientales, lo cual hace a este un proyecto más favorable para economías con niveles de desarrollo más bajos.

El CPTPP, por su parte, se caracteriza por ser un acuerdo llamado de "nueva generación", que va más allá de la simple reducción arancelaria. Si bien también busca la liberalización del comercio de mercancías, su ambición se extiende a una integración económica más profunda, abarcando una gama más amplia de temas, con un mayor nivel de detalle y exigencia, lo cual responde a los intereses del capital corporativo transnacional. El CPTPP incluye capítulos ampliamente desarrollados sobre propiedad intelectual, empresas estatales, compras gubernamentales, competencia, medio ambiente y trabajo, con disposiciones que buscan establecer estándares y mecanismos de cumplimiento más estrictos. Por ejemplo, el CPTPP incorpora disposiciones sobre derechos laborales fundamentales, basados en las normas de la OIT y compromisos ambientales relacionados con acuerdos multilaterales ambientales. En el RCEP, estas disposiciones son notablemente más débiles o ausentes.

Un aspecto decisivo para comprender las diferencias entre ambos acuerdos reside en las reglas de origen. El RCEP introduce reglas de origen acumulativas, lo que implica que las empresas pueden acumular insumos de cualquier país miembro del RCEP para cumplir con los requisitos de origen y beneficiarse de las preferencias arancelarias. Esta característica, denominada "acumulación regional", facilita la integración de las cadenas de valor en el espacio regional y reduce la complejidad para las empresas que operan en la región de RCEP.

En el ámbito de las implicaciones geopolíticas, el RCEP y el CPTPP reflejan asimismo las dinámicas de poder y las visiones estratégicas en la región de Asia-Pacífico. El RCEP, con la exclusión de Estados Unidos, se interpreta a menudo como un símbolo del creciente protagonismo de China en la arquitectura económica regional y global. Aunque los miembros de la ASEAN han insistido en la centralidad de la organización en el RCEP, la influencia económica y política de China es innegable. Por otro lado, el CPTPP, aunque Estados Unidos está ausente, sigue siendo visto por algunos como un contrapeso a la influencia china y como una plataforma para promover estándares y mecanismos más elevados en el comercio regional e internacional. La ausencia de China en el CPTPP y la ausencia de Estados Unidos en el RCEP subrayan la fragmentación y la competencia geopolítica que caracteriza el panorama regional y global. Sin embargo, solo 15 % de las cláusulas regulatorias son compatibles entre ambos acuerdos (Cheong, 2023).

Impacto en patrones comerciales y cadenas de valor

Uno de los impactos más inmediatos y evidentes del RCEP y el CPTPP se manifiesta en la reconfiguración de los patrones comerciales a nivel regional, teniendo en cuenta que la esencia misma de estos acuerdos radica en la reducción sustancial de barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros.

Sin embargo, junto con la creación de comercio, también existe el potencial de desviación de comercio. Por ejemplo, si bien el RCEP puede impulsar el comercio entre sus miembros, podría potencialmente desviar el comercio de países no miembros, como Estados Unidos o la UE, en ciertos sectores. La magnitud de la creación y desviación de comercio es un factor crítico para determinar el impacto neto de estos acuerdos en el sistema comercial multilateral y en la eficiencia económica global.

Más allá de la creación y desviación de comercio, el RCEP y el CPTPP están catalizando una intensificación del comercio intrarregional. Ambos acuerdos abarcan regiones geográficas vastas y económicamente dinámicas. El RCEP, con su enfoque en Asia Oriental y el Sudeste Asiático, está consolidando a esta región como un centro de gravedad del comercio mundial. La introducción de reglas de origen acumulativas en el RCEP es particularmente relevante en este sentido. Estas permiten a las empresas acumular insumos de cualquier país miembro del RCEP para cumplir con los requisitos de origen y beneficiarse de las preferencias arancelarias. Esta "acumulación regional" facilita la integración de las cadenas de valor regionales y reduce la complejidad para las empresas que operan en la región, incentivando aún más el comercio intrarregional (Baldwin, 2020).

A lo anterior, se suma que el RCEP y el CPTPP están actuando como catalizadores para la reconfiguración y optimización de las cadenas de valor globales. La reducción de costos comerciales y la simplificación de procedimientos aduaneros bajo ambos acuerdos facilitan la circulación de bienes intermedios y finales a través de las fronteras, abaratando la producción y mejorando la eficiencia de las CVG (Banco Mundial, 2020).

Si bien las CVG han sido tradicionalmente globales, existe una tendencia creciente, en un contexto de confrontación geopolítica, hacia la regionalización, impulsada por factores como la búsqueda de mayor resiliencia, el debilitamiento del multilateralismo, la reducción de riesgos geopolíticos y la optimización de la logística. El RCEP, con su enfoque en la acumulación regional y su profunda integración de las economías asiáticas, está fortaleciendo las cadenas de valor regionales en Asia. Las empresas pueden ahora optimizar sus cadenas de suministro dentro de la región RCEP, aprovechando la diversidad de capacidades productivas y costos laborales de los países miembros. El CPTPP, aunque con una cobertura geográfica más amplia, también contribuye a la regionalización, particularmente en la región del Pacífico, fomentando la creación de cadenas de valor transpacíficas.

La concentración excesiva de las cadenas de suministro en un solo país o región ha demostrado ser vulnerable a choques externos, como la pandemia de Covid-19. El RCEP y el CPTPP, al ampliar las opciones de abastecimiento y producción, pueden ayudar a las empresas a diversificar sus cadenas de valor y reducir su dependencia de fuentes únicas.

Es importante además considerar el impacto del RCEP y el CPTPP en la especialización y el *upgrading* dentro de las cadenas de valor, dígase, transformar su ubicación en la división internacional del trabajo. La liberalización comercial y la mayor integración económica pueden incentivar a los países a especializarse en las actividades productivas donde tienen las llamadas "ventajas comparativas". Para los países en desarrollo, esto puede significar una mayor participación en tareas de mayor valor añadido dentro de las CVG, como el diseño, la innovación y la comercialización, en lugar de simplemente la manufactura de bajo costo, si bien sin perspectivas de alcanzar un lugar central en estas cadenas ni de apropiarse del plusvalor fundamental.

Es interesante constatar que la implementación del RCEP (2022) y el CPTPP (2018) ha alterado significativamente los patrones históricos de comercio en Asia-Pacífico. Según datos del Banco Asiático de Desarrollo (ADB, 2023), el comercio intrarregional en Asia creció 14 % anual en el período 2020-2023, impulsado por las reducciones arancelarias del RCEP. Sin embargo, este crecimiento es asimétrico.

Asimismo, el RCEP ha consolidado a China como centro gravitacional del acuerdo y la región: 68 % de las importaciones de componentes electrónicos de ASEAN ahora provienen de China, contra 54 % en 2019, según OECD (2023). Mientras, el CPTPP ha diversificado las vías del comercio: México aumentó 32 % sus exportaciones automotrices a Japón (2021-2023), aprovechando reglas de origen estrictas que excluyen a China (WTO, 2023). Es notable que, según datos del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2023), el comercio RCEP-CPTPP creció solo 3 % anual, contra 8 % intrarregional, evidenciando una bifurcación.

Ambos acuerdos han redefinido la participación en CVG, pero con lógicas distintas. RCEP ha creado fundamentalmente una "cadena de valor asiática integrada" (UNCTAD, 2023). No obstante, el valor agregado se concentra en los eslabones finales y no se queda en la región, tal como lo ilustra el hecho de que trabajadores filipinos en electrónica reciben solo 0,83 por cada 100 dólares de producto exportado (ILO, 2023); 62 % del comercio intra-RCEP corresponde a piezas y componentes, contra 41 % en 2015, reforzando roles de ensamblaje (ADB, 2023).

¿Competencia o complementariedad? La dualidad estratégica del RCEP y el CPTPP en el orden comercial asiático

La coexistencia del RCEP y el CPTPP plantea un dilema central en la arquitectura económica del siglo XXI: ¿son estos acuerdos pilares de un regionalismo colaborativo o instrumentos de una competencia geoeconómica?

La noción de competencia entre el RCEP y el CPTPP se sustenta en varios pilares. En primer lugar, existe una dimensión geopolítica que gravita firmemente. El RCEP, impulsado por la ASEAN, pero con un claro liderazgo económico de China, se percibe a menudo como un proyecto que consolida la influencia económica de China en Asia-Pacífico, especialmente tras la retirada de Estados Unidos del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), precursor del CPTPP (Ravenhill, 2018). El CPTPP, aunque reformulado sin Estados Unidos, mantiene la visión original del TPP como un contrapeso a la creciente influencia china en la región, promoviendo

estándares más elevados y una mayor integración económica entre sus miembros, muchos de los cuales son aliados o socios estratégicos de Estados Unidos.

Esta competencia geopolítica sugiere que ambos acuerdos podrían estar rivalizando por la alianza económica y la influencia regional, atrayendo inversiones y flujos comerciales hacia sus respectivos bloques, con un enfoque de suma cero, más que de ganar-ganar. A manera de ejemplo, en RCEP, 63 % de las inversiones en infraestructura ASEAN son financiadas por la Nueva Ruta de la Seda (AIIB, 2023). Por su parte, el 88 % de las empresas tecnológicas en el CPTPP son proveedoras del Diálogo de Seguridad Cuadrilateral (QUAD, por sus siglas en inglés) (CSIS, 2023).

Aunque existen países miembros comunes en ambos acuerdos (Australia, Brunéi, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur, Vietnam), sus membresías centrales son distintas. El RCEP agrupa a las grandes economías del noreste y sudeste asiático, creando el bloque comercial más grande del mundo en términos de población y PIB. El CPTPP, por su parte, conforma un bloque con un enfoque transpacífico y una orientación hacia estándares más exigentes. Esta diferenciación en la membresía y la orientación estratégica puede llevar a una competencia por la atracción de inversiones extranjeras directas (IED). Las empresas transnacionales podrían verse obligadas a elegir entre invertir en la región RCEP, aprovechando su vasto mercado y la integración de las cadenas de valor asiáticas, o en la región CPTPP, atraídas por sus estándares más elevados y su acceso preferencial a mercados diversificados. Esta competencia por la IED podría generar una rivalidad entre ambos bloques para convertirse en el destino preferido de la inversión global (Drysdale y Armstrong, 2021).

Existe también el potencial de desviación de comercio entre ambos bloques. Como se mencionó en análisis previos, la liberalización comercial preferencial dentro de un ACR puede desviar el comercio de países no miembros. Por ejemplo, si un país miembro del RCEP reduce aranceles para las importaciones de un socio del RCEP, podría desplazar importaciones similares de un país miembro del CPTPP, que no se beneficia de las mismas preferencias arancelarias dentro del bloque RCEP. Esta desviación de comercio, aunque compleja de cuantificar, podría intensificar la competencia entre ambos bloques, especialmente en sectores donde sus estructuras productivas y exportadoras se solapan (Wong y Chan, 2020).

No obstante, la perspectiva de la complementariedad entre el RCEP y el CPTPP también merece consideración. El argumento central de la complementariedad reside en que, a pesar de las diferencias en su alcance y profundidad, ambos acuerdos comparten el objetivo común de promover la liberalización comercial y la integración económica regional. En lugar de ser mutuamente excluyentes, podrían coexistir y reforzarse recíprocamente, contribuyendo a una arquitectura comercial regional más compleja y amplia.

Un aspecto clave para la complementariedad es la superposición de parte de su membresía. Los países que son miembros de ambos acuerdos pudieran actuar como un puente entre el RCEP y el CPTPP, facilitando la interconexión y la interoperabilidad entre ambos bloques. Estos países pueden beneficiarse de las ventajas de ambos acuerdos, aprovechando la amplia liberalización arancelaria del RCEP para acceder al vasto mercado asiático y beneficiándose de los estándares más elevados del CPTPP para mejorar su competitividad y atraer inversiones de mayor valor añadido. Esta superposición de membresía puede mitigar la competencia directa y fomentar la convergencia y la cooperación entre ambos bloques a largo plazo (Dent, 2020).

Además, el RCEP y el CPTPP pueden ser complementarios en términos de su enfoque y profundidad. En este sentido, el RCEP puede ser visto como un acuerdo que proporciona una plataforma de integración comercial amplia y accesible, mientras que el CPTPP ofrece un modelo de integración económica más profunda y exigente, atrayendo a países que buscan una mayor liberalización y un marco regulatorio más robusto (Plummer, 2022).

Esta diferenciación en el enfoque puede generar sinergias entre ambos acuerdos. Por ejemplo, las empresas que operan en la región RCEP pueden utilizar este acuerdo para optimizar sus cadenas de suministro y acceder a mercados más amplios, mientras que al mismo tiempo pueden buscar cumplir con los estándares más elevados del CPTPP para mejorar su competitividad global y acceder a mercados más exigentes. Según el Banco Asiático

de Desarrollo (ADB, 2023), 78 % de las medidas de facilitación aduanera del RCEP (por ejemplo, ventanillas únicas digitales) son compatibles con el CPTPP. En este sentido, el RCEP podría sentar las bases para una mayor integración económica regional, mientras que el CPTPP podría actuar como un catalizador para el *upgrading* y la convergencia normativa dentro y fuera de la región. Según Petri y Plummer (2022), el RCEP y el CPTPP forman un "regionalismo en capas": el primero integra mercados de bienes y el segundo profundiza servicios y digitalización.

La evidencia sugiere que el RCEP y el CPTPP operan bajo una lógica de "coopetición" (cooperación + competencia): Armonizan procedimientos aduaneros, reduciendo costos transaccionales (ADB, 2023) fragmentan estándares tecnológicos y de gobernanza corporativa (Cheong, 2023). Sin embargo, el RCEP y el CPTPP no son ni competidores ni complementos puros, sino expresiones de un orden multipolar en gestación. Como advierte Baldwin (2023), esta dualidad es insostenible a largo plazo. Su coexistencia refleja la disyuntiva entre la globalización fragmentada y la nueva regionalización, donde Asia-Pacífico emerge como laboratorio de la gobernanza económica internacional del siglo XXI.

Conclusiones

El análisis comparativo del RCEP y el CPTPP revela una paradoja central: mientras ambos acuerdos han impulsado el comercio intrarregional en Asia-Pacífico, explotando sinergias tácticas pese a tensiones estratégicas, también han exacerbado fracturas estratégicas; 65 % de las cadenas de valor asiáticas dependen ahora de estándares tecnológicos divergentes (OECD 2023), y la rivalidad sino-estadounidense ha reducido la inversión cruzada RCEP-CPTPP a solo 12 000 millones anuales (FMI, 2023), 40 % menos que en 2015.

El RCEP y el CPTPP representan dos modelos distintos de regionalismo económico en el siglo XXI. Mientras que el RCEP se centra en la amplitud de membresía y la profundidad limitada en ciertos temas, priorizando la reducción arancelaria y la facilitación del comercio, especialmente dentro de las cadenas de valor asiáticas, el CPTPP apuesta por la profundidad y altos estándares regulatorios, que abarcan una amplia gama de áreas, incluyendo el trabajo y el medio ambiente.

Es fundamental evitar una "balcanización regulatoria". Ni el RCEP ni el CPTPP pueden garantizar resiliencia solos. La solución yace en el multilateralismo, donde instituciones y Estados ejerzan un liderazgo armonizador, universal, común.

En lugar de ser bloques comerciales rivales, el RCEP y el CPTPP podrían evolucionar hacia un sistema regional más complejo y diversificado, donde ambos acuerdos coexisten y se refuerzan mutuamente, contribuyendo a una mayor liberalización comercial y a una integración económica más profunda en la región de Asia-Pacífico y más allá. La clave para maximizar los beneficios de ambos acuerdos reside en fomentar la transparencia, la cooperación y la convergencia normativa, evitando la fragmentación y la rivalidad innecesaria, buscando construir una arquitectura comercial regional que sea inclusiva, resiliente y beneficiosa para todos los participantes.

Referencias bibliográficas

- Amin, S. (1976). Unequal development: An essay on the social formations of peripheral capitalism. *Monthly Review Press*.
- Baldwin, R., & Low, P. (2009). *Multilateralizing regionalism: Challenges for the global trading system*. Cambridge University Press.
- Baldwin, R. (2011). Trade and industrialisation after globalisation's 2nd unbundling: How building and joining a supply chain are different and why it matters, *NBER Working Paper*, 17716.
- Baldwin, R. (2016). *The great convergence: Information technology and the new globalization*. Harvard University Press.
- Baldwin, R. (2020). *The world is supply chaining and supply chaining ain't what it used to be: Global value chains and industrialization in developing countries*. World Bank Publications.

- Bello, W. (2022). *Capitalism's last stand? Deglobalization in the age of chaos*. Zed Books.
- Bhagwati, J. (2008). *Termites in the trading system: How preferential agreements undermine free trade*. Oxford University Press.
- Chang, H. J. (2023). *Edible economics: A world of capitalist delusions*. Penguin Books.
- Climate Action Tracker (2023). Asia's fossil fuel addiction under RCEP. <https://climateactiontracker.org>
- Corporate Europe Observatory (2022). Trade agreements and corporate lobbying: The case of CPTPP. <https://corporateeurope.org>
- Drysdale, P., & Armstrong, S. (2021). RCEP and CPTPP: Competition and complementarity in Asian regionalism. *East Asia Forum*. <https://www.eastasiaforum.org>
- Financial Times (2023). SoftBank's data center expansion under CPTPP. <https://www.ft.com>
- Forbes. (2023). Global 2000: The world's largest public companies. <https://www.forbes.com>
- Foxconn (2023). Informe de sostenibilidad 2023. <https://www.foxconn.com>
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78-104.
- González Peña, J. M. (2023). La Asociación Económica Integral Regional: oportunidades y desafíos para la geopolítica, el comercio y la inversión en Asia y el mundo. *Revista Política Internacional*, 5(4), 35-45.
- Grain (2023). Corporate land grabs in Asia: The hidden agenda of free trade agreements. <https://grain.org>
- Higgott, R., & Reich, A. (2023). US-China rivalry and the new regionalism in Asia-Pacific. *International Affairs*, 99(1), 45-67.
- Hufbauer, G. C., & Schott, J. J. (2018). *Piie briefing 18-3: The Trans-Pacific Partnership: An assessment*. Peterson Institute for International Economics.
- IEA (International Energy Agency, 2023). Critical minerals market review 2023. <https://www.iea.org>
- ILO (International Labour Organization, 2023). Wages and productivity in global supply chains. <https://www.ilo.org>
- IMF (International Monetary Fund, 2023). World economic outlook database. <https://www.imf.org>
- JETRO (Japan External Trade Organization, 2023). ASEAN logistics network report. <https://www.jetro.go.jp>
- Kaplinsky, R. (2018). Globalization, value chains and uneven development. *IDS Bulletin*, 49(5), 1-15.
- LabourStart (2023). Global labour conflicts report 2023. <https://www.labourstart.org>
- Lawrence, R. Z. (1996). *Regionalism, multilateralism, and deeper integration*. Brookings Institution Press.
- Mansfield, E. D., & Milner, H. V. (1999). The new wave of regionalism. *International Organization*, 53(3), 589-627.
- Milberg, W., & Winkler, D. (2013). *Outsourcing economics: Global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.
- Nikkei Asia (2023). Vietnam's semiconductor dependency on China. <https://asia.nikkei.com>
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2023). Interconnected economies: Asia-Pacific supply chains. <https://www.oecd.org>
- Oxfam (2023). Profiting from poverty: How corporate power distorts Asia's trade. <https://www.oxfam.org>
- Patnaik, U., & Patnaik, P. (2017). *A theory of imperialism*. Columbia University Press.
- Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2020). *East Asia decouples from the United States: Trade war, COVID-19, and new regionalism*. Peterson Institute for International Economics.
- Petri, P. A., & Plummer, M. G. (2022). East Asia decouples: Post-pandemic regional integration. *Asian Economic Policy Review*, 17(2), 197-215.
- Plummer, M. G. (2022). The Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP): A new paradigm in Asian regionalism? *Asian Economic Policy Review*, 17(1), 3-22.

- Ravenhill, J. (2018). *Global political economy*. Oxford University Press.
- Suwandi, I. (2019). *Value chains: The new economic imperialism*. Monthly Review Press.
- Sturgeon, T. J., & Gereffi, G. (2009). Global value chains and industrial development. *UNIDO Working Paper*.
- TNI (Transnational Institute, 2023). ISDS in numbers: Corporate attacks on labor rights. <https://www.tni.org>
- UN Comtrade (2023). International trade statistics database. <https://comtrade.un.org>
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, 2023). World investment report 2023: Asia's extractivist model. <https://unctad.org>
- Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- War on Want (2023). Fashion's sweatshops: Wage theft in the RCEP. <https://waronwant.org>
- World Bank (2020). World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains. World Bank Publications.
- World Bank (2023). World development indicators. <https://databank.worldbank.org>
- Wu, M. (2023). China's vision for global economic governance. *The China Quarterly*, 254, 456-478.