



INADI

Instituto para el Desarrollo Industrial
y la Transformación Digital A.C.

La voz
del INADI Núm. 19



El desarrollismo asiático y la estrategia económica de América del Norte. Debilidades y fortalezas*

Julen Berasaluce Iza | marzo, 2025



I. Introducción

La consecución de un acuerdo comercial, máxime cuando involucra una parte sustancial de los flujos comerciales, como es el caso del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) para México, no puede entenderse, meramente, como una reducción arancelaria. La eliminación o disminución arancelaria y las otras medidas de facilitación comercial, como la simplificación de los trámites aduaneros, establecen un espacio comercial común entre los países involucrados. Dicho espacio comercial común puede sujetarse a reglas nacionales diferenciadas. Sin embargo, regulaciones y políticas económicas divergentes bajo un espacio comercial común pueden implicar conflictos debido a que las propias políticas económicas pueden perder efectividad, puesto que las empresas pueden relocalizarse y sortearlas a su antojo manteniendo su actividad comercial, o que puede implicar una competencia económica asimétrica.

En el T-MEC se observa una convergencia regulatoria en un amplio número de sectores y, reflejo de ello, se materializa una visión de estrategia económica para América del Norte, región en la que Estados Unidos ejerce un indubitado liderazgo. Por lo tanto, el T-MEC puede verse y analizarse como la herramienta de política económica fundamental y la consecuencia de la estrategia económica para la región norteamericana. Esta estrategia económica norteamericana, como se justificará en el capítulo, da continuación al planteamiento de liberalización comercial formalizada que ya había iniciado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sin embargo, el modelo de liberalización comercial, competencia económica y desregulación ha dejado de constituir la receta universal para el desarrollo económico, en particular frente al desarrollismo asiático. El rotundo éxito económico de países asiáticos iniciado desde finales del siglo XIX por Japón, continuado durante la segunda mitad del siglo XX por los Tigres Asiáticos, en particular la República de Corea (en adelante, Corea) y Taiwán, y protagonizado actualmente por la República Popular China (en adelante, China) ofrece una versión actual impregnada de elementos regionales propios del modelo de Estado Desarrollador, que motiva una colaboración entre Estado y mercado en pos de la transformación productiva.

El análisis puntual de todos los sectores que comprende el T-MEC y los acuerdos comerciales que atañen a la región asiática que se comentarán y con los que se comparará supera los objetivos del presente capítulo. En vez de ello, el capítulo enfocará la comparación del modelo neoliberal norteamericano con el desarrollista asiático centrándolo en el análisis de la

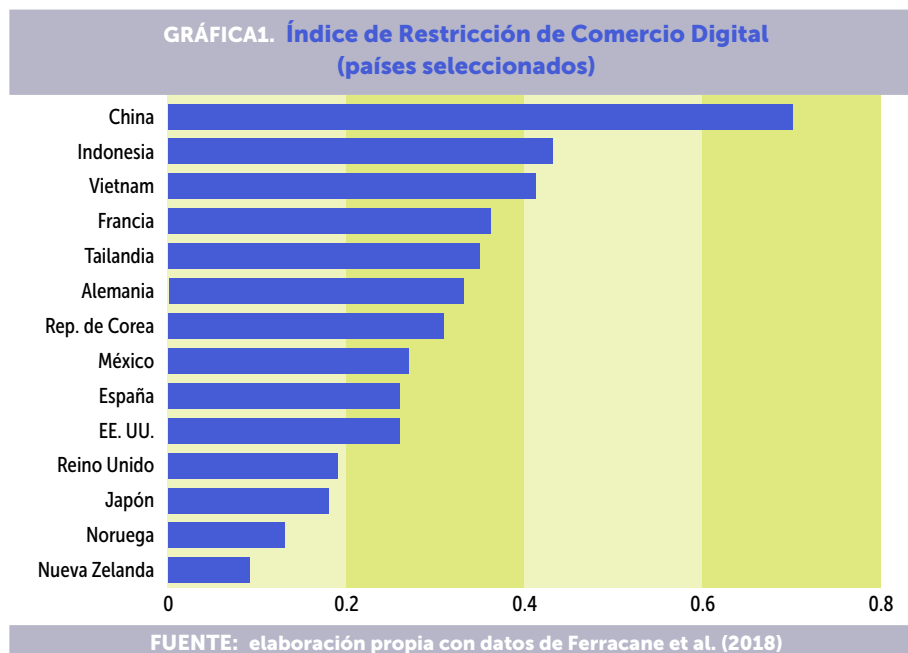
* Este ensayo formó parte del libro "El T-MEC en el marco de la confrontación China-Estados Unidos", que fue publicado en 2023.

economía digital. La economía digital no es un sector menor que ya constituye el 15.5% del PIB global, con un crecimiento acumulado durante los últimos 15 años que ha superado en dos veces y media la velocidad de crecimiento del conjunto del PIB (Banco Mundial, 2022). Por ello, la focalización en la estrategia para el desarrollo de la economía digital no refiere a un sector aislado, sino a un sector estratégico para el crecimiento económico de cualquier país. El enfoque sobre sectores específicos atribuye un papel central a la política industrial selectiva, frente a los planteamientos ajenos que, a lo mucho, promovían una política industrial horizontal que se enfocara en las fallas de mercado y que se resume perfectamente en la frase atribuida a Michael J. Boskin, presidente del Consejo de Asesores Económicos del Presidente George H. W. Bush, "no hace ninguna diferencia que un país invierta en chips (patatas) o en microchips" (Thurow, 1994). El hecho de que el propio Boskin negara ser el autor de la afirmación, a pesar de que la crítica a la política industrial selectiva fuera un concepto ampliamente criticado, de forma más técnica, durante la década de 1990 refleja su desacierto.

Las apreciaciones que de los acuerdos comerciales puedan obtenerse sobre las grandes potencias económicas en sus liderazgos regionales pueden utilizarse para relacionar las características de dichos modelos con sus efectos sobre el crecimiento de los sectores concretos. Una medida al respecto de la apertura y liberalización del sector digital se expresa en el Índice de Restricción del Comercio Digital (DTRI, por sus siglas en inglés) desarrollado por el Centro Europeo para Economía Política Internacional (ECIPE, por sus siglas en inglés). Este índice compuesto incorpora más de cien medidas de política económica relacionadas con el comercio digital para 64 países.

China destaca entre los países analizados como el país que más restricciones aplica (o ha aplicado en el pasado reciente) al comercio de bienes digitales. Junto a China, países como Indonesia, Vietnam, Tailandia o Malasia puntúan alto en el índice, en reflejo de una mayor restricción a este tipo de comercio. De hecho, China presenta un diferencial notable incluso con respecto a su inmediato seguidor. China también lidera las restricciones en materias como limitaciones a la inversión extranjera, contratación pública, acceso a contenido, baja protección de la propiedad intelectual, entre otras. Entre las medidas referidas como restrictivas del comercio se incluyen los requerimientos de contenido nacional, medida que puede considerarse dentro del desarrollismo o como un componente de la política industrial intervencionista. Frente a este pobre desempeño en un índice que establece en la liberalización comercial la base para un desarrollo de la economía digital, China no solo ha crecido notablemente en el sector digital, sino que está expandiéndose fuertemente a nivel internacional. De hecho, los propios Estados Unidos puntúan ligeramente por encima de la media, lo que refleja en que en esta materia el país norteamericano no

puede ser considerado un abanderado de la liberalización digital, a pesar de que en los acuerdos comerciales que lidera, como se verá, se ofrecen los mayores avances en esta dirección.



Las políticas de liberalización comercial no solo refieren a la eliminación de aranceles, sino al establecimiento de reglas comunes. La ausencia de estas reglas comunes puede motivar, como se comentaba, que las empresas opten por el régimen que más les convenga y que algunas de las reglas nacionales implementadas no sean efectivas. Considérense, por ejemplo, las políticas de privacidad, bajo las cuales se puede establecer un marco de obligaciones y responsabilidades a las empresas tenedoras de estos datos. En ausencia de una reglamentación común, las diferencias regulatorias pueden perjudicar el flujo comercial, debido a que la localización preferencial de las empresas puede motivar una oferta de bienes, en este caso digitales, que no respete, en esencial, las exigencias en materia de privacidad, u otras dimensiones, que tenga la ciudadanía. Frente a este incumplimiento de la voluntad nacional, ya sea ciudadana o de las élites políticas que las expresen, quien ostente la agencia política puede optar por la imposición de barreras comerciales.

Las restricciones al flujo de datos, como caso particular de las restricciones al comercio digital responden a la búsqueda de un equilibrio en materia de política económica, bajo la consideración de cada uno de los países entre estas dos fuerzas. Por un lado, una mayor facilidad hacia el flujo de datos daría más oportunidades para el desarrollo de la economía digital, fomentando la inversión y desarrollo de este tipo de empresas. Nótese, a su vez, que dichas facilidades también permitirían la mejor operación de empresas que son dominantes en el sector. Por otro lado, permitir el flujo libre de

información dificulta o, incluso, imposibilita la aplicación de políticas nacionales en la materia. Por ello, el establecimiento de políticas comunes sobre estos aspectos, puede facilitar el intercambio comercial en la materia, sobre un conjunto de principios comunes. Un ejemplo de lo anterior lo constituye la Protección General de Datos (GDPR, por sus siglas en inglés) de la Unión Europea, bajo la cual se limita el flujo libre de información privada a países que cuenten con un nivel de protección semejante.

Se observa una tendencia similar si comparamos los datos del DTRI con los del Índice de Restricción al Comercio de Servicios Digitales (STRI, por sus siglas en inglés) de la OCDE. Aunque este segundo incluye menos elementos, lo que da una menor variabilidad entre la apertura de las economías occidentales, y está centrado en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ofrece datos para 74 países, en los que también se incluye a China, si bien la cobertura del Sudeste Asiático es más pobre. Se observa que los países occidentales presentan menores restricciones al comercio de servicios digitales y Estados Unidos puntúa notablemente bajo (menos restricciones) en un índice que lidera Canadá. México, a pesar de situarse en un punto intermedio en 2014 ha convergido a la mayor liberalización de los países occidentales. De forma similar al DTRI, China presenta las mayores restricciones, si bien no muy alejado de países del Sudeste Asiático como Laos o Camboya. Sin embargo, también se presentan diferencias en Asia del Este, con Japón presentando menos restricciones, con una situación no tan liberalizada en Corea a Nueva Zelanda (cuya diferencia frente al DTRI se puede presentar por la composición del índice).

TABLA 1. Índice de Restricción al Comercio de Servicios Digitales (2014-2022)

PAÍSES	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Australia	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061
Japón	0.043	0.043	0.043	0.082	0.082	0.082	0.082
Canadá	0.021	0.021	0.021	0	0	0	0
Corea	0.141	0.123	0.123	0.123	0.123	0.145	0.145
México	0.278	0.079	0.079	0.079	0.079	0.079	0.079
Nueva Zelanda	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14	0.14
Noruega	0.083	0.083	0.083	0.083	0.061	0.061	0.061
Estados Unidos	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061	0.061
Camboya	0.404	0.443	0.443	0.425	0.486	0.404	0.405
China	0.467	0.467	0.488	0.488	0.488	0.488	0.488
Laos	0.506	0.484	0.462	0.441	0.441	0.441	0.441

FUENTE: OCDE (2021)

Estas diferencias que se observan en los índices, como se verá a continuación, no es más que un primer indicativo de las diferencias entre la estrategia económica para América del Norte en el ámbito digital y el que se puede ver en Asia del Este. Se analizará desde la perspectiva *de iure* de los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales sobre la materia, además de la mención de algunas políticas económicas aplicadas en el sector, que se complementarán con un breve análisis *de facto* (flujos comerciales) del desarrollo de la economía digital en la región norteamericana y la región asiática. La consideración de ambas perspectivas obedece a contextualizar adecuadamente cada uno de los modelos, teniendo en cuenta los liderazgos regionales.

II. Estrategia económica en América del Norte en el marco del T-MEC

A fin de focalizar la estrategia económica, en particular relacionada con la firma del T-MEC y la política digital, nos centraremos en aspectos de política económica reciente. La administración de Donald Trump dio un giro de política económica que tuvo su reflejo en la política comercial. Por un lado, estableció un objetivo de reindustrialización de Estados Unidos, bajo la cual la presidencia estadounidense se mostraba dispuesta a renunciar a las ganancias, vía mayor eficiencia, derivadas de una integración comercial. Entre los objetivos de dicha industrialización se emplearon argumentos de seguridad nacional que, por su naturaleza, pueden ser fácilmente relacionados con las exigencias de producción nacional.

El triángulo argumentativo entre la protección comercial, fomento a la industria nacional y defensa nacional no es una novedad de la administración de Trump. En la misma dirección se puede mencionar, por ejemplo, la Ley Jones, vigente desde 1920, que requiere que el comercio de cabotaje sea realizado en barcos construidos en Estados Unidos y que sean propiedad y operados por ciudadanos estadounidenses o residentes permanentes, misma que estaba motivada por propiciar un crecimiento de la industria naviera que, a su vez, fomentara el desarrollo militar del país norteamericano en esta área. De hecho, aunque históricamente se han concedido algunas exenciones a esta ley para mitigar su efecto en el aumento de los costos de transporte, frente a territorios mal conectados o situaciones coyunturales, como desastres naturales, estas han sido menores y la administración de Trump se mostró reacia a extenderlas, en línea de su política de protección nacional.

La administración de Trump se enfocó en su déficit comercial global y en su desglose en los respectivos déficits comerciales bilaterales, a partir de los cuales se establecieron objetivos de renegociación con el objetivo

explícito de reducirlos. Es decir, se omitieron perspectivas alternativas que pudieran haberse basado en el efecto final en la economía estadounidense de las cadenas globales de valor o la consideración de la balanza comercial como la diferencia entre ahorro e inversión nacional. Además, se amenazó a empresas que consideraban deslocalizarse con que enfrentarían aranceles específicos.

Estos objetivos de la administración Trump se reflejaron de forma más evidente frente a China. El rápido avance tecnológico chino y su fuerte capacidad exportadora fueron entendidos desde la administración de Trump como una amenaza al liderazgo tecnológico mundial estadounidense y, en consecuencia, a su propia seguridad, sin que se haya dado una corrección a esta perspectiva durante la administración de Biden. Los avances tecnológicos de China en materia de 5G y su estrategia de internacionalización digital que se refleja en el *Digital Silk Road* son un buen ejemplo de que esta interpretación se sustenta de elementos sólidos. Sin embargo, a pesar de los acelerados avances de China en la materia, Estados Unidos ostenta en muchos de estos sectores un fuerte dominio, tanto en materia tecnológica como en control de mercados a través de las plataformas. Por ello, en la misma dirección el país norteamericano ha buscado un mayor avance en propiedad intelectual y en el aislamiento chino de plataformas digitales.

TRATADO MÉXICO ESTADOS UNIDOS CANADÁ (T-MEC)

La perspectiva proteccionista anterior se refleja en la renegociación del Nafta, articulado en el T-MEC. Esto se observa particularmente en el sector automotriz, uno de los sectores más importantes para las exportaciones mexicanas, por ejemplo en las reglas de origen específicas para mercancías automotrices. Si se combinan los requerimientos a nivel regional de al menos el 70% de aluminio y acero con el valor de contenido laboral (Artículo 6 y 7 del Apéndice de reglas de origen específicas de mercancías automotrices) parecen concentrar en Estados Unidos el foco de destino de la ubicación de plantas. De igual manera, se advierte que no se hayan incluido en los textos los aranceles de la sección 232 (de la Ley de Expansión del Comercio), a pesar de los compromisos bilaterales en la materia entre México y Estados Unidos. De esta manera, Estados Unidos ha abierto margen a la discrecionalidad de su política comercial, debido a que las cartas compromiso pueden no constituir un elemento con suficiente formalidad, y ha evidenciado que no hace una apuesta unívoca por el comercio internacional como se le podría suponer previamente. De hecho, frente a la histórica consideración de que el TLCAN constituiría una restricción a los potenciales anhelos proteccionistas mexicanos, los elementos de renegociación presentes en el T-MEC y los márgenes de inclusión de nuevos aranceles demuestran que ha sido la mayor dependencia del mercado estadounidense por parte de

México lo que lo debilita frente a posiciones de renegociación. A pesar de que la visión proteccionista ha sido atribuida a la administración de Trump, la administración de Biden no solo no ha facilitado el relajamiento de dichas condiciones, sino que en los subsidios propuestos a los vehículos eléctricos establece nuevos requerimientos de contenido nacional, baterías y ensamblaje final (Congreso de los Estados Unidos, 2021, pp. 1879-1880).

En el TMEC se avanzan medidas de economía digital que favorecen una mayor liberalización del movimiento de datos a través de las fronteras y prohibición sobre exigencias de localización de los mismos. Considerados de manera aislada, podrían verse simplemente como el reflejo de una visión liberalizadora. No obstante, en el contexto de las medidas aplicadas a otros sectores, como el automotriz, mencionado brevemente, o el de las telecomunicaciones, que se reseñará a continuación, y está estrechamente relacionado, se han de destacar los elementos de carácter mercantilista estadounidense que emplean a discreción los beneficios en materia de eficiencia en comercio internacional en los sectores en los que presenta una ventaja tecnológica o de posicionamiento de mercado, mientras que alude a los argumentos de seguridad nacional en los que es importador neto o de aseguramiento de competencia, en los que hay presencia de empresas preponderantes ajenas.

La inclusión de aspectos de comercio electrónico y economía digital en el T-MEC pueden ser considerados una modernización del TLCAN, en el que no se incluían por el bajo desarrollo de los sectores respectivos en el momento. Sin embargo, un aspecto que sí fue incluido en el TLCAN fue el de las telecomunicaciones (Capítulo 13), aunque su aplicación fuera limitada. El TLCAN buscaba una liberalización gradual del sector, pero solo era específico en materia de no discriminación nacional, acceso abierto y uso de las redes públicas. Más allá de esta limitada inclusión, el acuerdo comercial debía insertarse en el contexto de un sector poco liberalizado y sujeto a un fuerte control estatal. Como pasos liberalizadores, en el TLCAN se establecía la garantía de acceso a las redes de telecomunicaciones públicas; en concreto a la compra o renta del equipo necesario para participar en ellas y en el permiso para la interconexión y el funcionamiento de los servicios relacionados. De esta forma, se debería facilitar que las compañías estadounidenses participaran en la incipiente y gradual liberalización del mercado de telecomunicaciones mexicano. Frente a esta motivación, la situación cuasimonopólica de control de redes de la privatizada Telmex motivó conflictos por las tarifas de interconexión de larga distancia impuestas. Los operadores estadounidenses objetaban que esas tarifas eran muy elevadas y no estaban justificadas a nivel de costos. La menor pertinencia del capítulo 13 del TLCAN era observable en el hecho de que las operadoras estadounidenses acudieran ante la Organización Mundial de Comercio (OMC) en vez del mecanismo de reducción de disputas del propio TLCAN (OMC, 2004).

En el T-MEC, bajo la consideración de la existencia de jugadores preponderantes en el sector de las telecomunicaciones, se han establecido disposiciones para evitar prácticas anticompetitivas producto de las mismas. De manera específica, además de dar acceso a las operadoras de otros países a las redes de telecomunicaciones, se concreta que estas deben hacerse en términos razonables, a fin de que los elevados precios de interconexión no se utilicen como una barrera, además de que se permita la reventa, entre otros criterios para promover una participación no discriminatoria y la competencia (Artículos 18.3-18.4). El acuerdo es específico sobre las condiciones que puedan ofrecer las empresas públicas. En materia de interconexión, en particular en referencia a los acuerdos de *roaming*, el acuerdo motiva a que se propicien las negociaciones y los acuerdos necesarios para que estas tarifas sean lo más bajas posibles, en beneficio de los consumidores y bajo la consideración de un supuesto beneficio al comercio de esta tecnología (Artículo 18.25).

La regulación asimétrica en materia de telecomunicaciones se refleja en las consideraciones particulares que se realizan hacia los proveedores importantes de servicios de telecomunicaciones (Artículo 18.5). En este caso, no solo se refiere el acuerdo a la no discriminación por nacionalidad, sino que el tratamiento que estos grandes proveedores dan a otras empresas ha de ser similar al que se dan a sí mismos o a sus subsidiarias. De esta manera se evita o se dificulta que la posición de dominancia de un proveedor de servicios de telecomunicaciones le permita dominar otros mercados en los que la competencia es posible. Además, se identifican los descuentos cruzados entre diferentes servicios o la falta de provisión de información técnica que los operadores usuarios de las redes requieren para ofrecer sus servicios (Artículo 18.6). Para facilitar que los operadores puedan rentar la infraestructura existente y no tengan que construir la suya propia, el acceso a las redes debe ofrecerse de manera desagregada (Artículo 18.8). Esto permite que el poseedor de la infraestructura tenga un menor margen de discriminación de precios y no puedan extraer beneficios a los operadores. Además, se establece que los criterios para la interoperación han de ser especificados y que las tarifas han de ser transparentes y orientadas a costos (Artículo 18.9).

Los elementos incluidos en materia digital fueron adaptados de la negociación que ya se había dado en el marco del TPP. El acuerdo constituye un avance sólido en la liberalización para facilitar la expansión de este tipo de comercio. La promoción de los servicios digitales se complementa, además, con los procedimientos más simplificados para los envíos pequeños que se regulan en el Capítulo 7. Así, se adoptarán procedimientos simplificados para envíos de entrega rápida (Artículo 7.8). Entre los elementos para identificar este tipo de envíos, se incluyen montos fijos por debajo de los

cuales no se establecerán aranceles ni procedimientos formales de entrada. En este caso se plantea una simetría entre los países con una cuantía fija mínima muy superior para Estados Unidos, 800 dólares, frente al caso de México, 170 dólares estadounidenses, y Canadá, 150 dólares canadienses. Además, se emplearán procedimientos simplificados para envíos con una valoración mayor pero relativamente baja (3,300 dólares canadienses para Canadá y 2,500 dólares estadounidenses para México y Estados Unidos). Además, se motiva la incorporación de sistemas con base en las tecnologías de la información y las comunicaciones para facilitar los procedimientos aduaneros (Artículo 7.9).

La simplificación de procedimientos para envíos pequeños no afecta, únicamente, a pequeños productores y comercializadores. Grandes empresas de plataforma, como Amazon, hacen un uso intensivo de estos pequeños envíos. Entonces, más allá del uso de estas plataformas que pueden hacer las Pymes, no debe entenderse solo como una política para facilitar la integración de estas al comercio internacional, sino una política alineada a las grandes plataformas de distribución.

El capítulo 19 del T-MEC incorpora por primera vez en relación con los acuerdos regionales previos el comercio digital, apostando por una fuerte liberalización del mismo. En primer lugar, se eliminan todos los aranceles a los productos digitales que se transmitan electrónicamente (Artículo 19.3). Este compromiso al no establecimiento de aranceles no impide la aplicación de impuestos internos. Sin embargo, cabe cuestionar si la aplicación de dichos impuestos pueda tener un carácter discriminatorio por origen nacional, o puedan ser interpretados en dicho sentido, cuando se apliquen a industrias digitales férreamente dominados por empresas extranjeras. Se establece además la necesidad de construir marcos nacionales a fin de regular las transacciones electrónicas con base en la Ley Modelo CNUDMI sobre Comercio Electrónico de 1996, que promueve evitar cargas regulatorias que pueden ser consideradas excesivas y que dificulten el desarrollo del sector. La referencia a este modelo regulatorio subraya el acercamiento liberalizador y de baja intervención bajo política pública del sector.

En materia de comercio digital, el T-MEC reclama la adopción de medidas transparentes y efectivas, para avanzar en la protección del consumidor y, en particular, leyes de protección al consumidor que eviten engaños y prácticas fraudulentas (Artículo 19.7). Dentro del marco de protección al consumidor se refiere a la protección de la información personal, una cuestión crítica en materia del comercio electrónico, para la que se recomienda el seguimiento de los principios establecidos en el Marco de Privacidad del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Debido a la importancia del flujo de datos para el desarrollo de la economía digital, las restricciones transfronterizas de los datos, aunque fundamentadas

por criterios éticos, puede tener repercusiones muy perjudiciales en el desarrollo de este sector. Por eso, bajo el Marco de Privacidad APEC se pretende fijar criterios éticos comunes que faciliten el libre movimiento de la información. Estos principios guían que las restricciones han de ser mínima y en respuesta a riesgos identificados, en vez de aplicarse de forma generalizada y preventiva. El consentimiento se propone como el elemento fundamental, incluso para permitir el uso de la información personal recolectada ajena a los objetivos con que se obtuvo. Esto es, se permite, con el debido consentimiento, la comercialización de datos con otros propósitos que difieran de los originales. Debido a que el consentimiento al uso de esta información se puede hacer sin el conocimiento de las implicaciones de su uso, su efecto es incontrolado y facilita la mayor comercialización de la información personal. Los usuarios sí deben tener la capacidad de acceder a sus datos y retractar su permiso de uso, si bien para entonces estos datos ya pueden estar siendo empleados por terceros. Bajo este marco, también se promueve la colaboración, compartiendo experiencias en materia de protección de la privacidad, a fin de que la regulación sea diferente entre los diferentes países y se posibilite la transmisión transfronteriza de la información. De forma congruente, en T-MEC refiere a la no restricción de la transferencia transfronteriza de información (Artículo 19.11).

A pesar de lo anterior, el acuerdo es específico en mantener a las plataformas no sujetas a responsabilidad del contenido publicado por sus usuarios; de igual manera, en beneficio de los proveedores, tampoco son responsables frente a medidas adoptadas para restringir el acceso a contenido (Artículo 19.17). La responsabilidad de las grandes plataformas de contenido ha constituido un tema de gran discusión y en el acuerdo se opta por una de las posibilidades que más limita sus responsabilidades, ni en materia del contenido publicado, ni por sí limitarlo.

Es destacable que mientras estos elementos no competitivos son claramente identificados en materia de telecomunicaciones frente a la presencia de fuertes competidores nacionales con control de infraestructura, las exigencias no son simétricas en materia de servicios digitales. Entre los elementos a destacar, es inevitable referir al origen nacional de las empresas que dominan el mercado digital y de comercio electrónico. Por ejemplo, no se establece ninguna obligatoriedad de provisión de datos a las grandes plataformas o restricción a las subvenciones cruzadas, mediante el uso de datos provenientes de diferentes servicios de la misma empresa.

Desde el planteamiento de políticas públicas en materia digital, se exhorta a las partes a fortalecer los mecanismos de cooperación en materia de seguridad bajo una metodología basada en riesgos, en vez de regulación prescriptiva (Artículo 19.15). Esta propuesta debe entenderse bajo un criterio de menor intromisión en el desarrollo de los mercados en tanto no

se identifiquen elementos de preocupación. Por otro lado, en materia de información pública el T-MEC promueve el acceso abierto a la información generada por el gobierno, a fin de generar mayores oportunidades de negocio, en particular en lo que afecta a las Pymes, con mayor dificultad en acceder a este tipo de información (Artículo 19.18).

Aunque el capítulo sobre el comercio digital represente, en efecto, un notable avance en la materia, ha perdido el puesto de liderazgo frente al Acuerdo de Estados Unidos y Japón sobre Comercio Digital, del 7 de octubre de 2019. Este acuerdo también incluye tecnología y transmisión de información encriptada. En particular, este acuerdo especifica que no se solicitará información propietaria relacionada con los métodos de encriptación, con la consabida excepción de los aspectos relacionados con la seguridad nacional.

PLAN DE EMPLEOS ESTADOUNIDENSES

A pesar de que la entrada de la administración Biden, desde enero de 2021, no ha significado un cambio significativo en relación a los acuerdos comerciales ya renegociados, en particular con respecto al T-MEC, se puede destacar la introducción del Plan de Empleos Estadounidenses, anunciado en marzo de 2021, como la gran herramienta de política económica que combina el impulso a la demanda efectiva con la transformación hacia la economía digital. El plan contempla una inversión de dos billones de dólares a lo largo de la próxima década, aunque su materialización efectiva dependerá de las necesarias negociaciones en el Congreso.

En cualquier caso, ya hay algunos elementos de este plan que permiten interpretar su estrategia. Por ejemplo, incluye la inversión de 300 mil millones de dólares para el impulso a la manufactura, lo que refleja que la preocupación por la reindustrialización del país, presente en la anterior administración, se mantiene y se convierte en un tema nacional. Entre ellos, destaca la inversión de 50 mil millones de dólares hacia la investigación y manufactura de semiconductores, una industria central en la economía digital y cuyos problemas de abastecimiento han afectado recientemente a varios sectores, como el automotriz, debido a la mayor digitalización de toda la producción manufacturera (White House, 2021).

El Congreso ya ha aprobado 1 billón de dólares de financiación para el conjunto de programas que componen el Plan de Empleos Estadounidenses. Dentro de lo ya aprobado destaca el Programa de Conectividad Asequible, por el que se ofrece una subvención de 30 dólares mensuales para la contratación de servicios de Internet. Estas subvenciones permitirán a una gran parte de las familias estadounidenses con menores ingresos disponer de conectividad.

Si bien el protagonismo para la estrategia económica en la región lo protagoniza Estados Unidos, habríamos de referirnos a los aspectos de política

industrial activa que México ha impulsado en materia de transformación digital. Sin embargo, a pesar de que se pueden encontrar algunos programas, con una movilización presupuestal menor, de transformación digital, como Prosoft, ya desaparecido, o la Estrategia Digital Nacional, con un bajo recorrido, no se observan estrategias decididas por la transformación digital en el México (véase Oropeza y Berasaluce, 2021, para mayor detalle).

III. El desarrollismo asiático hacia una integración asiática

Como se apuntará brevemente en relación a los flujos comerciales en materia digital, la región asiática se está desarrollando de forma cada vez más protagónica en materia digital. A partir del desarrollo tecnológico de Japón, Taiwán, Corea y, cada vez, con la mayor centralidad de la economía china, el modelo asiático de desarrollo se constituye como una estrategia diferenciada de crecimiento. Los programas de impulso a la economía digital que se han puesto en marcha en estos países materializan una visión de colaboración entre Estado y mercado que se aplican al sector digital, como uno de las grandes apuestas sectoriales de la región. Frente a este impulso de la transformación productiva, los acuerdos regionales de comercio no avanzan tanto en la formalización de la liberalización comercial, sino que ofrecen una mayor discrecionalidad a las políticas nacionales.

PROGRAMAS NACIONALES DE FOMENTO A LA ECONOMÍA DIGITAL EN ASIA DEL ESTE

Las economías de Asia del Este se han caracterizado por ofrecer un visión actualizada y aplicada a los nuevos sectores de desarrollo, en particular en la actualidad hacia la economía digital, del modelo de Estado Desarrollador (véase Berasaluce y Romero, 2020). Superando la confrontación entre Estado y mercado que ha recibido una parte importante del debate de la economía política occidental y con base en las propias concepciones filosóficas confucianas (ver Berasaluce, 2021) se ha materializado una visión de colaboración, bajo una responsabilidad compartida en el que los elementos nacionales y de desarrollo productivo activo se sitúan en primera línea.

En Japón, el modelo tecnológico se ha materializado bajo la visión de Sociedad 5.0, que engloba una visión de generalización a todos los aspectos económicos y sociales de la integración entre la dimensión física y la virtual. Programas como ImPACT han buscado el desarrollo de proyectos piloto en sectores tan relevantes como la robótica, el sector de salud o la industria de materiales en el país nipón.

Corea ha continuado la colaboración estratégica con la iniciativa privada en el sector digital. Por ejemplo, desde 2014 ha impulsado sectores de tecnología punta bajo la estrategia Manufactura Innovación 3.0. La estrategia nacional para impulsar el 5G explica que el país fuera el primero en comercializar esta tecnología y la implementación del plan 5G+, a partir de 2020, refleja que la mera provisión de conectividad no es suficiente para el país asiático, que quiere liderar sus aplicaciones. El peso estratégico del New Deal Digital dentro del New Deal Coreano, aprobado en 2020, que moviliza más de 40 mil millones de dólares hasta 2025 muestra el sentido de transformación industrial dirigida enfocada en este sector.

Por su parte, China, con su tamaño y crecimiento exponencial de las últimas décadas, se alza como el líder regional con una participación creciente en el mercado de los anteriores y en los nuevos mercados del Sudeste Asiático y Asia Central. El gigante asiático cuenta con una miríada de programas específicos para el fomento de sectores concretos en materia de inteligencia artificial, robótica, ciudades inteligentes, etc. que se enmarcan dentro de los planes más generales de Internet+ y Made in China 2025. Su apuesta decidida por el 5G ha propiciado la consecución de una de las infraestructuras de conectividad de más alto crecimiento a nivel mundial y su liderazgo tecnológico se ejerce, con cada vez mayor influencia a través de sus planes de internacionalización a través del Camino de la Seda Digital y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés).

CHINA Y EL CAMINO DE LA SEDA DIGITAL

Dentro de su regulación del comercio, China ha adoptado un acercamiento cauteloso a la materia. La primera mención del aspecto digital en un tratado de libre comercio bilateral fue en el firmado con Nueva Zelanda, de abril de 2008, si bien solo afectaba a las barreras técnicas al comercio. El acuerdo firmado con Corea, de junio de 2016, cubre una moratoria arancelaria sobre transmisiones electrónicas, reconocimientos de firmas electrónicas, protección de información personal, entre otros elementos que, fundamentalmente, ya estaban cubiertos en los compromisos adquiridos ante la OMC. Además, el tratado con Corea puntualiza la no aplicación del mecanismo de resolución de disputas en la materia. El tratado de libre comercio firmado con Australia, de 2014, sí avanza más en una serie de materias como: obligación de transparencia de la regulación en materia de comercio internacional y protección a los consumidores electrónicos al menos en la misma medida que bajo otras formas comerciales. En la misma dirección, este acuerdo propone un planteamiento que puede utilizarse para la interpretación de sus artículos, por el cual el comercio electrónico no debe ser más restrictivo que otras formas de comercio.

El Camino de la Seda Digital fue anunciado inicialmente en marzo de 2015 por la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional. Por su aplicación en el sector digital ha de entenderse también dentro del contexto de fomento a la conectividad bajo el plan Internet+. A nivel internacional a partir de la apertura de los mercados del Sudeste Asiático, Asia Central, África y Oriente Medio, el Camino de la Seda Digital daría una mayor participación en proyectos de infraestructura de conectividad e impulso a la economía digital a las empresas chinas.

Frente a avances más notables de Estados Unidos o Japón en materia de regulación bajo principios de liberalización comercial en el sector digital, China, después de haber adquirido experiencia, *know-how* y tecnología propia en el desarrollo del mercado interno, se está empezando a expandir en los países de la región. Un ejemplo lo constituyen las plataformas de pagos móviles, que han crecido notablemente en China durante los últimos años y que está dominado por dos plataformas: WeChat Pay, de Tencent, y Ant Financial (comercialmente Alipay), de Alibaba. Estas dos plataformas han participado fuerte y crecientemente en los incipientes mercados de Asia Central y del Sudeste Asiático. Se destaca, por ejemplo, la participación de Ant Financial en Ascend Money, en Tailandia, o su participación en la creación de DANA, en Indonesia. Tencent, por su parte, ha avanzado en ofrecer bajo una misma marca comercial, WeChat Pay, estos servicios en países como Tailandia, Myanmar o Indonesia. También puede mencionarse a Huawei, a pesar de que su tamaño es menor, en relación con la creación de un servicio de pago digital en colaboración con Union Pay en Rusia (Barisitz, 2020). A pesar de que la seguridad de los datos de los usuarios ha sido un argumento esgrimido para evitar la participación de empresas chinas en el sector financiero en general y en los sistemas de pagos móviles en particular, como por ejemplo en la oposición de las autoridades estadounidenses a la entrada de Ant Financial en el accionariado de MoneyGram en 2018, la actitud de los ciudadanos hacia las inversiones chinas en este tipo de empresas en el Sudeste Asiático es positiva (ver Rabe y Kostka, 2022).

Dentro de la estrategia del Camino de la Seda Digital, Asia Central y, en particular, Kazajstán, ha sido el destino de una parte importante de las inversiones y proyectos con origen chino. Si bien este país sigue estando muy enfocado en el sector de los recursos naturales, las oportunidades de introducción de tecnologías digitales en su gestión se han visto como una oportunidad de diversificación. Entre los proyectos digitales impulsados bajo la estrategia del camino de la Seda Digital destaca la optimización del bombeo de petróleo en un proyecto de uso de *software* de supervisión, control y adquisición de datos; este proyecto atiende a varios consorcios que operan oleoductos, como el Caspian Pipeline Consortium y el Kazakhstan-China Oil Pipeline. Otro ejemplo de proyectos de digitalización se

enmarca en el sector *Fintech*, a través de la digitalización del banco Altyn Bank JSC, que se dio a partir de la entrada en el accionariado de China CITIC Bank. Además de la digitalización del banco kazajo, con base en la tecnología del accionista chino, Altyn Bank participaría en el Sistema de Pago Interbancario y Transfronterizo (CIPS, por sus siglas en inglés) (Ambalov y Heim, 2020). De esta forma se refuerza la presencia china en las instituciones internacionales y el orden económico global. Además, los dos países firmaron un memorándum de entendimiento sobre comercio electrónico en junio de 2018, para la colaboración en proyectos, expansión del comercio de bienes digitales y fomento de la capacitación (Ministerio de Comercio de la R. P. China, 2018). La asociación sino-kazaja refleja el aprovechamiento de las oportunidades de expansión internacional china con base en las nuevas tecnologías y hacia la movilización de recursos necesarios para la satisfacción de su propia demanda. Si bien en materia formal los acuerdos no son muy avanzados, China extiende su influencia económica y tecnológica en un número creciente de países en la región, como Pakistán, Kirguistán, etc.

ASOCIACIÓN ECONÓMICA INTEGRAL REGIONAL (RCEP)

Después de muchas negociaciones, el 15 de noviembre de 2020 se firmó la RCEP, por parte de los países integrantes de Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (Brunéi, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) junto con Australia, China, Japón, Nueva Zelanda y la República de Corea.

El tratamiento que recibe el comercio digital en el RCEP muestra los máximos que está dispuesta a aceptar China en la materia. El acuerdo, si se compara con lo reglado en el CPTPP muestra un menor grado de formalización y un mayor margen para la aplicación de políticas nacionales diferenciadas. Por ejemplo, se reconoce a las partes su capacidad para establecer una regulación nacional de las transacciones electrónicas y, aunque se da como referencia el Modelo Legal UNCITRAL sobre Comercio Electrónico de 1996, se consideran otras convenciones internacionales de forma genérica, ofreciendo mucho margen al respecto (Artículo 12.10). También se muestra en esta misma dirección los requerimientos sobre la localización de infraestructura de computación (Artículo 12.14). Así, se reconoce la capacidad de cada uno de los países para establecer condiciones en materia de localización de infraestructura, con base en criterios que incluyen, pero pueden no restringirse a, la seguridad y la confidencialidad de las comunicaciones. La única restricción explícita que se hace a este respecto es que las medidas no se apliquen de forma discriminatoria.

Ocurre algo similar en la regulación de transferencias transfronterizas de datos por medios electrónicos (Artículo 12.15). Se deja a cada una de

las partes el establecimiento de políticas en la materia, a pesar de que el propio acuerdo refiere a una supuesta política de favorecer la libre transacción de datos.

Además, el mecanismo de resolución de disputas no aplica al Capítulo 12, que es el que recoge los acuerdos en materia de comercio digital, en el RCEP. Entonces, si los países miembros no pueden resolver una disputa a través de los procedimientos de consulta, este pasa a ser tratado por el Comité Conjunto del RCEP, a nivel ministerial. No obstante, este no tiene poder para imponer ninguna decisión.

Por sus similitudes con el CTPP, se puede advertir que este acuerdo haya podido servir de referencia para la creación del RCEP, además de que varios países del primero participan en el segundo (Australia, Brunei, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam). Sin embargo, en las modificaciones que presenta el RCEP, se refleja que en este acuerdo se ha optado por mantener una mayor discrecionalidad a los países miembros a la hora de aplicar políticas nacionales.

ACUERDO TRANSPACÍFICO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA (CPTPP)

El CPTPP muestra, por efecto del primer liderazgo estadounidense bajo la negociación del Acuerdo Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) y por el liderazgo japonés posterior, una visión de mayor formalización en materia de comercio digital. Estos elementos de formalización se conjuntan bajo criterios de libre transferencia de datos de forma transfronteriza y relajación de las exigencias regulatorias. Por ejemplo, como luego también se reflejó en el T-MEC, el CPTPP establece que las exigencias en materia de locación de infraestructura no pueden ser nunca mayores a las necesarias para lograr los objetivos de la política de seguridad (Artículo 14.11). Por lo que el CTPP, en oposición al RCEP, delimita al objetivo concreto de seguridad y en función de lo que sea necesario para alcanzarlo las exigencias en esta materia.

El CPTPP reconoce la necesidad de mantener un balance entre la protección a los derechos de protección a los derechos de propiedad intelectual y otros derechos afectados (Artículo 18.65). Entre estos derechos pueden incluirse los usos legítimos para facilitar el desarrollo de la economía digital. Por ofrecer una comparación, estos derechos no han sido incluidos en el T-MEC, lo que refleja que el segundo acuerdo ha sido más exigente en la protección a la propiedad intelectual.

Entre las disposiciones que podemos encontrar bajo el CPTPP se encuentra: la eliminación de aranceles sobre bienes digitales; el trato no discriminatorio a bienes digitales transmitidos de forma electrónica; reglas en contra de los requerimientos de información; requerimientos a favor de la construcción de una sola red de Internet a nivel global, con

flujo libre de información a través de las fronteras; propuesta de políticas para propiciar el desarrollo de la economía digital; y compromisos para ofrecer acceso a las redes e interconexión a las empresas de telecomunicaciones, entre otras.

Varios miembros del CPTPP, como Australia, Canadá, Chile, Japón, México, Nueva Zelanda y Singapur han firmado acuerdos comerciales que han avanzado en términos de formalización del comercio digital. Entre estos se pueden destacar: el Acuerdo de Asociación de Economía Digital (DEPA, por sus siglas en inglés), en el que participan Chile, Nueva Zelanda y Singapur; el Acuerdo de Economía Digital Singapur-Australia (SADEA, por sus siglas en inglés); y el Acuerdo de Comercio Digital EE.UU.-Japón. En estos acuerdos se han ido incluyendo reglas más claras en materia de determinación de responsabilidades en materia de comercio digital, se han promovido los pagos interoperables y se impulsan los estándares digitales que permitan la interoperación entre plataformas de diferentes países.

ASIA DEL ESTE Y ESTADOS UNIDOS

La creciente importancia de Asia del Este en las cadenas globales de valor provoca que esta región no pueda ser ajena a los intereses de Estados Unidos y que esta potencia mundial no puede, simplemente, ceder el liderazgo regional a China. Esto se refleja en que la administración del presidente Biden haya reforzado los lazos económicos y políticos con los países asiáticos, particularmente a través de sus mayores aliados en la región: Japón, Taiwán y la República de Corea. En esta dirección la administración de Biden retoma un papel más protagónico en Asia, como ya lo hiciera la administración de Obama, de la que el propio Biden era parte, con el impulso al Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), del que Trump se retiraría mediante orden ejecutiva en enero de 2017.

El reposicionamiento estratégico de Estados Unidos en Asia se puede observar en la visita de Biden a la región, en mayo de 2022, durante la cual, además de propiciar acuerdos económicos de gran calado, el presidente estadounidense, en el marco de su ambigüedad estratégica al respecto de Taiwán, declaró la voluntad del país americano de defender militarmente la isla frente a una agresión de China. Más allá de interpretaciones de carácter estratégico-militar, que exceden los objetivos del presente artículo, el anuncio, que subraya la confrontación americana con el gigante asiático, pone en contexto los objetivos estadounidenses de sus alianzas económicas.

Así, el 23 de mayo de 2022, se anuncia, a través de una declaración conjunta de los trece representantes de los países firmantes (Australia, Brunei, Estados Unidos, Filipinas, India, Indonesia, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, República de Corea, Singapur, Tailandia y Vietnam) el Marco Económico Indo-Pacífico para la Prosperidad (IPEF, por sus siglas en inglés). El acuerdo

no implica compromisos formales, pero representa la voluntad de Estados Unidos de mantener su lugar en la región, a través de una fórmula en línea de la intensificación de flujos comerciales e inversiones que se han dado en Asia del Este y el Sudeste Asiático con poca intensificación en materia regulatoria. Además, el acuerdo tiene un fuerte componente en materia digital.

El IPEF se compone de cuatro pilares (ver Casa Blanca, 2022). El primero, *Economía conectada*, menciona la voluntad de establecer reglas comunes para la economía digital que faciliten el flujo transfronterizo de datos y su localización, bajo un acercamiento de respeto a la privacidad. También se refiere a la oportunidad de crecimiento de las Pymes frente al crecimiento del comercio electrónico. El segundo pilar, *Economía resiliente*, constituye la búsqueda de compromisos para asegurar la cadena productiva, de tal manera que se puedan evitar aumentos de costos debido a imprevistos. Así, se mapearían insumos estratégicos, como los minerales (mencionados específicamente), aunque también puede referirse a los semiconductores (no mencionados), cuya escasez ha afectado a varios sectores durante los últimos años, provocando la ralentización de industrias estratégicas, como la automotriz. El acuerdo también incluye la promoción de la *Economía verde*, tercer pilar, y el establecimiento de una *Economía justa*, cuarto pilar, bajo el que se incluyen temas como el lavado de dinero, combate a la corrupción e intercambio de información fiscal. Bajo este rubro se aprecia que Estados Unidos quiere mantener una vinculación entre los elementos de carácter comercial o económico y la sintonía en dimensiones políticas con un acercamiento a los planteamientos de una democracia liberal, si bien no se han dado pasos explícitos en materia de conveniencia de régimen político.

El IPEF, al contrario que el anterior TPP, incorpora a la República de Corea, que durante la negociación del TPP se encontraba negociando su propio tratado de libre comercio con China. Bajo la recientemente inaugurada presidencia de Yoon Suk-yeol y en línea de que los conservadores coreanos se han mostrado, durante la historia reciente, más favorables a estrechar sus relaciones con los estadounidenses, el presidente Biden se encontró un socio dispuesto a mejorar la integración económica de Corea y Estados Unidos. Destaca que después de la visita del presidente Biden y el anuncio del IPEF se anunciaran dos muy importantes inversiones por parte de los dos principales conglomerados coreanos: 355 mil millones de dólares en semiconductores, telecomunicaciones y sector biofarmacéutico para los próximos años por parte de Samsung (Lee, 2022); 195 mil millones de dólares para semiconductores, baterías y sector biofarmacéutico por parte de SK (Reuters, 2022).

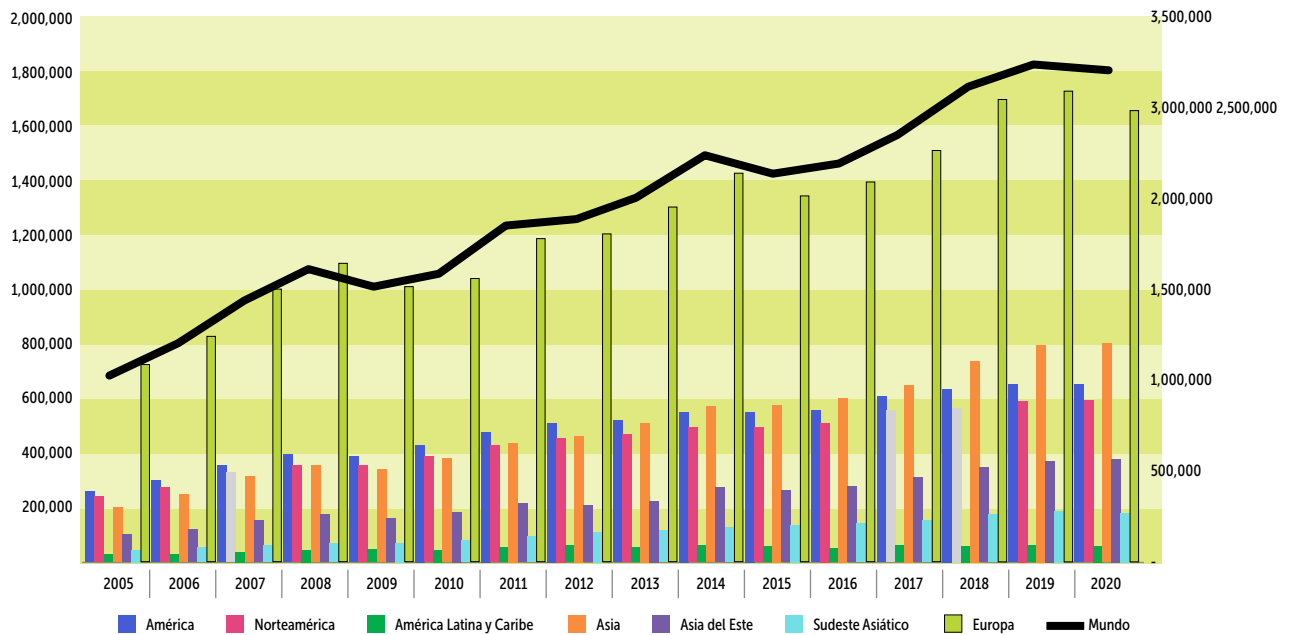
IV. El ascenso de Asia en el comercio digital

De acuerdo con los datos de UNCTAD, el valor de los servicios entregados de forma digital ha aumentado notablemente durante los últimos años. De suponer 1.2 billones de dólares a nivel mundial en 2005, se llegaron a los 3.2 billones en 2020, lo que equivale a un crecimiento anual medio del 6.67% durante un período de 15 años. A pesar de que en todas las regiones se han dado crecimientos importantes, estos no se han distribuido uniformemente. Por un lado, en el continente americano, la tendencia de crecimiento ha sido muy similar a la mundial con un crecimiento anual medio del 6.34%. El comportamiento del continente viene marcado por lo que sucede en la región de Norteamérica, que bajo la clasificación de la UNCTAD excluye a México y que aglutina el 91.87% de los servicios digitales del continente a 2020. En esta comparación se observa que la participación de América Latina y el Caribe es baja, sin que se presente una tendencia correctora.

Europa, a pesar de constituir un mercado muy importante para los servicios digitales, que en 2020 constituía el 52.57% del total mundial, no ha crecido a la misma velocidad y durante los últimos quince años ha acumulado una tasa de crecimiento media del 5.70%. Esto es, el mercado europeo continuará siendo, por su tamaño, un referente mundial, pero su crecimiento más lento refleja una falta de dinamismo en el sector, mismo que no se puede atribuir a su maduración, en comparación con lo que se presenta en la región norteamericana.

Por el otro lado, destaca Asia, que con una participación sobre el mercado mundial del 25.47%, presenta, al contrario que Europa, una notable tendencia alcista, puesto que en el mismo periodo ha mantenido un crecimiento anual medio del 9.77%. Este crecimiento, en una parte importante, por representar el 46.66% de la región, viene impulsado por Asia del Este, con un crecimiento anual medio del 9.45%. Y destaca también la región del Sudeste Asiático, que, aunque participaba con un menor porcentaje, del 22.37% del continente a 2022, reflejaba un crecimiento acelerado acumulando una tasa de crecimiento anual del 11.24%.

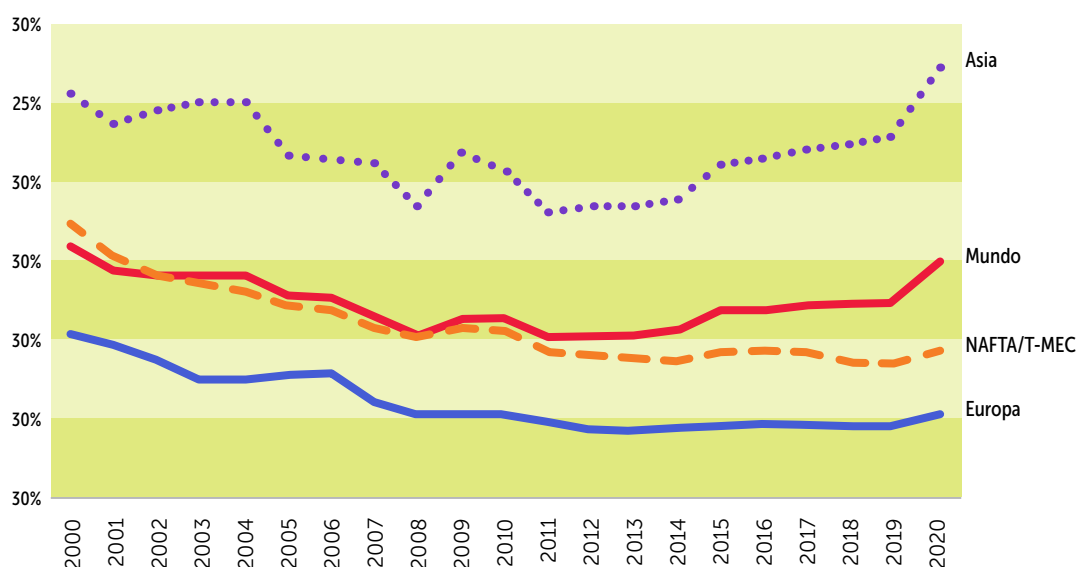
GRÁFICA 2. Comercio internacional en servicios entregados de forma digital (millones de dólares)



FUENTE: elaboración propia con datos de UNCTAD (2021a)

La participación de los bienes TIC sobre el comercio total es un buen indicador sobre la composición comercial y la participación de los bienes tecnológicamente avanzados. A nivel mundial, la participación de los bienes TIC parece recuperar el 15% del total, recuperando su participación de inicios de siglo, misma que había bajado debido al abaratamiento de la tecnología. Sin embargo, a nivel regional se presentan notables diferencias. El comercio bajo la zona NAFTA/T-MEC presentaba una participación similar a la mundial durante la primera década del siglo XXI, pero durante los últimos años se ha creado una brecha y a 2020 la región ya se situaba cinco puntos porcentuales por debajo del registro global. Esta distancia es todavía mayor para el comercio europeo que se ha estabilizado en torno al 5% de los bienes TIC sobre el comercio global. Frente a esto, Asia se alza como la región especializada en bienes TIC, con una tendencia similar a la mundial, pero una participación más de diez puntos porcentuales superior, hasta el 27.36% en 2020. Es preciso apuntar que este comercio está protagonizado por dos regiones: Asia del Este, que en 2020 tenía una participación del 30.35%; y el Sudeste Asiático, donde los bienes TIC suponen el 28.63%, corrigiendo una participación superior que en 200 llegó a superar el 40%.

GRÁFICA 3. Porcentaje de bienes TIC sobre el comercio total



FUENTE: elaboración propia con datos de UNCTAD (2021b)

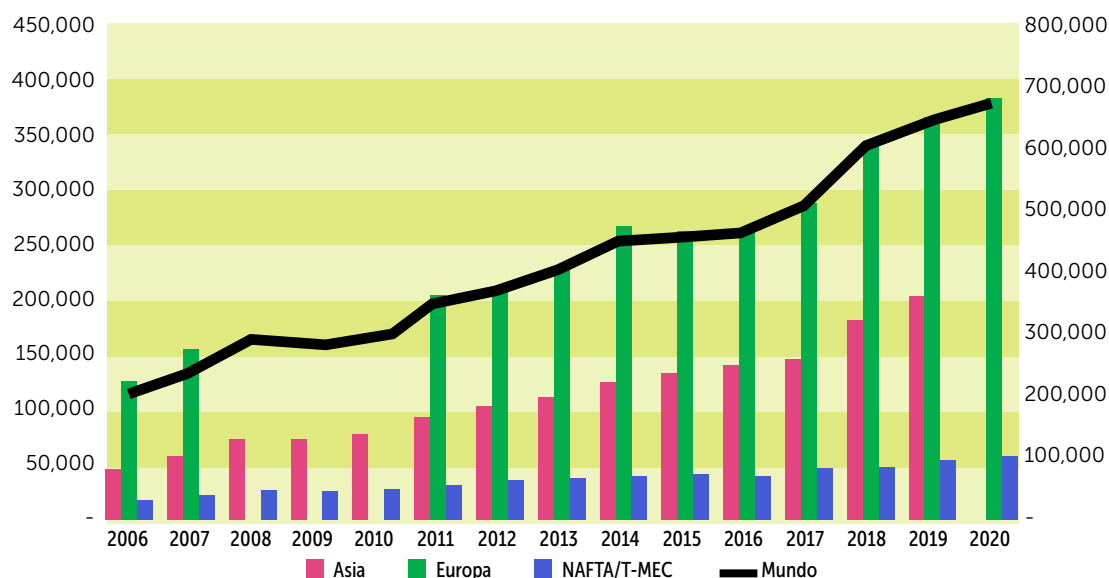
Los servicios TIC constituyen una parte creciente del comercio internacional y del valor de los propios productos TIC. El valor agregado de celulares, tabletas y computadoras, entre otros, está cada vez menos representado por el propio *hardware* y más por el *software* y servicios vinculados. En la misma línea, muchas compañías obtienen ingresos superiores, y de forma más continua, en relación con los servicios digitales. Incluso algunos de los productos TIC pueden ser completamente sustituidos, como ocurre gracias a la computación en la nube. Este fenómeno se refleja en el gran crecimiento del comercio internacional en servicios TIC durante las últimas décadas, que de 2006 a 2020 se materializó en un crecimiento del 338% en dólares corrientes (UNCTAD, 2021c).

El desglose regional del crecimiento en servicios TIC muestra, también en este rubro, el contundente crecimiento asiático, protagonizado por Asia del Este. El continente asiático en su conjunto creció, de 2006 a 2019¹, un 435%, un 12% de crecimiento anual medio, hasta alcanzar casi un tercio del volumen mundial. Si atendemos a lo que ocurre dentro de Asia, destaca la región de Asia del Este donde el comercio de servicios TIC aumentó un 1,011% en ese mismo período, con una tasa de crecimiento anual media del 19.5% de forma sostenida durante trece años, si bien todavía apenas representa un tercio del total asiático. Una de las regiones más importantes en materia de comercio internacional de servicios TIC es Europa, que aglutinaba a 2020 el 57% del total mundial. Aunque el crecimiento en esta región

¹ Último año disponible en la base de UNCTAD (2021c) a la fecha de redactar este capítulo.

correspondió a un, más limitado, 301%, este equivale a un nada desdeñable 8.2% anual medio de 2006 a 2020. Por último, la región NAFTA/T-MEC se comportó de forma similar a la europea, con un crecimiento anual medio del 7.76%, acumulando a 2020 apenas el 8.4% del comercio mundial en la materia (UNCTAD, 2021c).

GRÁFICA 4. Comercio internacional en servicios TIC, por regiones (eje izq.) y mundo (eje der.) (millones de dólares)



FUENTE: elaboración propia con datos de UNCTAD (2021c)

Las tendencias en materia de comercio digital reflejan, de forma muy consistente, que la región asiática crece a mayor velocidad que otras regiones. Esto en un sector que, a su vez, tiene una participación creciente en el la economía mundial y, en línea de lo anterior, una mayor complementación con otros sectores estratégico. Sin embargo, Estados Unidos mantiene una posición dominante en el sector, que no solo refleja su mayor nivel de ingreso, como refleja la comparación con Europa.

V. Conclusiones

Como podemos ver a partir del análisis anterior, nos encontramos ante un punto de inflexión en la comparación de las estrategias económicas. Por un lado, Asia se revela como la región en ascenso en el ámbito de la economía digital, producto de la aplicación exitosa de un modelo de desarrollo que ha promovido la colaboración Estado mercado en promoción de este sector y otros de avance tecnológico.

Con base en el liderazgo tecnológico adquirido, Asia del Este avanza en su integración regional, a partir de la base de un conjunto de relaciones comerciales notablemente intensivas. En línea del mantenimiento de un amplio rango de margen para sus políticas nacionales y el tratamiento diferenciado de la economía digital en sus fronteras, China ha motivado acuerdos a nivel internacional con un bajo nivel de formalización. Aunque otros actores en la región asiática, como Japón y Australia pueden impulsar un modelo más similar al estadounidense, la mayor influencia china facilitaría que los grandes acuerdos se acercaran a su modelo que, además, se adapta a un perfil heterogéneo de voluntades nacionales en Asia Central y en el Sudeste Asiático.

Frente a lo anterior, Estados Unidos ha desechado el modelo de liberalización comercial como estrategia unívoca. Esto no significa que lo deseché totalmente, puesto que, como se observa en el T-MEC, lo favorece en el sector digital, en particular en aquellos aspectos en los que presenta mayores ventajas competitivas. En subsectores como en el de las telecomunicaciones en los que se enfrenta a competidores con mayor poder a nivel nacional promueve regulaciones más asimétricas que favorezcan una competencia más abierta. Más allá de estas diferencias que podrían caracterizarse de mercantilistas, se han de destacar dos aspectos en los que la estrategia estadounidense muestra un cambio. Por un lado, se muestran más iniciativas, a nivel nacional, para la reindustrialización del país, también en el sector digital, con base en estrategias de política industrial activa. Estados Unidos recupera de forma más evidente una política centrada en la búsqueda de la transformación productiva nacional. Por otro lado, como muestra la iniciativa del IPEF, Estados Unidos busca acuerdos de carácter más informal que aseguren insumos estratégicos para la nueva economía digital, como los semiconductores. Así, podemos esperar que se intensifiquen las relaciones con países como Corea y Japón, ya sea a través del propio IPEF como a través de su apoyo a otros acuerdos comerciales de estos países, directos y con sus socios cercanos. Si este cambio de estrategia se consolida, más allá de observar una liberalización comercial indiscriminada, podría observarse cómo el país norteamericano busca consolidar la provisión de insumos tecnológicos estratégicos a la vez que recupera, a medio y largo plazo, su producción nacional en la materia.



Julen Berasaluce Iza
Profesor-Investigador del Centro de Estudios Económicos de
El Colegio de México (COLMEX).

MARZO 2025