

PRÓLOGO

Valeria Marina Valle*
Silvia Núñez García**

Las relaciones transatlánticas han cobrado una relevancia particular en los últimos años, no sólo por la importancia que tiene la relación interregional propiamente dicha, sino porque su función ha sido, entre otras cuestiones, equilibrar el poder internacional. Desde que China ingresó a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, el gigante asiático ha incrementado su relación comercial con el mundo entero, pero sobre todo con los socios tradicionales de Estados Unidos y la Unión Europea (UE), especialmente en el Sur Global, que lo proveerán de materias primas básicamente agrícolas y energéticas. Por otra parte, la Federación Rusa ha incrementado su poder, a través de su diplomacia basada en la exportación de hidrocarburos, especialmente del gas que suministra a la UE. Por lo tanto, el espacio atlántico se ha planeado para equilibrar, de alguna manera, el poder de estas dos potencias.

Para contrarrestar a estos dos poderes, Estados Unidos y la UE han establecido negociaciones para suscribir el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversiones (Transatlantic Trade and Investment Partnership; TTIP, por sus siglas en inglés). Durante las negociaciones hubieron críticas por parte de la sociedad civil a ambos lados del Atlántico, oponiéndose al impacto que podría tener este acuerdo, en particular, en materia de energía, ya que se teme que podría impulsar el *fracking* como técnica de extracción de hidrocarburos, lo cual generaría daños sociales y ambientales. Con la llegada de Donald Trump al poder, las negociaciones de este acuerdo han quedado congeladas, debido al proteccionismo promovido por el presidente de Estados Unidos. Canadá y México también tuvieron la intención de establecer negociaciones con la UE. En el caso canadiense, el país del Norte

* Investigadora del CISAN, UNAM, <vmvalle@unam.mx>.

** Investigadora del CISAN, UNAM, <nugar@unam.mx>.

inició negociaciones para concretar un acuerdo nuevo: el Acuerdo Económico y Comercial Global (Canada European Union Trade Agreement; CETA, por sus siglas en inglés), el cual ha entrado en vigor el 21 de septiembre de 2017. En el caso de México, se ha planteado el objetivo de actualizar el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (Acuerdo Global vigente desde 2000). El CETA constituye el primer acuerdo de la UE con un país del G8. De esta manera, Canadá es el único país del grupo en tener acceso preferencial tanto a la UE como a los Estados Unidos, con quien ha suscrito el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). El CETA tiene un alcance aún más amplio que el TLCAN; incluye la eliminación de casi la totalidad de los aranceles, el aumento del acceso a mercados de bienes y servicios y la promoción de la inversión. Asimismo, el acuerdo prevé la liberalización de las compras gubernamentales de todos los niveles de gobierno. Es probable que el CETA traiga consigo incrementos en el comercio y las inversiones entre Canadá y los Estados miembro de la UE y también podría generar desvío de comercio y afectar la relación comercial de México con la Unión Europea.

Los tres países de América del Norte, entonces, han mantenido negociaciones paralelas con la UE, las cuales tuvieron una particularidad: las tres tuvieron un grado de secretismo ante la prensa y la opinión pública. Una similitud entre el TTIP y el CETA es que ambos acuerdos son sobre comercio e inversiones; en cambio, el Acuerdo Global suscrito entre la UE y México tiene tres pilares: diálogo político, comercio y cooperación. El interés de la UE por actualizar el Acuerdo Global con México tiene que ver en gran medida con el escenario que han abierto las reformas constitucionales en México durante la administración del presidente Enrique Peña Nieto. El sector energético es muy atractivo para varias compañías energéticas europeas, dedicadas tanto a energías fósiles como a renovables.

La estructura de este libro resultó de un programa de trabajo que diseñamos las coordinadoras para llevar a cabo el seminario “¿Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea-América del Norte?”, organizado en el CISAN-UNAM en 2013. Cuando planeamos el seminario quisimos convocar a panelistas que pudieran brindarnos respuestas a las siguientes tres preguntas de investigación: ¿cómo ha sido el diálogo político entre la UE con cada uno de los países que conforman la región de América del Norte?; ¿cómo han evolucionado las relaciones comerciales de la UE con cada uno de los

tres países? Y por último, ¿cuáles han sido los lazos de cooperación de la UE con Estados Unidos y Canadá (desde una perspectiva Norte-Norte) y con México (desde una perspectiva, en primer lugar Norte-Sur, y posteriormente como *socios estratégicos* de la cooperación? Estos tres pilares: diálogo político, comercio y cooperación han sido el eje temático fundamental del libro, el cual está inserto en un planteamiento teórico con base en el interregionalismo. Siguiendo la tipología de las relaciones interregionales de Heiner Hänggi (2005), las relaciones interregionales entre la UE y América del Norte se dan en sentido amplio. Una relación interregional en sentido amplio tiene lugar, según Hänggi, entre una región y un Estado, y en sentido estricto entre dos regiones. En nuestro objeto de estudio, las relaciones transatlánticas, en realidad no existe una sola relación interregional, sino tres: las que se han establecido entre la UE por separado con Canadá, Estados Unidos y México. Las relaciones interregionales en sentido estricto, en cambio, son, por ejemplo, aquellas que ha suscrito la UE con procesos de integración subregional. Un caso empírico puede ser el vínculo de la UE con el Sistema de Integración Centroamericana (SICA), con quien suscribió un acuerdo en 2010. Con el Mercado Común del Sur (Mercosur) un acuerdo similar se ha negociado desde 1999 y aún no se ha firmado.

Otro representante de la teoría del interregionalismo es Jurgen Rüland (2002), quien menciona que existen siete funciones sistémicas del interregionalismo que se desprenden de los enunciados del neorrealismo, del institucionalismo liberal y del constructivismo. Estas son: 1) establecer un equilibrio del poder; 2) lograr un equilibrio institucional; 3) “subirse al carro” para no quedar relegados (*bandwagoning*); 4) construir instituciones; 5) racionalizar; 6) establecer la agenda; y 7) construir una identidad. Además, cita otros dos aspectos: 8) proyectar estabilidad y 9) promover el desarrollo. En el caso de las relaciones transatlánticas una de sus funciones básicas ha sido la que señala Rüland en primer lugar: el equilibrio del poder. En este sentido, sobre todo a los autores a quienes convocamos para analizar el pilar comercial, les solicitamos que tuvieran en cuenta el avance que a la fecha tenía el TTIP a la luz de las negociaciones del Trans Pacific Partnership (TPP).

Las tres relaciones interregionales a lo largo del Atlántico tienen semejanzas y diferencias y han sido abordadas en esta obra desde una perspectiva interdisciplinaria e interinstitucional. El libro está encabezado por las palabras de Kurt Schelker, que dan al lector un panorama amplio sobre semejanzas

y diferencias entre la UE y los países de América del Norte. El autor invita a reflexionar sobre tres valores que comparten tanto los Estados miembro de la UE como los tres países de nuestra región y la UE en su conjunto. Se trata de tres valores comunes: libertad, seguridad y justicia, cuya implementación y significado difiere de país a país. A través de varios ejemplos el autor ilustra su significado e importancia, y advierte que se debe luchar por estos valores, porque a lo largo de la historia se ha observado que pueden perderse. Así, Kurt Schelter presenta algunas amenazas a estos valores. En cuanto a la seguridad, nos plantea diferencias entre la seguridad interna y la externa. Y en relación con la externa nos advierte sobre tres amenazas: los conflictos, el terrorismo y el crimen organizado. Termina su argumentación al afirmar que sin justicia no se pueden alcanzar ni la libertad ni la seguridad, y expresa su deseo de que estos tres valores encuentren un arraigo común en las relaciones transatlánticas.

Samantha Rullán, Edgar J. Saucedo Acosta y Luis Fernando Villafuerte Valdés presentan un análisis sobre el diálogo político. Los autores analizan las negociaciones del TTIP y argumentan que esta asociación podría beneficiar a la UE y a Estados Unidos gracias a la liberalización comercial entre las partes, pero también podría implicar un daño o disminuir la alianza europea con Canadá y México. Por otra parte, explican que la UE ha suscrito varios tipos de acuerdos y alianzas estratégicas que pueden identificarse y compararse. Presentan, por ejemplo, los casos de las relaciones de la UE con Brasil, China, Rusia y los tres países de América del Norte. El objetivo principal del capítulo es analizar algunos de los temas más importantes del diálogo político entre la UE y Estados Unidos. Los autores se preguntan si prevalece un diálogo político regional o bilateral; cuáles son las principales características y retos que implica este diálogo y qué se puede hacer para reforzarlo. Concluyen que existen oportunidades para mejorar las relaciones transatlánticas y encontrar soluciones a retos globales.

Los siguientes dos capítulos están dedicados a analizar temas económicos, especialmente vinculados con el comercio. Jordi Bacaria-Colom analiza en su capítulo la negociación del TTIP y explica que ha provocado muchas incertidumbres sobre sus consecuencias finales, tanto para los actores económicos y sociales de Estados Unidos y la UE, como para los países que ya tienen firmados tratados de libre comercio con ambas partes. Asimismo, estas negociaciones generan incertidumbres en el resto de los países del

mundo. El autor analiza las razones para llevar a cabo un acuerdo de este tipo, que no son ajenas al desplazamiento de la actividad económica hacia el eje Asia-Pacífico. Por lo tanto, explica que estas negociaciones han surgido como respuesta económica por parte de los dos consolidados socios estratégicos en el Atlántico Norte: Estados Unidos y la UE. Esta consolidación de los dos grandes socios políticos y estratégicos permitiría en un futuro hacer frente a los grandes desafíos que plantean potencias como China, que no está en el TPP, y Rusia, que avanza en la Unión Euroasiática.

Mariana Aparicio y Alicia Puyana Mutis, por su parte, presentan una interpretación del Acuerdo de Cooperación Transpacífico (*Trans-Pacific Partnership*; TPP, por sus siglas en inglés) y el TTIP. Las autoras argumentan que ambos son proyectos globalizantes, que afectarán el desarrollo económico y político del mundo. Explican que por medio de ambos acuerdos los Estados firmantes tratarán de dictar las normas que regirán las futuras estructuras financiera, productiva y de comercio internacional del presente siglo. La intención de estos actores es crear estas normas y procedimientos antes de que ciertos países emergentes, en particular China, sean lo suficientemente fuertes como para intervenir en su diseño. El TPP y el TTIP contienen lineamientos e intereses comerciales de Estados Unidos, aunque más geopolíticos que económicos, con el fin de posicionarse como actor relevante en el mercado asiático, compitiendo con China directamente. Así, la finalidad de negociar el TTIP es trazar las reglas globales comerciales y de inversión antes de que China esté en condiciones de hacer valer sus intereses. Por otra parte, Estados Unidos y la UE amenazan con avanzar solos en negociaciones bilaterales o con regiones o grupos de países estratégicos debido a la parálisis que ha caracterizado a la OMC durante los últimos años. Después de analizar los impactos del TPP para México y China, las autoras abordan quiénes se beneficiarían con la firma del TTIP. En sus conclusiones analizan las transformaciones globales que se presentarían una vez que ambos acuerdos se firmasen, y eventualmente entrasen en vigor.

Valeria Marina Valle, valiéndose de la teoría del interregionalismo, argumenta que los tres ejemplos de cooperación entre la UE y los tres países de América del Norte constituyen relaciones interregionales en sentido amplio. La autora explica que los tres países de América del Norte son socios estratégicos de la UE, pero cada uno de ellos mantiene una cooperación diferente con la Unión. La cooperación entre la UE con Canadá y Estados Unidos es

Norte-Norte y la cooperación entre la UE y México, que tradicionalmente era un ejemplo de cooperación Norte-Sur, se ha vuelto en los últimos años más horizontal. La autora explica que México ya no es un receptor neto de cooperación internacional para el desarrollo, sino que es visto por la UE como un socio estratégico con potencial para incrementar la cooperación triangular. Después de brindar un marco teórico, la autora analiza y compara la cooperación interregional gubernamental de la UE con cada uno de los países de América del Norte. Asimismo, estudia de manera particular la cooperación en materia energética de la UE con cada país de América del Norte. Aunque plantea un potencial en la cooperación interregional en materia energética, la cual podría disminuir la dependencia europea de los hidrocarburos rusos, la autora señala que ciertos grupos de la sociedad civil organizada a ambos lados del Atlántico podrían mostrarse reticentes a la firma de acuerdos bilaterales que incluyan la comercialización de petróleo y gas obtenidos a partir de la técnica del *fracking*.

Este libro constituye una obra valiosa para realizar análisis geopolíticos y geoeconómicos a partir de las relaciones estratégicas entre la UE y los países de América del Norte que imperaban previamente al triunfo de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en 2016. En esta obra se evidencia que no existe una sola relación transatlántica sino tres simultáneas y, a su vez, que esas tres están condicionadas por interacciones de otros poderes. Las relaciones económicas van ligadas a lo político y a lo social, lo cual se ve reflejado en cada uno de los textos aquí presentados.

Asimismo, este libro brinda información y análisis sobre grandes procesos de liberalización comercial y redefinición de las reglas que han regido las actividades económicas y financieras impulsadas por la administración de Barack Obama en Estados Unidos. El libro abarca análisis en particular sobre el periodo 2013-2015 y no incluye cambios importantes que han ocurrido en Estados Unidos, México, Canadá, la UE y la región de Asia-Pacífico a partir de 2016. En futuras obras sobre este tema, sería importante incluir análisis sobre varios acontecimientos que han impactado la relación transatlántica, en particular: 1) la salida del Reino Unido de la UE (Brexit), 2) el cambio de gobierno en Estados Unidos con la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, 3) el arribo de Emmanuel Macron al poder en Francia, quien ha apostado por reforzar a la UE, 4) las elecciones en Alemania en 2017 y su impacto en el futuro de la UE, 5) la salida de Estados

Unidos del TTP y el consecuente mayor poder que tendrá China en Asia Pacífico, 6) La renegociación del TLCAN exigida por Donald Trump y su consecuente repercusión en las relaciones comerciales de los tres países con terceros, 7) el avance de las tres relaciones interregionales, pues habrá que analizar el impacto que tendrá el CETA en el comercio entre México y la UE, que se relancen las negociaciones congeladas del TTIP y que evolucionen las negociaciones para mejorar el Acuerdo Global entre México y la UE, y 8) el cambio de gobierno en México en 2018, en donde habrá que darle seguimiento a las prioridades de política exterior, en particular en cuanto a los aspectos políticos y comerciales y evaluar qué lugares ocuparán el propio Estados Unidos y la UE en dichas prioridades.

Invitamos a nuestros lectores a utilizar esta obra como punto de partida para crear más reflexiones sobre las relaciones transatlánticas. Vivimos en un horizonte de incertidumbre y complejidad en donde la consigna *America First* enarbolada por Donald Trump representa retos mayúsculos para un orden internacional basado en el libre mercado. Estamos convencidas de que este libro abrirá nuevos interrogantes y será un gran estímulo que despertará la avidez por descubrir y continuar actualizando los temas y discusiones que se plantean aquí.

Fuentes

HÄNGGI, H., R. ROLOFF Y J. RÜLAND, eds.

2005 *Interregionalism and International Relations*, Londres: Routledge.

RÜLAND, J.

2002 “Interregionalism in International Relations”, ponencia presentada en la conferencia del mismo nombre organizada por la Fundación Volkswagen, Arnold-Bergstraesser Institute, Freiburg, el 31 de enero y el 1° de febrero de 2002.