

RELACIONES TRANSATLÁNTICAS

Diálogo político, comercio y cooperación
entre la Unión Europea y América del Norte

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
COORDINACIÓN DE HUMANIDADES

RELACIONES TRANSATLÁNTICAS

Diálogo político, comercio y cooperación entre la Unión Europea y América del Norte

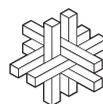
Valeria Marina Valle
Silvia Núñez García
(Editoras)



UNAM

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Centro de Investigaciones sobre América del Norte

México, 2018



CISAN

Primera edición, 3 de agosto de 2018

D.R. © 2018 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Ciudad Universitaria, deleg. Coyoacán,
C. P. 04510, Ciudad de México

CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
Torre II de Humanidades, pisos 1, 7, 9 y 10
Ciudad Universitaria, 04510, Ciudad de México
Tels.: (55) 5623 0000 al 09
<http://www.cisan.unam.mx>
cisan@unam.mx

ISBN 978-607-30-0678-1

Diseño de la portada: Patricia Pérez Ramírez

Prohibida la reproducción parcial o total, por cualquier medio conocido o por conocerse, sin el consentimiento por escrito de los legítimos titulares de los derechos.

Impreso en México / Printed in Mexico

ÍNDICE

AGRADECIMIENTOS	7
PRÓLOGO.....	9
<i>Valeria Marina Valle y Silvia Núñez García</i>	
PALABRAS PRELIMINARES	
Libertad, seguridad y justicia. Desafíos comunes para América y la Unión Europea <i>Kurt Schelter</i>	17
La Unión Europea y América del Norte: oportunidades y retos compartidos <i>Samantha Rullán, Edgar J. Saucedo Acosta y Luis Fernando Villafuerte Valdés</i>	27
Las relaciones económicas entre la Unión Europea y América del Norte. ¿Efecto del desplazamiento del eje económico hacia la región Asia-Pacífico? <i>Jordi Bacaria-Colom</i>	49
El interés político de Estados Unidos en las iniciativas de cooperación transatlántica y transpacífica <i>Mariana Aparicio Ramírez y Alicia Puyana Mutis</i>	71
La cooperación entre la Unión Europea y los socios estratégicos de América del Norte: perspectivas en materia energética <i>Valeria Marina Valle</i>	95

AGRADECIMIENTOS

Este libro es producto del seminario ¿Hacia una nueva etapa en las relaciones Unión Europea- América del Norte?, que tuvo lugar en el Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la Universidad Nacional Autónoma de México (CISAN-UNAM), el 13 de mayo de 2013. Quisiéramos extender un profundo agradecimiento a todas las personas que hicieron posible dicho encuentro académico y que participaron en este libro. Tuvimos el honor de que inaugurara el seminario la entonces embajadora de la Delegación de la Unión Europea en México, Marie-Anne Coninx, antes de que finalizara su estancia en nuestro país. También nos acompañaron como panelistas Kurt Schelter, Silvia Núñez García, Samantha Rullán, Jordi Bacaria-Colom, Mónica Gambrill y Valeria Marina Valle. Como comentarista tuvimos la grata presencia del entonces director regional para América Latina de la Fundación Friedrich Naumann para la Libertad, Ulrich Wacker.

Un agradecimiento especial se merecen cada uno de los coautores de este libro: Samantha Rullán, Edgar Saucedo, Luis Fernando Villafuerte, Jordi Bacaria-Colom, Mariana Aparicio, Alicia Puyana y Valeria Marina Valle. También extendemos nuestra gratitud a los asistentes de investigación, a todo el equipo técnico del CISAN-UNAM que colaboró para organizar el seminario y publicar el libro y también a los dictaminadores y traductores, sin los cuales esta obra no hubiera sido posible.

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 Rüländ (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 Rüländ 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.

PALABRAS PRELIMINARES LIBERTAD, SEGURIDAD Y JUSTICIA. DESAFÍOS COMUNES PARA AMÉRICA DEL NORTE Y LA UNIÓN EUROPEA*

*Kurt Schelter***

“La experiencia enseña”. Este dicho se corresponde desde hace décadas con la relación que existe entre la Unión Europea y sus Estados miembro, pero también entre los países de América del Norte. Así entonces, el cambio de la preponderancia de los Estados Unidos al principio del “liderazgo conjunto” también es una cuestión de experiencia.

¿Tienen impacto en esta relación los problemas de la Unión Europea, particularmente en cuestiones como libertad, seguridad y justicia? Las relaciones entre la Unión Europea con sus Estados miembro, por un lado, y por otro aquellas entre los países de América del Norte son especiales y sumamente peculiares. Estados Unidos, Canadá y México son socios en el marco del TLCAN. Estados Unidos y Canadá tienen una relación muy cercana con algunos Estados de la Unión Europea; muchos de ellos incluso son aliados a través de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte). Estados Unidos, Canadá y México son socios estratégicos de la Unión Europea, pero México fue el primer socio estratégico que firmó un “acuerdo global” con la región.

Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea trabajan actualmente en un *acuerdo de libre comercio* para facilitar y promover el comercio a través del Atlántico.

Estados Unidos, Canadá y México son Estados federales, tal como algunos miembros de la Unión Europea, entre ellos Alemania, Austria y Bélgica. La Unión Europea en cambio no lo es. Es una unión política con una estructura única: no es un Estado, ni una federación, tampoco una confederación. Es una entidad supranacional, formada por Estados soberanos que han alterado

* Traducción de Juan Carlos Tarriba.

** Director del Eurolaw Institute, Bruselas, <drschelter@aol.com>.

algunos aspectos de su soberanía para ajustarse al nivel de la unión. Un proceso no ha llegado a su fin.

Algunas áreas sumamente específicas de la integración son la libertad de tránsito dentro de las fronteras de la Unión Europea y la administración de la seguridad fronteriza en sus límites exteriores. La idea detrás del Tratado de Schengen es la abolición de las fronteras interiores y el mejoramiento de la seguridad fronteriza en los límites externos. Por el momento no hay ninguna indicación de parte de los miembros del TLCAN para extender el tratado hacia un Área de Libertad (de tránsito), Seguridad y Justicia.

Con respecto a una expansión futura de la Unión Europea hay asuntos que pueden conducir a conflictos incluso entre los socios de la OTAN: Estados Unidos nunca ha dejado fuera de duda que, desde su punto de vista, en materia de seguridad la Unión Europea debería permitir el ingreso de la mayor cantidad de Estados europeos. La membresía para más Estados de los Balcanes, y especialmente la membresía plena de Turquía, promovería su integración al bloque occidental de libertad y seguridad, minimizando el peligro de un resurgimiento del comunismo en los Estados de Europa del Este, así como de un paso sin retorno de Turquía hacia el mundo musulmán luego de décadas de participación en la OTAN. Especialmente, desde el punto de vista de la Unión Europea, la membresía completa de Turquía podría propiciar algunas ventajas estratégicas, en particular en el ámbito económico, pero probablemente entrañe más riesgos y desafíos. No solo es un riesgo para la seguridad fronteriza, por ejemplo, tener fronteras comunes con Iraq, Irán y Siria. La Unión Europea se volvería automáticamente vecina de una de las regiones más peligrosas del mundo. Es un gran desafío además integrar una población musulmana de casi setenta y cinco millones en una población orientada hacia el cristianismo.

Los objetivos de libertad, seguridad y justicia son de vital importancia para los Estados miembro de la Unión Europea, para la Unión como tal y para los países de América del Norte. Se trata de valores expresados en las leyes fundamentales; respectivamente, en las constituciones de cada país, y en el caso de la Unión Europea, en forma de tratados internacionales. La implementación de esos principios, sin embargo, es divergente. Entre los miembros de la Unión Europea existe un nivel muy alto en ese sentido, particularmente en el caso de los quince Estados más antiguos. Algunos de los miembros más recientes en el Este de Europa reconocen, no obstante, que

aún hay carencias en su capacidad para respetar estos principios de acuerdo con sus constituciones y los tratados de la Unión, especialmente en materia de derechos fundamentales y justicia.

Al mirar hacia América del Norte no hay duda que la libertad, la seguridad y la justicia son los principios directrices para la elaboración cotidiana de políticas públicas. Ahora bien, parece que las condiciones para llevar estos valores a la práctica son muy diferentes. México se encuentra en vías de modernizar su sistema de justicia penal tanto a nivel federal como en el estatal. El objetivo principal parece ser reducir significativamente la impunidad y generar un proceso ante las Cortes que sea abierto al público y justo para las partes.

Para tener una idea clara de los retos en materia de libertad, seguridad y justicia en la Unión Europea y en los países de América del Norte debemos mirar de cerca cada uno de estos principios. Puede hacerse consultando el artículo 3, párrafo segundo, del Tratado de la Unión Europea: “La Unión brindará a sus ciudadanos un área de libertad, seguridad y justicia sin fronteras interiores, en la que el libre tránsito de personas esté garantizado en conjunción con medidas apropiadas respecto de los controles fronterizos exteriores, asilo, migración, y la prevención y combate del crimen”.

La Unión comparte competencias en este ámbito con otros Estados miembro (Artículo 4, párrafo 2, (j) TFEU). Ahora bien, es necesario explorar un poco más en detalle el significado de “Libertad”, pues se refiere a cosas distintas en diversas sociedades y culturas:

- Libertad para trasladarse como hombre de negocios, trabajador o turista dentro del país e incluso a través de las fronteras externas del país de origen.
- Libertad de pensamiento, conciencia y religión (Artículo 10, Carta).
- Libertad de expresión e información (Artículo 11, Carta).
- Libertad de reunión y de asociación (Artículo 12, Carta).
- Libertad de las artes y las ciencias (Artículo 13, Carta).
- Libertad para elegir una ocupación (Artículo 15, Carta).
- Libertad de conducir un negocio (Artículo, 16 Carta).
- Libertad de votar o no votar
- Libertad de postularse para un cargo político
- Libertad con respecto a influencias externas o incluso amenazas.

¿Cuáles son los desafíos en el ámbito de esas “libertades” que deberíamos y podríamos superar juntos? Nunca debemos olvidar que ninguna de ellas es segura para siempre. Casi todos los Estados miembro de la Unión Europea han sufrido durante su historia por la falta de libertad, interna o externa; hace mucho tiempo o recientemente. Se debe de luchar por la libertad de forma permanente porque sus enemigos nunca se darán por vencidos en nuestro planeta. La libertad es el resultado de respetar la igualdad de los seres humanos y de los Estados; es la consecuencia de la solidaridad y el respeto por los intereses de los demás. Y esta es la razón por la cual se menciona y subraya la libertad en los Tratados de la Unión Europea como uno de los valores más destacados (Preámbulo, Artículo 2, 3 II EUV, Preámbulo de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea y Título II).

Todos, en Europa o en América del Norte conocen muchos ejemplos de nuestra historia que nos enseñan que “la vigilancia es el precio de la libertad”. Este es el lema de la OTAN, de nuevo proveniente de la experiencia: dos guerras mundiales en un siglo y docenas de conflictos menores nunca habrían sucedido si las naciones hubieran cumplido las reglas de este lema a tiempo.

Aunque este dicho no sólo se relaciona con las amenazas a la libertad de los Estados. En cada aspecto de la libertad mencionado anteriormente debemos prestar atención a lo que sucede con esas libertades, en el hogar o en nuestro vecindario, en nuestro continente o en el de ustedes.

Por lo tanto, es crucial ser lo suficientemente abierto como para aceptar consejos, por un lado, y lo suficientemente valiente como para dar consejos, por el otro. Estas son y deberían ser las reglas de asociación, no sólo entre la Unión Europea y América del Norte. Reglas que deberían regir las relaciones entre las naciones de todo el mundo. No obstante, la condición previa para ello es confiar el uno en el otro y aún estamos lejos de haberlo logrado.

En este contexto no debe considerarse como una interferencia o incluso como un insulto si el Parlamento Europeo y la Comisión, preocupados a causa de la situación de la libertad de prensa en un Estado miembro, tratan de conseguirla. Como europeos y ciudadanos de EE. UU. o de Canadá, debemos aceptar las preguntas críticas de nuestro país sobre la libertad de tránsito de los migrantes. Ahora bien, deben permitirnos tratar de aportar información y nuestros argumentos sobre este tema. Y, finalmente, su país debería estar abierto, como lo está, a debatir, por ejemplo, sobre los derechos de las minorías y la sociedad civil en diversas áreas de su país.

Todos nosotros somos responsables de la libertad, cada cual en su área personal. “La experiencia enseña”: en la Constitución alemana de 1949 tenemos un artículo 20, párrafo 4, que me gustaría citar: “Todos los alemanes tienen derecho a resistir a cualquier persona que busque abolir este orden constitucional, si no hay otro remedio disponible”. Y esto se relaciona especialmente con todo tipo de libertad.

El término de “seguridad” también es ambivalente: existe el aspecto de la seguridad externa, que se tiene en cuenta cuando hablamos por primera vez sobre este tema. El Tratado de la Unión Europea trata este aspecto en el Título V:

La Unión definirá y perseguirá políticas y acciones comunes, y trabajará para lograr un alto grado de cooperación en todos los ámbitos de la relación internacional, con el fin de salvaguardar sus valores, intereses fundamentales, seguridad, independencia e integridad (Artículo 21, párrafo 2 (a)), “Preservar la paz, prevenir conflictos y fortalecer la seguridad internacional” (Artículo 21, párrafo 2 (c)).

Para implementar este aspecto externo y global de la seguridad, la Unión Europea necesita socios en todo el mundo, porque la seguridad de los Estados, las naciones y sus ciudadanos está amenazada a nivel mundial.

La mayoría de ustedes recordarán que antes del levantamiento de la “cortina de hierro”, que había dividido al continente europeo por más de cuarenta años, la ubicación de la amenaza de la seguridad en aquellos días del llamado “mundo libre” era bastante clara. Vivíamos en un globo terráqueo, divididos en Oriente y Occidente, y permanentemente asustados por la “Espada de Damocles”, la catástrofe nuclear.

Parece que hemos superado esta confrontación de dos bloques, a pesar de algunas amenazas extrañas y siniestras, que nos llegan de vez en cuando desde Moscú, reminiscentes de los viejos tiempos.

Hoy tenemos que darnos cuenta de que la única amenaza de seguridad ha sido reemplazada por un conjunto de problemas, que no son tan fáciles de identificar:

- Debemos recordar que todavía existen conflictos muy conocidos y antiguos que se han vuelto aún más peligrosos: en el Medio Oriente, la guerra civil en Siria y las amenazas permanentes de Irán contra Israel, y en la Península Coreana los amagos de ataques nucleares contra Estados Unidos.

- No podemos reducir nuestra atención a esos conflictos. Debemos tener en cuenta que el terrorismo mundial, a menudo religioso o supuestamente de motivación religiosa, ha reemplazado a los conflictos entre Estados y naciones. Es casi imposible eximir a las regiones de esta amenaza terrorista e identificar los países de origen: Afganistán, Pakistán, Iraq e Irán. ¿O tenemos que darnos cuenta de que el terrorismo se ha infiltrado durante mucho tiempo en los países de destino, llevado a cabo por ciudadanos o inmigrantes? Es casi imposible luchar con éxito en esta batalla “asimétrica”.
- Tenemos que tener en cuenta que el terrorismo y el crimen organizado internacional ya están trabajando estrechamente unidos en todo el mundo: la migración indocumentada es la fuerza motriz; es el motor del terrorismo y del crimen organizado. Está muy cercanamente vinculada con el tráfico de drogas, el comercio ilegal de armas y el lavado de dinero a escala mundial. Esto significa que esos crímenes no se pueden combatir sólo a nivel nacional.

La seguridad internacional y global sólo puede garantizarse si la Unión Europea y América del Norte están listas para trabajar en estrecha colaboración:

- Tenemos que dejar claro, por ejemplo, que los conflictos en el Medio Oriente y en la Península de Corea son amenazas para todos nosotros, para los Estados Unidos y para la Unión Europea.
- Debemos reconocer que no existe una fórmula mágica para resolver el problema del terrorismo. Lo que necesitamos es un conjunto de diferentes medidas, porque el terrorismo no es estático; cambia su rostro y métodos con frecuencia. Los perpetradores y las víctimas, los motivos y los objetivos difieren de un país a otro. Hay conexiones mundiales entre asociaciones terroristas. La solidaridad internacional contra el terrorismo no es hermética. Por lo tanto, se debe dar la máxima prioridad a una cooperación aún mejor entre los Estados amenazados. Sé que esto es mucho más fácil de decir que de hacer. Todos sabemos que existe falta de cooperación, incluso con más frecuencia que la falta de voluntad. Ésta, sobre todo, es nuestra mayor debilidad en la lucha contra el terrorismo. Los terroristas y sus ayudantes aún se benefician con demasiada frecuencia de los secretos entre los socios; con demasiada

frecuencia se da la falta de confianza mutua. La evidencia sugiere que inclusive los socios que cooperan estrechamente en otros campos, por ejemplo en la lucha contra el crimen internacional organizado, tienden a ser muy cautelosos a la hora de combatir el terrorismo. Estos problemas a menudo bordean el área extremadamente delicada de la seguridad del Estado, donde a ninguno de ellos le gusta mostrar su mano.

Tenemos que tener en cuenta lo siguiente:

- Los terroristas necesitan reclutas de entre los partidarios de las organizaciones que los respaldan. Por lo tanto, debemos tomar la ofensiva política cuando se trata de la base ideológica del terrorismo, que puede incluir la prohibición de ciertas organizaciones particulares.
- Los terroristas necesitan dinero y apoyo logístico. Debemos privarlos de apoyo financiero. Es por eso que las medidas contra el lavado de dinero también son importantes en la lucha contra el terrorismo.
- Los terroristas necesitan armas, explosivos y otras sustancias para sus ataques. Por lo tanto, es necesario controlar el comercio de armas de manera más eficiente; se debe evitar el comercio ilícito de armas y tenemos que diseñar métodos para rastrear mejor el origen de los explosivos y otras sustancias.
- La lucha internacional contra el terrorismo requiere controles fronterizos. Obviamente, ello se aplica al ingreso a un país, pero también debemos cuidar mejor quiénes dejan nuestros países en el futuro. La libertad de circulación y la seguridad fronteriza no son incompatibles si se toman las medidas necesarias en las fronteras exteriores.
- El talón de Aquiles en nuestra lucha conjunta contra el terrorismo es el hecho absurdo de que existen Estados que no sólo toleran sino que también lo apoyan como un medio político.

Quien quiera ser exitoso en la lucha contra el terrorismo debe tener capacidad de permanencia, persistencia, resistencia y coraje. El terrorismo es tan fuerte como nuestra indecisión; nuestra concepción errónea de la tolerancia, nuestro oportunismo y nuestro fatalismo lo permiten. Los Estados Unidos de América están en primera línea en la lucha contra el terrorismo.

Tratando con el crimen organizado no debemos cometer el error de asumir que, por ejemplo, el tráfico de drogas en México es sólo un problema nacional y puede resolverse con medidas nacionales. Mientras el gran vecino del Norte no esté listo para admitir que los problemas de México en este campo con todas sus víctimas tienen su origen en su propio país, no tendrá éxito. Y los expertos saben desde hace años que las ganancias de estas organizaciones criminales se invierten en propiedades legales en Europa y en todo el mundo. Ello significa que necesitamos una cooperación aún más estrecha entre las agencias europeas, como Europol y Eurojust, por un lado, y las agencias nacionales mexicanas, canadienses y estadounidenses, como el FBI y la DEA. Esta cooperación debe realizarse sobre la base de la confianza recíproca y la igualdad.

Por debajo del aspecto externo de la seguridad también está el asunto interno de la seguridad, que fue abordado en el pasado por el tercer pilar del Tratado de Maastricht y ahora se destaca especialmente en el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea:

La Unión se esforzará por garantizar un alto nivel de seguridad a través de medidas para prevenir y combatir el delito [...] y mediante medidas de coordinación y cooperación entre autoridades policiales y judiciales [...] así como a través del reconocimiento mutuo en materia penal y, de ser necesario, mediante la aproximación de las leyes penales (Artículo 67, apartado 3, del TFUE).

Todos los esfuerzos para garantizar la seguridad externa necesitan la disposición de todos los socios para tomar todas las medidas internas posibles. Eso significa que debemos fortalecer los organismos de seguridad nacional para promover la prevención, la investigación y el enjuiciamiento. En los Estados federales, como México, los Estados Unidos y Canadá, se necesita una cooperación inteligente de las respectivas agencias federales, regionales e incluso municipales. Lo anterior significa, ante todo, compartir información y coordinar medidas.

La protección de datos es muy importante para evitar el comercio ilícito de datos personales y la recolección y distribución no justificada de dichos datos por parte de las agencias de seguridad. Aunque dicha protección no puede significar salvaguardar a los delincuentes. Esto sería absurdo y contraproducente.

La implementación de los principios de libertad, justicia y cooperación internacional en estos temas conducen al área de la Justicia. Tras décadas de

debates, la Unión Europea decidió “facilitar el acceso a la justicia, en particular mediante el principio de reconocimiento mutuo de las decisiones judiciales y extrajudiciales en materia civil” (Artículo 67, apartado 4, del TFUE).

La justicia no es un fin en sí misma. Sin justicia, los objetivos de libertad y seguridad interna no pueden lograrse. El libre comercio, la libre circulación y todas las libertades y derechos fundamentales que garantizamos en nuestras Constituciones y en los Tratados de la Unión serían letra muerta sin justicia y sin el derecho de acudir a los tribunales en caso de disputa y la garantía de reconocimiento mutuo de las decisiones de la comunidad internacional.

Será una de las tareas más importantes y más difíciles de la asociación transatlántica encontrar un enfoque común para abordar los problemas de libertad, seguridad y justicia sin dañar la relación. No hay alternativa; de lo contrario, esta asociación seguirá siendo una amistad sin impacto en el curso de la historia mundial. Esto no debe suceder.

LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA DEL NORTE: OPORTUNIDADES Y RETOS COMPARTIDOS

*Samantha Rullán**
*Edgar J. Saucedo Acosta***
*Luis Fernando Villafuerte Valdés***

La Unión Europea (UE) promueve especialmente la integración económica y ha mantenido una estrategia interregional tanto en América (del Sur y Central) como en otras regiones. El diálogo político de la UE con sus socios tiene lugar en diferentes niveles: multilateral, regional y bilateral. Canadá, Estados Unidos y México son socios estratégicos de la UE; sin embargo, el diálogo político con América del Norte es bilateral, pues, hasta la fecha, la UE no ha establecido relaciones con América del Norte como región, la cual es más evidente por el hecho de que la UE considera a Canadá y EE. UU. como parte de América del Norte, y a México como parte de América Latina.

La primera vez que se utilizó la expresión “asociación estratégica” fue en 1998, cuando la UE identificó a Rusia como un socio estratégico. Sus socios estratégicos actuales son muy diversos, como Rusia (con quien tiene cooperación limitada) y EE. UU. (país con el que coopera de forma más general). Sin embargo, aunque en la relación con todos sus socios se pueden encontrar algunas características comunes, por ejemplo, su influencia económica y política en los asuntos regionales y/o internacionales, no existen objetivos claramente definidos para las asociaciones estratégicas. En palabras del presidente del Consejo Europeo, Herman van Rompuy: “Hasta ahora, hemos tenido socios estratégicos, ¡ahora también necesitamos una estrategia!” (European Council, 2010).

Según Renard (2011), no todos los socios son igualmente estratégicos. La UE no coopera en cuestiones verdaderamente estratégicas con sus socios, de ahí que la UE, en muchos casos, no se considere un socio estratégico; no

* Investigadora del Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores Económicos y Sociales (IISES) de la Universidad Veracruzana, <srullan@uv.mx>.

** Profesor de economía e investigador del IISES de la Universidad Veracruzana, <esaucedo@uv.mx>.

*** Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales (FCAS) de la Universidad Veracruzana, <lvillafuerte@uv.mx>.

obstante, esta asociación estratégica no tiene un impacto estructural o institucional en la relación. El autor argumenta que existen diferentes tipos de asociados: esenciales, cruciales, aliados naturales y regionales. En ese sentido, EE. UU. es un aliado esencial para la UE. Por otro lado, Canadá es considerado un aliado natural, mientras que México es un aliado regional.

La UE reconoce como socios estratégicos a todos los países de América del Norte y viceversa. Sin embargo, hay diferencias significativas entre ellos. Mientras la UE no hable ni actúe como una sola voz en el plano internacional, el diálogo político será limitado en las relaciones con los países desarrollados y las organizaciones multilaterales. Ahora más que nunca, la UE y América del Norte deben fortalecer sus relaciones en la era de la globalización y el creciente liderazgo en los países emergentes.

El argumento principal en este capítulo es que el diálogo político entre la UE y América del Norte no existe, ya que tiene lugar a nivel bilateral y no a nivel regional. Por ello, éste se desarrolla en diferentes etapas desde perspectivas distintas: primero, se analiza el diálogo político entre la UE y EE. UU.; en segundo lugar, se presenta un breve análisis del Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA) entre Canadá y la UE; en tercer lugar, se evalúa la relación entre la UE y México a través de los vértices de un triángulo.

La Unión Europea y Estados Unidos: ¿cooperación o competencia?

Desde el Plan Marshall para Europa hasta la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), la relación entre la UE y EE. UU. ha pasado por periodos de cooperación, tensiones, conflictos y asociación. Durante muchos años, la UE y EE. UU. han mantenido relaciones diplomáticas y económicas, las cuales habían desempeñado un papel importante como uno de los principales pilares de seguridad y estabilidad en el sistema internacional. En 1990, la Declaración Transatlántica dispuso reuniones ministeriales y conferencias cumbre regulares para formalizar los intercambios entre el Parlamento Europeo (PE) y el Congreso de Estados Unidos. Cinco años después, la Nueva Agenda Transatlántica (NTA) instauró un marco para promover la estabilidad y la democracia, responder a los desafíos globales y expandir el comercio mundial. El mecanismo formal de intercambio entre el PE y el Congreso

de Estados Unidos es el Diálogo Transatlántico de Legisladores (DTL), cuyo objetivo es fortalecer y mejorar el nivel del discurso político entre ellos.

Hay muchos factores que tienen un efecto en las relaciones transatlánticas, como las prioridades del gobierno de EE. UU. y el surgimiento de nuevos poderes económicos. La relación entre la UE y Estados Unidos ha cambiado significativamente en la última década. Durante las presidencias de George H.W. Bush y Bill Clinton hubo un diálogo moderadamente consistente y sistemático donde ambas partes intercambiaron información y establecieron sus prioridades. Sin embargo, en las administraciones de George W. Bush y Obama este diálogo disminuyó progresivamente. Un punto crítico se produjo en la Cumbre de Madrid en 2010 entre la UE y EE. UU., cuando el presidente Obama se negó a asistir. El mensaje fue claro para los europeos y muchos quedaron decepcionados por la aparente falta de interés y compromiso de Obama con la UE.

Hay objetivos comunes pero también divergencias entre la UE y EE. UU. Entre los primeros están la búsqueda de la paz y la estabilidad en las zonas de conflicto, así como una asociación para luchar contra el terrorismo y la proliferación de armas. Por otro lado, entre los puntos de divergencia está la invasión de Irak en 2003, cuando algunos países europeos apoyaron a Estados Unidos y otros se opusieron. Asimismo, el cambio climático y la privacidad de los datos también son áreas que causan fricciones entre ambas regiones (Archick, 2013).

En los últimos años, los intereses del gobierno estadounidense han sido más evidentes y algunos europeos han expresado su preocupación de que esto sea a expensas de la relación transatlántica. Sin embargo, es una certeza la necesidad de un mayor diálogo entre la UE y EE. UU. dado que comparten la mayor relación de comercio e inversión en el mundo. La influencia decisiva y la cooperación para enfrentar los desafíos globales son vitales, por lo que para abordarlos con éxito, deben trabajar juntos.

La aparición de nuevos actores, como Brasil, China y Rusia, que compiten no sólo por los mercados sino también por su influencia en un mundo globalizado, plantea un desafío tanto para la UE como para EE. UU. No obstante, estos nuevos actores no siempre comparten los mismos valores y prioridades que quienes más nos ocupan. Según Smith (2009), en respuesta a la gobernanza multinivel en la economía política, la UE y EE. UU. se han involucrado en nuevas áreas de “cooperación competitiva”.

La UE privilegia soluciones multilaterales a los desafíos globales, mientras que EE. UU. cultiva un enfoque mayoritariamente unilateral pero es cada vez más consciente de la importancia de las relaciones bilaterales y multilaterales. Los Estados miembros de la UE enfrentan problemas de acción colectiva al responder a las crisis. Sus diferencias han obstaculizado la capacidad de la UE para actuar y responder. A su vez esto frustra a los socios, como EE. UU., que espera y necesita una UE más fuerte que pueda ofrecer una respuesta rápida y sólida a los desafíos globales, que sea más coherente, eficaz y fuerte en el ámbito internacional.

Según Hamilton y Quinlan (2011), Europa y EE. UU. siguen siendo los mercados comerciales extranjeros más importantes entre sí, al tiempo que la economía transatlántica constituye el mercado más grande y rico del mundo, con más del 54 por ciento del PIB mundial en términos de valor y 40 por ciento en términos de poder adquisitivo. Si bien los lazos económicos entre ellos son fuertes y el diálogo político entre la UE y EE. UU. es amplio, no se han producido los resultados esperados. Por ejemplo, en las resoluciones de votación en la Asamblea de las Naciones Unidas (ONU), el grado de coincidencia entre la UE y EE. UU. es muy bajo en comparación con Canadá y México.

El cuadro 1 presenta los indicadores económicos de Canadá, México y EE. UU. con la UE. Estados Unidos es, sin duda, un importante socio económico de la UE, pero también es un socio político esencial. A pesar de que las relaciones políticas entre la UE y EE. UU. pueden estar atravesando un punto bajo, los lazos económicos siguen siendo fuertes. En momentos en que parece haber una brecha en el más alto nivel, las empresas de estas regiones continúan invirtiendo.

Hay varios diálogos en curso sobre temas específicos entre la UE y EE. UU. Asimismo, diferentes actores contribuyen al diálogo político transatlántico, como legisladores, empresarios, consumidores, académicos y ciudadanos. El Consejo Económico Transatlántico supervisa y acelera la cooperación de gobierno a gobierno para avanzar en la integración económica entre la UE y EE. UU. El Diálogo Transatlántico de Consumidores se lleva a cabo una vez al año y presenta recomendaciones relacionadas con la alimentación, el comercio, la salud, la propiedad intelectual y otros. El Diálogo Empresarial Transatlántico (renombrado recientemente como Consejo Empresarial Transatlántico), el Diálogo de Desarrollo UE-EE. UU., el Foro de Política Educativa UE-EE. UU. y el Consejo de Energía UE-EE. UU. también son importantes.

CUADRO I
ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA E INDICADORES ECONÓMICOS

	<i>Asociación estratégica con la UE</i>	<i>PIB al precio actual (billón de dólares EE.UU., 2011)</i>	<i>Participación del total de exportaciones de la UE (2011) (%)</i>	<i>Participación de las importaciones totales de la UE (2011) (%)</i>
Canadá	Informal	1736	2	2
México	2008	1150	2	1
Estados Unidos	Informal	15094	17	11

FUENTE: EEAS, Consejo de la UE, World Bank and Eurostat

Cowles y Egan (2012) sugieren que hay tres escenarios posibles para las futuras relaciones transatlánticas: la relación se está terminando, está evolucionando a lo largo de un patrón de cooperación funcional o se está transformando hacia una relación diferente pero duradera. Los autores argumentan que los desafíos actuales son más una continuación del pasado que una nueva partida. La UE y EE. UU. necesitan establecer vínculos políticos más estrechos para enfrentar los desafíos globales, pues la única forma de encontrarles soluciones (ya sea al terrorismo, al cambio climático o a la no-prolifерación de armas) es trabajar juntos.

Canadá y la Unión Europea: ¿viejos amigos y socios estratégicos?

Para algunos expertos, la relación existente entre Canadá y la UE sigue siendo incongruente. Un análisis más detallado podría revelar que la urgencia de formalizar su unión económica y comercial tiene más una naturaleza geopolítica que económica. El contexto es importante, la relación comercial entre Canadá y la UE también depende de la dinámica entre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y EE. UU., que destapa la paradoja de este proceso.

Los esfuerzos de ambas partes para establecer un acuerdo comercial y económico no son nuevos. En 1976, en el marco del Acuerdo de Cooperación

Comercial y Económica, se estableció una nueva forma de regulación para que dos países industrializados cooperen entre sí. Este acuerdo reguló las normas en diferentes sectores bajo los términos del acuerdo de reconocimiento mutuo (ARM). De este modo se establecieron los acuerdos de equivalencia veterinaria (VEA) y se reconocieron algunos productos estándar, como los agrícolas. Sin embargo, la UE siempre ha considerado estos esfuerzos de una manera desigual, la mayoría de las veces culpa al gobierno federal en Canadá por no tener una actitud estricta para hacer que las provincias acepten los acuerdos comerciales firmados. En 2004 y 2006 se dijo que “por el contrario, la cooperación regulatoria en curso entre Canadá y la UE puede definirse como un proceso informal de cambio de consulta, información e intercambio de mejores prácticas dirigido por los ejecutivos” (Krstic, 2012: 2).

Además de las relaciones económicas y comerciales, el diálogo político también es relevante. En 1996, Canadá y la UE acordaron una declaración política conjunta y un plan de acción. Este marco para la relación política entre ellos establece reuniones y consultas periódicas. El diálogo político UE-Canadá ocurre en diferentes niveles: hay cumbres, diálogos ministeriales, diálogos sectoriales, reuniones interparlamentarias y una mesa redonda de negocios entre Canadá y Europa. Todas ellas se celebran anualmente. Los diálogos sectoriales incluyen el grupo de coordinación de alto nivel que prepara las cumbres, el Comité de Cooperación Conjunta (JCC), las reuniones de directores políticos, el Comité Político y de Seguridad (PSC), los diálogos políticos sobre diferentes temas, tales como: exportación de armas, contraataque al terrorismo, no proliferación de armas, entre otros, así como sobre países, regiones y organizaciones internacionales como la ONU, Irán y Medio Oriente.

A lo largo de los años, se han celebrado varios acuerdos bilaterales adicionales para facilitar el comercio entre la UE y Canadá. Un Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica, vigente desde 1976, guía las relaciones comerciales actuales con Canadá. La UE y Canadá se reúnen con frecuencia para revisar una serie de cuestiones relacionadas con sus relaciones económicas y comerciales. Entre los temas bilaterales se encuentran: el Ártico, la pesca, el comercio de productos de focas, cacería de animales sin crueldad, la ciencia y la tecnología, la cooperación sanitaria, el medio ambiente, la energía, el cambio climático y el transporte.

La UE y Canadá negociaron durante casi cuatro años el Acuerdo Económico y Comercial Global (Comprehensive Economic and Trade Agree-

ment, CETA), con el fin de llevar su relación de intercambio comercial y de inversión a un nuevo nivel. Para ello, el CETA cubrirá cuestiones clave relevantes en ese entorno, desde oportunidades ambiciosas de acceso a nuevos mercados hasta reglas claras para comerciantes e inversores europeos y canadienses. Las negociaciones se iniciaron en mayo de 2009 y el contenido del CETA y sus modalidades generales se acordaron en junio del mismo año. En octubre de 2013, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, y el primer ministro canadiense, Stephen Harper, anunciaron un principio de acuerdo sobre el CETA.

Según Aggarwal y Fogarty (2005), las relaciones comerciales UE-Canadá han seguido en líneas generales las que existen entre la UE y EE.UU. debido a las grandes similitudes políticas y económicas entre ambos países. A pesar de que Canadá ha intentado seguir un camino diferente en sus relaciones con la UE, no ha logrado convertirse en un intermediario en la relación entre la UE y el TLCAN.

Sin embargo, las inversiones europeas en Canadá y las inversiones canadienses en la UE han aumentado gradualmente. El cuadro 2 presenta las estadísticas de comercio de bienes entre la UE y Canadá; donde refleja que sus importaciones y exportaciones han crecido en los últimos años. En el cuadro 3, se presenta el comercio de servicios entre la UE y Canadá de 2009 a 2011. El cuadro 4 muestra la inversión extranjera directa en 2010.

CUADRO 2
ESTADÍSTICAS DE “COMERCIO DE BIENES” ENTRE LA UE Y CANADÁ, 2010-2012
(MILES DE MILLONES DE EUROS)

<i>Año</i>	<i>Importaciones de la UE</i>	<i>Exportaciones de la UE</i>	<i>Balance</i>
2010	24.7	26.7	2.1
2011	30.3	29.8	0.5
2012	30.5	31.2	0.7

FUENTE: European Commision, Trade (2013).

Las negociaciones incluidas en el CETA abarcan, entre otras cosas, el acceso a los mercados respectivos, las normas y regulaciones técnicas, la protección de la inversión, los derechos de propiedad intelectual, la competencia, el desarrollo sustentable y la movilidad de profesionistas entre la UE y Canadá.

CUADRO 3
ESTADÍSTICAS DE COMERCIO DE SERVICIOS UE-CANADÁ, 2009-2011
(MILES DE MILLONES DE EUROS)

<i>Año</i>	<i>Importaciones de la UE</i>	<i>Exportaciones de la UE</i>	<i>Balance</i>
2009	8.1	11.1	3.0
2010	9.3	13.2	3.8
2011	10.0	15.9	5.8

FUENTE: European Commission (2013).

CUADRO 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2010
(MILES DE MILLONES DE EUROS)

<i>Año</i>	<i>Monto acumulado de entradas</i>	<i>Monto acumulado de salidas</i>	<i>Balance</i>
2010	143.1	197.4	54.3

FUENTE: European Commission (2013).

El Estudio Conjunto UE-Canadá (Government of Canada and European Commission, 2008) mostró que ambas partes pueden beneficiarse de una relación comercial bilateral más estrecha. Entre las mayores ventajas se encuentran la contribución del acuerdo comercial al crecimiento económico y la creación de empleos. Asimismo, entre otros beneficios se cuentan:

- Ganancias en euros anuales de ingresos reales de aproximadamente 11,6 mil millones para la UE y 8,2 mil millones para Canadá en los siete años posteriores a la implementación de un acuerdo.
- Se estima que las exportaciones totales de la UE a Canadá aumentarán en un 24.3 por ciento o 17 mil millones de euros. Se prevé que las exportaciones bilaterales canadienses a la UE aumenten en un 20.6 por ciento o 8.6 mil millones de euros.
- El 50 por ciento de las ganancias totales que se espera para la UE están relacionadas con el comercio de servicios, el 25 por ciento con la eliminación de aranceles y el 25 por ciento restante con el PIB. Las ganancias

pueden alcanzarse mediante el desmantelamiento de barreras no arancelarias (BNA).

- Se estima que los beneficios del Acuerdo en el área de las BNA tendrán como resultado una ganancia de 2.900 mil millones de euros para la UE y de 1.700 mil millones de euros para Canadá.
- En el sector de servicios surgirán nuevas oportunidades para las empresas europeas y canadienses. Se mejorará la transparencia y la seguridad jurídica para los operadores.
- Las empresas de ambas partes se beneficiarán de la disciplina en materia de protección de inversiones, que se está negociando actualmente, lo que hace que la inversión sea aún más segura.
- Un acuerdo llevaría los regímenes de protección de inversiones de ambas partes a un nivel comparable.
- Ambos socios obtendrán un mayor acceso a los respectivos mercados de contratación pública. Todos los niveles subfederales de gobierno en Canadá estarán abiertos a las empresas europeas para participar en licitaciones.

Aunque estos puntos pueden parecer una consecuencia lógica de la firma del CETA, hay muchas organizaciones en contra: grupos de organización civil con actitudes radicales, como el Consejo de Canadienses o Actuación por la Justicia Social, han hecho una doble campaña en contra del acuerdo a través de una “Guía para Desmitificar el CETA” (CETA Myth Busting Guide). En esta campaña, se han examinado las áreas que puede afectar el acuerdo comercial:

- El impacto causado por la privatización de los servicios públicos de agua.
- El aumento en el costo de los servicios de salud.
- El desmantelamiento de bienes y servicios a nivel municipal.
- Aumento del déficit relacionado con países europeos.
- Disminución en la calidad de los servicios de salud, educación y otros servicios sociales para su privatización.
- Falta de una regulación explícita para proteger las áreas públicas, incluido el medio ambiente, la salud y la seguridad social.
- Una regulación clara que permite a las empresas privadas romper la ley y las regulaciones canadienses relacionadas con el juego y la pesca, por nombrar sólo algunas.

De esta manera podemos decir que el panorama para el CETA no es tan simple ni cierto. Además de las ventajas que ofrece este acuerdo, uno de los argumentos para explicar por qué no pudieron superar sus diferencias y profundizar el acuerdo es que “se debió esencialmente a la falta de voluntad de los políticos a cargo, quienes hasta recientemente no creían que fuera necesario ni apropiado promover relaciones mutuas” (Ibañez, 2001: 198).

Se podría implementar una estrategia efectiva para empoderar ampliamente a todos los sectores relegados en esta discusión. Por ejemplo, “puede ser especialmente provechosa la ampliación del diálogo transatlántico a los comerciantes y la sociedad civil (empleados, consumidores y organizaciones ambientales, entre otros) para que la cooperación institucional sea un reflejo verdaderamente socioeconómico y no consista sólo de las instituciones” (Ibañez, 2001: 198). La idea es que “canalizar el interés económico y social tanto de los canadienses como de los europeos contribuirá a la promoción de las relaciones bilaterales más que cualquier otra estrategia estrictamente política” (Ibañez, 2001: 198). Entonces podemos ver que el empoderamiento social permitirá capitalizar los mecanismos legales establecidos, consolidando y sacando el máximo provecho de la dimensión cooperativa entre las partes. El acuerdo entre ambas es importante, pero aún existen algunos obstáculos que deben abordarse.

Si bien el CETA es la iniciativa comercial más ambiciosa de Canadá, más fuerte y de mayor alcance que el TLCAN, todavía tiene algunos obstáculos por superar, como convencer a sus provincias para ratificar el pacto. Y esto podría convertirse en un gran desafío para el gobierno. Además, el Acuerdo de Asociación Estratégica entre Canadá y la UE aún no ha concluido y se ha vinculado al CETA. Hay algunos problemas por resolver; principalmente, el hecho de que Canadá desea evitar la inclusión en el acuerdo de los derechos humanos y el combate a la proliferación de armas de destrucción masiva.

La Unión Europea y México: ¿un puente entre América del Norte y América Latina?

La relación entre México y la UE se puede ver a través de los vértices de un triángulo, donde cada vértice representa una relación en el ámbito internacional: política, comercio e inversión extranjera directa (IED). En este apartado

se medirá el progreso que se ha producido en cada uno de los tres vértices desde principios de la década de 2000 hasta 2012.

Cada uno de los lados del triángulo representa acuerdos entre México y la UE: el acuerdo global, la asociación estratégica y el diálogo de alto nivel (incluidas las relaciones interparlamentarias) (Delegation of the European Union to Mexico, 2013).

FIGURA I
TRIÁNGULO DE LAS RELACIONES MÉXICO-UNIÓN EUROPEA
Política internacional



FUENTE: elaboración de los autores.

LADO 1: ACUERDO GLOBAL

El Acuerdo Global México-UE (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación) se firmó en el año 2000 para aumentar los vínculos comerciales, políticos y de cooperación (European Community, 2000). El Acuerdo Global establece mecanismos para el diálogo político entre ambas partes, además de lanzar un acuerdo de libre comercio en diferentes periodos para reducir aranceles, favorecer al país menos desarrollado (México) y establecer diferentes tipos de bienes que también determinan un calendario para reducir aranceles. El Acuerdo Global incluye movimientos de capital y definir ciertas reglas de contratación pública, competencia, propiedad inte-

lectual y otras disposiciones relacionadas con el comercio. Finalmente, el Acuerdo Global incluye una sección sobre el tema del desarrollo.

LADO 2: ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA

La Asociación Estratégica México-UE se estableció en 2008 con el objetivo de acrecentar las relaciones entre estas regiones (European Commission, 2008). La UE ha establecido alianzas estratégicas con algunos países del mundo que tienen situaciones geoestratégicas importantes para Bruselas. La asociación estratégica entre la UE y México incluye los siguientes tipos de problemas:

- Asuntos multilaterales: crisis financiera internacional, crisis alimentaria, desarme y no proliferación de armas de destrucción masiva, control de armas convencionales, reforma de la ONU, paz y seguridad internacional, delincuencia organizada transnacional, lucha contra la corrupción, migración internacional, desarrollo (financiación para el desarrollo y ayuda efectiva), ayuda en casos de desastre, terrorismo, drogas y seguridad humana.
- Cuestiones regionales: diálogo birregional, cooperación triangular, América Latina y el Caribe, África, cooperación en el ámbito de las elecciones.
- Asuntos bilaterales: relaciones económicas y comerciales, medio ambiente y desarrollo sustentable, asuntos policiales y de seguridad, derechos humanos, educación y cultura, ciencia, tecnología e innovación, desarrollo regional, cohesión social, cooperación en estadística, salud pública y seguridad nuclear.

LADO 3: DIÁLOGO DE ALTO NIVEL Y RELACIONES INTERPARLAMENTARIAS

- Conferencias cumbre: cada dos años se lleva a cabo la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la UE y México. Hasta la fecha, se han celebrado seis cumbres en las que se han establecido los temas prioritarios.
- Consejo Conjunto: se celebran reuniones ministeriales bianuales para debatir cuestiones de alta prioridad para ambas partes.

- Comité Conjunto: cada año hay reuniones de alto nivel para profundizar el diálogo político entre la UE y México.
- Reuniones interparlamentarias: existe un Comité Parlamentario Conjunto UE-México, donde los parlamentarios de ambos lados del Atlántico dialogan sobre temas que son de interés para ambas cámaras. A diferencia del diálogo anterior de alto nivel, las reuniones parlamentarias no necesariamente comparten los mismos temas de interés que los gobiernos mexicano y de la UE.

Vértice 1: Política internacional

El vértice de la política internacional se define por las posiciones de la UE y México en la Asamblea General de la ONU; la relación México-EE. UU. se incluye como medida de comparación. Si hay una coincidencia en la Asamblea General, significa que las posiciones políticas internacionales están más cerca; de lo contrario, las posiciones son más distantes.

En un año, hay varias resoluciones de votación en la Asamblea General de las Naciones Unidas, en las que los países pueden votar a favor, en contra, abstenerse de votar o estar ausentes. Para cada una de las resoluciones de votación, se calcula la opción de voto mayoritario en la UE. Una vez hecho, se compara con el de México, con el objetivo de obtener el grado de similitud. El indicador se calcula de la siguiente manera:

$$X_t = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{Z}$$

X_t es el indicador de coincidencia por año en la resolución de votación de la Asamblea General de la ONU entre la UE y México (también EE. UU. y México). Este indicador puede tomar valores $0 \leq X_t \leq 1$; cuando X_t está cerca de 1 hay una alta coincidencia, y cuando está cerca de 0 hay una baja coincidencia.

Y_i puede tomar valores entre 1 y 0. Si el valor es 1, hay una coincidencia, mientras que si el valor es 0 no hay coincidencia.

Por otro lado z es el número de resoluciones de votación por año.

El cuadro 5 muestra el grado de coincidencia en las resoluciones de votación en la Asamblea General de la ONU entre México-UE y EE. UU.-México. Para 2012, el grado de coincidencia entre México y la UE fue del 78 por ciento, mientras que en el caso de México-EE. UU. fue del 34 por ciento. En cuanto al vértice de la política internacional, la relación entre México y la UE fue alta en 2012, especialmente si se compara con la relación México-EE. UU.

CUADRO 5
GRADO DE COINCIDENCIA EN LA RESOLUCIÓN DE VOTACIÓN DE LA
ASAMBLEA GENERAL DE LA ONU: LA UE-MÉXICO Y EE. UU.-MÉXICO

<i>Indicador /</i>											
<i>año</i>	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
X ₁ UE-MX	0.775	0.68	0.71	0.69	0.73	0.6633	0.74	0.68	0.74	0.73	0.789
X ₁ EE.UU.-MX	0.175	0.18	0.19	0.16	0.2	0.142	0.23	0.29	0.3	0.39	0.344

FUENTE: elaboración de los autores a partir de información de las Naciones Unidas.

Si analizamos varios años, el grado de coincidencia entre México y la UE ha sido alto desde la firma del Acuerdo Global, mientras que en el mismo periodo, el grado de coincidencia entre EE. UU. y México ha sido bajo, pero se encuentra en aumento.

Vértice 2: Comercio internacional

Con la firma del Acuerdo Global UE-México se estableció el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre las partes con el objetivo de aumentar su intercambio comercial. El TLC favoreció a México, porque la reducción arancelaria fue mayor para algunos de sus productos.

En el momento de la firma del Acuerdo Global UE-México (2000), el 90 por ciento de las exportaciones mexicanas iban a sus socios en América del Norte (EE. UU. y Canadá), mientras que en el caso de la UE el porcentaje era solo del 3.49 por ciento (cuadro 6). En el caso de las importaciones mexicanas, el 75 por ciento provino de EE. UU., en tanto que el 8.63 por ciento provino de la UE. El cuadro 6 muestra que las exportaciones mexicanas siguen concentradas en los vecinos de América del Norte, aunque este

porcentaje ha disminuido del 90 al 80 por ciento, mientras que en el caso de la UE, las exportaciones mexicanas han aumentado del 3.49 al 5.92 por ciento. Las importaciones mexicanas se concentraban en sus vecinos de América del Norte; sin embargo, para el año 2012 el porcentaje es del 53 por ciento y en el caso de las importaciones de la UE ha aumentado sólo marginalmente, pasando del 8.63 al 10.98 por ciento.

Las importaciones chinas han registrado un aumento significativo, del 1.65 al 15.36 por ciento. El cuadro 6 muestra que el Acuerdo Global no ha reducido la concentración del comercio de México, sino que el surgimiento de China ha reducido las importaciones mexicanas de los vecinos de América del Norte.

CUADRO 6
PORCENTAJE MUNDIAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MEXICANAS

Bloque comercial / periodo	Exportaciones a		Importaciones de	
	2000 (%)	2012 (%)	2000 (%)	2012 (%)
Socios TLCAN	90.17	80.55	75.41	52.60
Unión Europea	3.49	5.92	8.63	10.98
China			1.65	15.36

FUENTE: elaboración de los autores con información del INEGI.

El cuadro 7 muestra el aumento (porcentual) de las exportaciones e importaciones mexicanas hacia y desde la UE. Antes de firmar el Acuerdo Global, las exportaciones mexicanas a la UE crecían al 15 por ciento en promedio por año. Después de 2000, las exportaciones mexicanas aumentaron a 23 por ciento por año (promedio); en ese sentido, este acuerdo ayudó a incrementar las exportaciones mexicanas a la UE. Las importaciones de México de la UE crecieron al 13 por ciento anual antes del 2000, y luego aumentaron marginalmente al 14.20 por ciento por año. Aunque las exportaciones mexicanas a la UE han aumentado más rápido que las importaciones de la UE, el déficit comercial México-UE se ha duplicado, pasando de 9 000 000 000 de dólares en 2000 a 18 000 000 000 de dólares en 2012.

CUADRO 7
COMERCIO MÉXICO-UE

<i>X's y M's / periodos</i>	<i>Promedio anual (%)</i>	
	<i>1993-2000</i>	<i>2000-2012</i>
Exportaciones México-UE	15.37	23.25
Importaciones México-UE	13.02	14.20

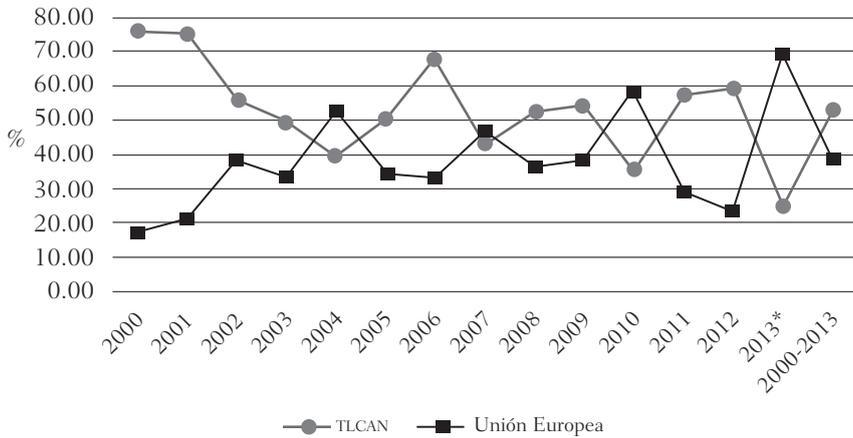
FUENTE: elaboración de los autores con información del INEGI.

Vértice 3: Inversión extranjera directa (IED)

La figura 2 muestra la evolución de la IED alcanzada en México por parte de la UE y sus socios de América del Norte desde la firma del Acuerdo Global. En 2000, la IED en México que proviene de EE. UU. y Canadá fue de alrededor del 80 por ciento, mientras que en el caso de la UE, el porcentaje alcanzó el 20 por ciento. A partir de ese año, hubo un aumento en el porcentaje de la IED que procede de la UE. En 2004, la IED de la UE en México representó aproximadamente el 50 por ciento. En los años siguientes, la IED de la UE en México varió entre el 30 y el 50 por ciento y alcanzó su punto más alto en la fecha anterior, cuando tuvo un valor del 60 por ciento. A partir de 2010, hay una disminución de la IED de la UE a México. Esto puede explicarse por la situación europea, ya que la crisis de la deuda soberana de los europeos ha reducido la IED en México. Por ejemplo, España es el país europeo con más inversión en México; una vez que el país está en crisis, la IED española en México se reduce y hay una salida de capital.

En general, desde la firma del Acuerdo Global (2000-2013), la IED de la UE representa el 40 por ciento de la entrada total en México. El acuerdo también ha ayudado a atraer inversión europea a México; sin embargo, desde la crisis de la deuda soberana en Europa ha habido una tendencia a la baja en el porcentaje de la IED europea en México.

FIGURA 2
PORCENTAJE DE IED EN MÉXICO POR BLOQUE COMERCIAL



* Parcial al segundo trimestre de 2013.

FUENTE: elaboración de los autores con información de la Secretaría de Economía de México.

Conclusiones

La relación entre América del Norte y la UE es bilateral en lugar de regional, pues las relaciones económicas y políticas se dan entre la UE (y sus Estados miembros) y los países norteamericanos en lugar de entre la UE y América del Norte.

La asimetría en América del Norte es uno de los principales factores que inhiben la relación entre las regiones ya que hay dos países desarrollados (Estados Unidos y Canadá) y un país en desarrollo (México). Por otro lado, la economía de EE. UU. (la primera del mundo) es mucho más grande que las economías de Canadá y México.

Los países de América del Norte firmaron un Tratado de Libre Comercio desde 1994, pero estos países no han avanzado a un nivel más alto de integración formal, a pesar de que sus economías están vinculadas y existe una considerable movilidad laboral. Asimismo, los intereses de EE. UU. son globales, mientras que los intereses de Canadá y México son locales, por lo que es difícil para la región tener una voz con respecto a las otras regiones del mundo.

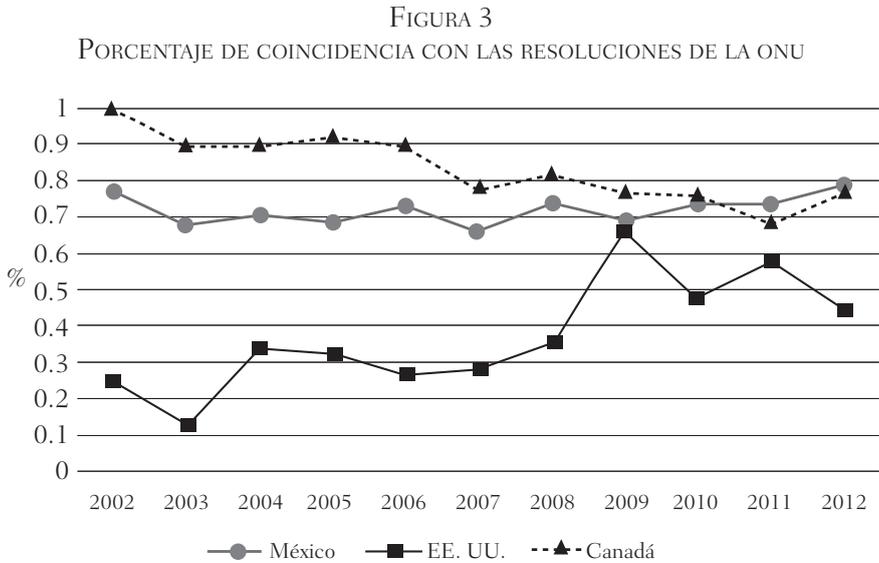
Los tres países de América del Norte son importantes para la UE, pero por diferentes motivos:

1. Estados Unidos es un socio estratégico importante en la geopolítica mundial para la UE, y al ser la economía más grande del mundo, es uno de los principales destinos de las exportaciones e importaciones, así como de la IED.
2. Canadá tiene vínculos muy estrechos con el Reino Unido y es miembro de organizaciones internacionales como el G7, del cual varios países de la UE también son miembros. Por otro lado Canadá, como país desarrollado, comparte los valores democráticos de la UE: la preocupación por un medio ambiente limpio y el respeto a los derechos humanos, entre otros.
3. México es el único país que ha firmado el Acuerdo Global y es un socio estratégico de la UE. Este país fue el líder regional en América Latina hace dos décadas, pero es estratégico para la UE porque es la segunda economía más grande de América Latina y tiene fuertes vínculos con España. De este modo, la UE y México comparten valores económicos, preocupación por un medio ambiente limpio y un sistema político democrático.

La figura 3 muestra el grado de coincidencia en las resoluciones de votación en la Asamblea General de las Naciones Unidas para el periodo 2002-2012. Canadá tiene un alto porcentaje de acuerdo con respecto a la UE, pero el nivel de coincidencia se ha debilitado de 2002 a 2012. En 2002, el nivel de coincidencia fue casi el 100 por ciento de las resoluciones, mientras que en 2012 este porcentaje bajó al 80 por ciento. México ocupa el segundo lugar en coincidencia con las resoluciones de la UE, el nivel de coincidencia ha sido estable (del 70 por ciento al 80 por ciento). Finalmente, EE. UU. ha tenido el menor nivel de coincidencia con respecto a la UE. De 2002 a 2008, el nivel de coincidencia entre EE. UU. y la UE fue de alrededor del 30 por ciento.

Desde 2009 (crisis financiera global) el nivel de acuerdo entre EE. UU. y la UE aumentó considerablemente, alcanzando el 70 por ciento. Con la crisis financiera internacional hay una convergencia en el nivel de coincidencia de los países de América del Norte con respecto a la UE; por ello, se

tomaron algunas medidas a nivel internacional para mitigar los efectos de la crisis. Desde 2010 hasta 2012 hay un proceso de divergencia entre los países de América del Norte y su acuerdo con la UE.



Fuente: elaboración de los autores a partir de información de las Naciones Unidas.

Fuentes

AGGARWAL, VINOD. K., y EDWARD A. FOGARTY

2005 "The Limits of Interregionalism: The EU and North America". *Journal of European Integration*, vol. 27, no. 3, pp. 327-346.

ARCHICK, KRISTIN

2018 "The European Union: Questions and Answers". *Congressional Research Service*, Report for Congress. Estados Unidos, en el documento que se encuentra en esta liga está fechado como "February 23, 2018". por lo que no coinciden las fechas de publicación ni de consulta <<http://www.fas.org/sgp/crs/row/RS21372.pdf>>, Consultado el 4 de noviembre de 2013.

COWLES, MARIA GREEN y MICHELLE EGAN

- 2012 “The Evolution of the Transatlantic Partnership”, *Transworld*, en <http://transworld.iai.it/wp-content/uploads/2012/10/TW_WP_03.pdf>, consultado el 13 de noviembre de 2013.

DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO MEXICO

- 2013 “The European Union-Mexico Political Relations” en <http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/eu_mexico/political_relations/political_relations_framework/index_en.htm>, consultado el 4 de noviembre de 2013.

EUROPEAN COMMUNITY

- 2000 “Economic Partnership, Political Coordination and Cooperation Agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the United Mexican States, of the other part”. *Official Journal of the European Communities*.

EUROPEAN COMMISSION,

- 2008 “Communication from the Commission to the Council and the European Parliament. Towards a EU-Mexico Strategic Partnership”.

EUROPEAN COMMISSION, TRADE

- 2013 <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>>, consultado el 4 de octubre de 2013.

EUROPEAN COUNCIL

- 2010 “EU External Relations” transcripción de un mensaje del presidente Van Rompuy, 14 de septiembre, en <http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_Data/docs/pressdata/en/ec/116494.pdf>, consultado el 4 de noviembre de 2013.

GOVERNMENT OF CANADA AND EUROPEAN COMMISSION

- 2008 “Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership”, en <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf>, consultado el 9 de octubre de 2013.

HAMILTON, DANIEL S., y JOSEPH P. QUINLAN

2011 “The Transatlantic Economy”. Washington DC, Center for Transatlantic Relations.

IBÁÑEZ, JOSEP

2001 “Las relaciones entre Canadá y la UE en el contexto del nuevo regionalismo”, en revista CIDOB d’Afers Internacionals, no. 54-55, pp. 179-202.

KRSTIC, STANKO

2012 “Regulatory Cooperation to Remove Non-Tariff Barriers to Trade in Products: Key Challenges and Opportunities for the Canada-EU Comprehensive Trade Agreement (CETA)”, *Legal Issues Economic Integration*, vol. 39, no. 1, Nueva York.

RENARD, THOMAS

2011 “The Treachery of Strategies: A Call for True EU Strategic Partnerships”, Egmont Paper, no. 45, abril 2011.

SMITH, MICHAEL

2009 “Transatlantic Economic Relations in a Changing Global Political Economy: Achieving Togetherness but Missing the Bus?”, *The British Journal of Politics and International Relations*, vol. 11, febrero, pp. 94-107.

LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA DEL NORTE. ¿EFECTO DEL DESPLAZAMIENTO DEL EJE ECONÓMICO HACIA LA REGIÓN ASIA-PACÍFICO?

*Jordi Bacaria-Colom**

Uno de los cambios más importantes que se han dado en la Unión Europea es el de los nuevos instrumentos de negociación relativos a las inversiones, servicios y derechos de propiedad intelectual. Estas nuevas herramientas y acuerdos como los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Rights, TRIPS), o los que se están negociando como el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (Trade in Services Agreement, TISA), están produciendo efectos en las negociaciones de la Unión Europea (UE) con Asia y Estados Unidos (EE.UU.). Los acuerdos de nueva generación de la UE introducen elementos de gran interés. En el enfoque de la Comisión Europea, las inversiones se han convertido en una nueva frontera para la política comercial común. El Tratado de Lisboa permite a la UE la progresiva abolición de restricciones a las inversiones extranjeras directas (European Commission, 2010: 2). A pesar de los 1200 acuerdos bilaterales de inversión que han firmado los Estados miembro de la UE, no todos tienen acuerdos bilaterales de inversión, y tampoco los que los tienen han establecido los mismos estándares relativos a la protección y garantías de las inversiones. Por ello, en opinión de la Comisión, como consta en una comunicación (European Commission, 2010: 5): “una política común de inversión internacional necesita dirigirse a las necesidades de los inversores desde la etapa de planificación hasta la etapa de ganancia o desde la etapa anterior y hasta la posterior de la admisión. Por lo tanto, nuestra política comercial tratará de integrar la liberalización de las inversiones y la protección de la inversión”.

En la citada comunicación, la UE establece las prioridades para la negociación de los acuerdos de inversión: los flujos de comercio e inversión actuales

* Investigador de la Universidad Autónoma de Barcelona; director del Centro de Documentación Internacional de Barcelona (CIDOB), <jordi.bacaria@uab.es>.

son en sí mismos determinantes importantes para la definición de las prioridades para las negociaciones de inversión; la UE debe ir a donde a sus inversores les gustaría ir, al igual que debería abrir su camino en el extranjero, a través de la globalización de los flujos de inversión.

Es en la liberalización de las inversiones y en el comercio donde los mercados son más potentes y hay más demanda, donde la Comisión centrará sus esfuerzos y prioridades. El análisis de las relaciones económicas de la UE con América de Norte y con Asia destaca que algo ha cambiado desde la última generación de tratados de libre comercio (TLC). En 2011, la Comisión no tenía previsto ni a corto, ni a mediano plazo una negociación con EE.UU., la cual sin embargo avanzó y en julio de 2014 alcanzó la sexta ronda de negociaciones que se iniciaron en febrero de 2013. El fracaso de la Ronda de Doha ha movido a EE.UU. hacia el Acuerdo Transpacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP)¹ y hacia el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones con la UE (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Por parte de la UE, los nuevos instrumentos del Tratado de Lisboa han servido para avanzar posiciones hacia Canadá con el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) y hacia EE.UU. con el TTIP, y también ha iniciado la negociación de nuevos acuerdos con países de Asia, tales como India (Broad-based Trade and Investment Agreement), Singapur y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN). Con Japón la UE está negociando un acuerdo global sobre comercio de bienes y servicios e inversiones. Con China se pretende un acuerdo de inversiones que permitiría que los veintiocho Estados miembro de la UE pudiesen acceder a las inversiones de China, ya que ahora sólo tienen acceso aquellos Estados miembro que sostienen acuerdos bilaterales con China (Bacaria, 2014). Además, la UE ha impulsado de nuevo las negociaciones con Mercosur.

Como consecuencia de la globalización y del escaso avance de las negociaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la época de los acuerdos bilaterales de libre comercio se podría considerar como superada, ya que lo que se está imponiendo con inusitada rapidez en el eje Asia-Pacífico es una nueva arquitectura del comercio mundial, pivotada principalmente por EE.UU. Algunos recientes acuerdos comerciales en el mundo,

¹ Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

como la Alianza del Pacífico,² el TPP, o el de ASEAN, muestran la nueva tendencia hacia bloques regionales. Sin embargo, la UE intenta adelantarse a EE.UU. en Asia, mediante acuerdos bilaterales de libre comercio de última generación. Con estos tratados de libre comercio, las empresas de la UE pueden ganar competitividad frente a sus competidoras de EE.UU., en especial en normas y estándares que afectan a los servicios y a la tecnología. Por otra parte, estos tratados (como el primero con Corea) son al mismo tiempo un trampolín de entrada a los mercados asiáticos y también proporcionan un modelo para futuros acuerdos de libre comercio en la región (SERI, 2011).

En este sentido, la fuerte concurrencia entre EE.UU. y la UE no es sólo por los mercados, sino que además se compite por la implementación de reglas y estándares de uso internacional. La UE por ejemplo, en un esquema de cooperación con China, ha dado asistencia técnica para la Ley de Competencia. En dicha ley —que entró en vigor en China en 2008— la legislación sobre acuerdos monopolísticos y el abuso de posición dominante utiliza los mismos principios básicos que en los artículos 101 y 102, respectivamente, del Tratado de Funcionamiento de la UE (Slaughter y May, 2011).

Igualmente en el ámbito financiero, la UE fue pionera en adoptar, en 2005, las Normas Internacionales en Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés), normas contables para las empresas que operan en la UE, al mismo tiempo que ha influido en otros países para que las adopten (Sapir, 2007).

La competencia no se ha dado sólo entre empresas, sino también en la implementación de determinadas normas a nivel internacional (Sapir, 2007); esta competencia, de estándares internacionales, podría cambiar si se concluye el acuerdo TTIP entre EE.UU y la UE; y al tratarse de un acuerdo bilateral entre dos grandes potencias, las relaciones económicas en el mundo cambiarían radicalmente, con impactos en los acuerdos plurilaterales y en los acuerdos multilaterales de la OMC.

Las relaciones económicas de Norteamérica versus la Unión Europea

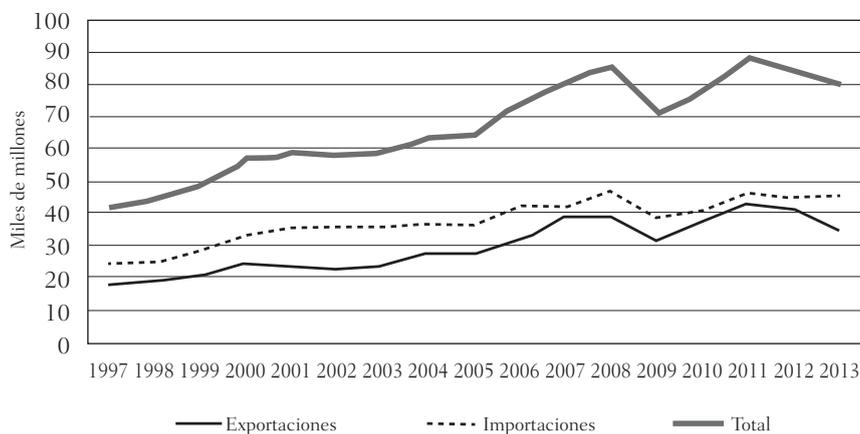
Las relaciones económicas entre Norteamérica (Canadá, Estados Unidos, México) y la Unión Europea han tenido fuertes asimetrías, las cuales se jus-

² Chile, Colombia, México y Perú.

tifican por la importancia de las respectivas economías. Los socios comerciales de América del Norte representan para la UE un 16.6 por ciento de su comercio total, pero EE.UU. por sí solo representa un 14 por ciento. A pesar de la importancia del comercio de Estados Unidos con la UE, entre ambos socios comerciales las negociaciones de un acuerdo de comercio e inversiones se iniciaron hasta 2013, mientras que con México, el Acuerdo de Asociación Económica entró en vigor en el año 2000 (con un acuerdo Global de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), y las negociaciones con Canadá iniciaron en mayo de 2009 y concluyeron en octubre de 2013, con el Acuerdo Económico y Comercial Global, el CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), que elimina el 99 por ciento de los aranceles entre las dos economías. El acuerdo está pendiente de aprobación por el Consejo y el Parlamento europeos.

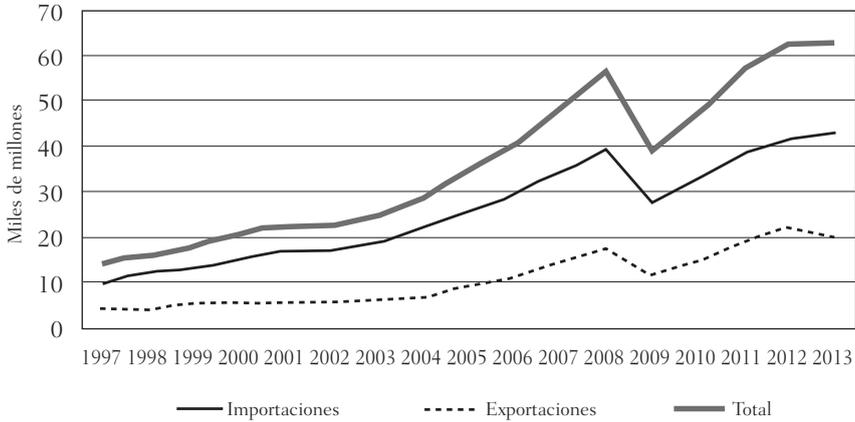
Como muestran los gráficos siguientes, el comercio entre la UE y Estados Unidos es diez veces superior al de Canadá con la UE y ochenta veces superior al de México con la UE.

GRÁFICA 1
COMERCIO CANADÁ-UE



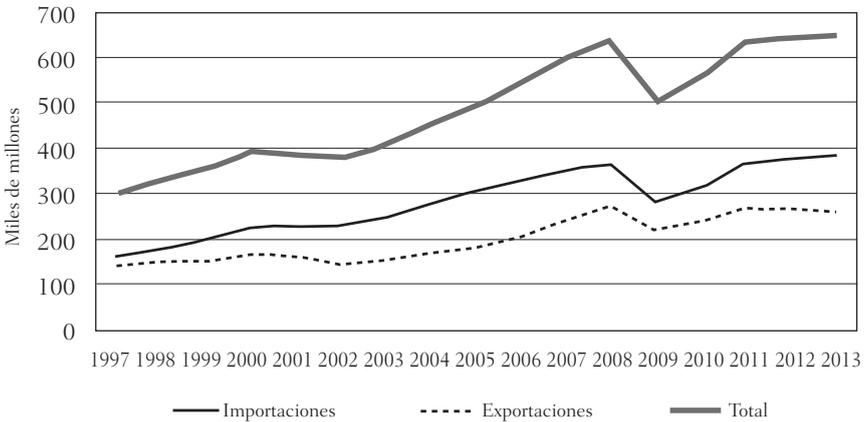
FUENTE: Elaboración propia con datos de Statistics Canada CANSIM database.

GRÁFICA 2
COMERCIO MÉXICO-UE



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior.

GRÁFICA 3
COMERCIO EE.UU.-UE



FUENTE: Elaboración propia con datos de U.S. Census Bureau, Foreign Trade.

La explicación de por qué siendo EE.UU. y la UE las mayores áreas comerciales del mundo no existe todavía un acuerdo de libre comercio es porque siendo los aranceles poco significativos y las inversiones directas elevadas, no habría ningún incentivo para un acuerdo y dados los costes de

negociación se prefiere mantener la situación actual de no acuerdo. A pesar de que los conflictos pueden haber sido importantes y largos, como el de Airbus *versus* Boeing a causa de acusaciones mutuas de subsidios, que concluye temporalmente con un pacto comercial entre EE.UU. y los cuatro países europeos miembros del consorcio Airbus en 1992 (Alemania, Francia, Reino Unido y España), seguido por el intento de reabrir la disputa en 1993, y la disputa por la fusión de Boeing y MacDonell Douglas, dichas diferencias no han afectado las relaciones EE.UU.-UE. En otro orden, no menor y no menos largo de resolución, es bien conocida la “guerra del plátano” por la que se han enfrentado EE.UU. y la UE. Prácticamente el fin de la “guerra del plátano” coincidió con el anuncio del inicio de las negociaciones del TTIP. En noviembre de 2012, EE.UU. y la UE, junto con diez países americanos, dieron por concluido el enfrentamiento comercial ante la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El conflicto se inició en 1993 cuando se creó el Mercado Interior Europeo y se empezó a aplicar un régimen especial de aranceles que prácticamente eximía a los plátanos procedentes de setenta y nueve países incluidos en el grupo África-Caribe-Pacífico (ACP). Estados Unidos y diez países productores latinoamericanos denunciaron a la UE ante la OMC por discriminación. La administración de Bill Clinton respondió con represalias comerciales imponiendo aranceles elevados a productos de lujo como el cachemir escocés o el coñac francés. La UE se ha comprometido a eliminar gradualmente los aranceles de las importaciones de plátano procedentes de países americanos que no son de la ACP.

Otra de las guerras comerciales finalizadas en 2012 es la de la carne hormonada, ya que la UE no permite importarla de EE.UU. desde 2012. Las represalias comerciales de EE.UU. y Canadá se concentraron en determinados productos europeos como el chocolate, la mostaza y las trufas. La UE aceptó aumentar las importaciones de carne bovina de alta calidad, aunque manteniendo la prohibición de la carne hormonada. En la negociación del TTIP quedó pendiente la situación de dicho producto, ya que existe el temor en la UE de que eventualmente se tenga que levantar la prohibición sobre la carne hormonada.

El fin de las guerras comerciales no es casual. Hubiese sido prácticamente imposible iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial con estos frentes abiertos. La pregunta es: ¿qué ha cambiado ahora para que el TTIP sea importante? A la UE los nuevos instrumentos del Tratado de Lisboa le per-

miten mucha más operatividad en la negociación pero además, tanto para EE.UU. como para Europa, se hace patente la necesidad de hacer frente al reto de Asia y también para ambos bloques es de cierta importancia la imposibilidad de avanzar en el acuerdo multilateral a partir de la Ronda de Doha de la OMC. La consolidación de los dos grandes socios políticos y estratégicos, con un gran acuerdo comercial, les permitiría en un futuro hacer frente a los grandes desafíos que plantean potencias como China, que no está todavía en el TPP y Rusia, que avanza en la Unión Euroasiática, con situación de conflicto en el este de Europa entre sus socios naturales como Ucrania, que miran hacia la UE.

Uno de los problemas que pueden surgir como consecuencia de los tratados TTIP y CETA de la UE con EE.UU. y Canadá, respectivamente, tiene que ver con las reglas de origen y su acumulación. La falta de acumulación diagonal de origen podría perjudicar a otros países terceros socios de la UE, tales como México, Chile, Colombia y Perú (estos cuatro, a su vez, miembros de la Alianza del Pacífico) y a otros países de América o Asia (Corea, Singapur) que tengan o puedan tener tratados de libre comercio con la UE.

La UE ya ha resuelto este problema con sus asociados europeos y mediterráneos con el Sistema de Acumulación Pan-Euro-Mediterráneo. El Sistema de reglas de origen fue creado en 1997 sobre la base del acuerdo del Espacio Económico Europeo de 1994 entre la Comunidad Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (European Free Trade Association, EFTA) —Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza—, los Países de Europa Central y Oriental y los Estados Bálticos, y se extendió a Eslovenia y a los productos industriales procedentes de Turquía. A su vez, la Comunidad Europea tiene suscrita una Unión Aduanera con Turquía, Andorra y San Marino. En consecuencia, los productos originarios de Andorra y de San Marino son considerados como originarios de la UE por los países socios. El sistema se ha extendido a las Islas Faroe y a los países mediterráneos. El sistema Pan-Euro-Med estaba basado inicialmente en una red de acuerdos preferenciales, en los que los protocolos de origen tienen que consistir en idénticas reglas. En el Sistema Pan-Euro-Med, la acumulación en diagonal significa que los productos que han obtenido un estatus de origen en uno de los cuarenta y tres países del sistema pueden ser añadidos a los productos originados en cualquiera de los otros cuarenta y dos países sin perder su estatus de origen de la zona Pan-Euro-Med.

En la zona Pan-Euro-Med, una posibilidad de acumulación de origen en diagonal está basada en una regla de “geometría variable”. Esto significa que los países de la zona Pan-Euro-Med solamente pueden acumular el origen de los productos si los acuerdos de libre comercio incluyen un protocolo de origen Pan-Euro-Med que sea aplicable entre ellos. En consecuencia, un país de la zona que no está vinculado por acuerdos de libre comercio con los otros queda prácticamente fuera de los beneficios de la acumulación de origen.

Una completa acumulación opera normalmente en el Espacio Económico Europeo y entre la Unión Europea y Argelia, Marruecos y Túnez. Estos países aplican una completa acumulación entre ellos y una acumulación diagonal con otros países paneuropeos.

Actualmente se ha sustituido la compleja red de sesenta protocolos bilaterales, por un único instrumento legal bajo la forma de una convención regional que se inició con su firma en junio de 2011. La ventaja de tal convención es que permite la admisión de nuevos miembros sin tener que firmar nuevos protocolos. Adicionalmente, los participantes en el Proceso de Estabilización y Asociación de la UE (European Union’s Stabilisation and Association Process) también se pueden integrar a la Convención; éstas son las partes contratantes: la UE, los Estados de la EFTA, los participantes en el Proceso de Barcelona³ y los participantes en el Proceso de toda la UE que acabamos de mencionar.⁴

Los países de América Latina y de Norteamérica que tienen (o tengan en el futuro) acuerdos de libre comercio con la UE no pueden albergar un sistema de este tipo. Para ello harían falta acuerdos bilaterales de libre comercio y posteriormente, protocolos relativos a las reglas de origen y su acumulación. Algunos países tienen acuerdos bilaterales o los pueden tener en el futuro, como cada uno de los miembros del TLCAN con la UE, o cada uno de los Estados miembro de la Alianza del Pacífico con la UE, aunque no tienen acuerdos de reglas de origen tal como se exige en el Sistema Pan-Euro-Med, en el que los protocolos de origen observan las mismas reglas.

Sin duda, de alcanzarse la firma y ratificación del TTIP, los países asociados de la UE deberían avanzar en la posibilidad de formar parte del Sistema Pan-Euro-Med, con el fin de que la acumulación diagonal operase para fa-

³ Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Siria, Túnez y Turquía.

⁴ Albania, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro y Serbia, incluido Kosovo.

cilitar el comercio entre los países asociados y la UE. El TTIP y las cadenas de valor globales impondrán este tipo de acuerdos o, de lo contrario, los países asociados que actualmente tienen Tratados de Libre Comercio con la UE podrían ver reducidas sus ventajas actuales en favor de nuevos competidores.

La Unión Europea entre las relaciones atlánticas y Asia

El desplazamiento económico del eje Atlántico hacia el eje Asia-Pacífico obliga a la UE a un doble esfuerzo: mejorar las relaciones transatlánticas y, al mismo tiempo, avanzar o no rezagarse en los acuerdos con los países asiáticos. En las relaciones atlánticas se ha avanzado en las negociaciones iniciadas con EE.UU., en julio de 2013, para un Acuerdo de Comercio e Inversiones (TransAtlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) y con Canadá, en octubre de 2013, se concluyó el CETA, iniciado en 2009.

En relación con las dos posibles estrategias de bilateralidad o plurilateralidad de los acuerdos, se da la paradoja de que mientras los acuerdos en el ámbito de Asia-Pacífico (TTP y ASEAN) parecen evolucionar hacia acuerdos de libre comercio plurilaterales e intergubernamentales, en las relaciones de la UE con América Latina, la UE ve peligrar la estrategia birregional. El éxito de las relaciones bilaterales con México, Chile, Colombia, Perú y los países de Centroamérica contrasta con el fracaso de las relaciones birregionales con Mercosur (Gratius, 2013).

Los vínculos culturales de la UE con América Latina han constituido un factor de ventaja competitiva frente a otras áreas económicas. Las economías de la UE mantienen lazos de carácter histórico y cultural con las economías latinoamericanas, lo que ha impactado positivamente en las relaciones comerciales y ha posicionando a la UE como el segundo socio comercial de esta región. El comercio de bienes se ha doblado en la última década, alcanzando 202 mil millones de euros, es decir, el 6.3 por ciento del comercio total de la UE y el 13 por ciento del comercio de América Latina. Además, la UE continúa siendo el principal inversor extranjero en la región, lo que representó 385 mil millones de euros de inversión extranjera directa (IED) en 2010, es decir, el 43 por ciento de la IED total en la región, con lo cual la IED de la UE en América Latina es superior a la destinada a Rusia,

China e India en conjunto (European Union External Action Service, 2010). Aunque el comercio de la UE con Asia es superior al de América Latina, con las inversiones sucede lo contrario, lo cual comparativamente es indicativo de que además de los acuerdos de libre comercio, debe haber un factor explicativo adicional.

En el caso de México, mediante un modelo econométrico (de gravedad), se ha determinado que los lazos culturales, tales como la lengua, ejercen un impacto positivo y significativo, lo cual induce a mayores relaciones comerciales bilaterales con sus socios europeos. Los resultados muestran que el lenguaje, un elemento meramente cultural, es uno de los factores más importantes en el comercio bilateral pues facilita la interacción comercial entre ambas economías (Bacaria, Osorio y Artal, 2013).

La estrategia de la UE hacia la región asiática sigue dos líneas complementarias: por una parte, incrementar los acuerdos de libre comercio con países asiáticos; en los últimos años esta iniciativa se ha mostrado muy activa, y por la otra, una estrategia política y de cooperación, que tradicionalmente ha tenido escasa presencia en Asia, en particular si se compara con EE.UU. (Bacaria, 2014: 91).

La UE tiene mayor ventaja en la política comercial, y con el Tratado de Lisboa ha ampliado la capacidad de reacción por disponer de las competencias exclusivas en comercio de servicios e inversiones. Por ello, las últimas negociaciones emprendidas ya adoptan la estructura de comercio e inversiones y siguen los “temas de Singapur” con la incorporación de la contratación pública, la facilitación del comercio, la competencia y las inversiones (Bacaria, 2014: 92).

En esta línea, el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (US-Korea Free Trade Agreement, KorUS-FTA) KORUS FTA se cerró antes que el de EE.UU. con este país. El ALC con Singapur está pendiente de ratificación por ambas partes. El acuerdo con India está en proceso de negociación. La UE ha iniciado negociaciones con Tailandia, Malasia y Vietnam del grupo ASEAN. En 2013 se inició la negociación con Japón y se espera la “luz verde” del Consejo para iniciar la negociación del acuerdo de inversiones con China (Bacaria, 2014: 92).

Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones: consecuencias para México y el mundo

El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) es el convenio más importante de libre comercio e inversiones que se está negociando, y de llegar a concretarse, estaríamos ante una nueva situación que cambiaría las relaciones comerciales y de inversión en el mundo, pues integraría el área de comercio e inversión más grande del planeta.

La importancia de esta área comercial se debe a que casi la mitad de los bienes y servicios de todo el mundo se generan en EE.UU. o en Europa; esto representa 35 billones de dólares, frente a los 70 billones de dólares de PIB mundial. Un tercio del comercio mundial se produce entre ambas zonas económicas, con 450 000 millones de dólares anuales. En cuanto a inversiones, EE.UU. y la UE son los primeros socios comerciales mutuamente. La inversión directa bilateral gira en torno a los 1.5 billones de dólares.

Las ventajas del TTIP, estimadas por la Comisión Europea, son que en 2027 este acuerdo podría generar un PIB adicional de 110 00 millones de dólares para la UE, sobre un total de casi 20 billones dólares y de 85 000 millones para EE.UU., sobre un total de 15 billones de dólares.

El informe final del High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG-JG) concluye que el comercio e inversión transatlánticos son la columna vertebral de la economía mundial. En conjunto, la UE representan casi la mitad del PIB mundial y el 30 por ciento del comercio mundial. Cada día, USD\$ 2.7 mil millones / € 2,0 mil millones de bienes y servicios se negocian bilateralmente, promoviendo el crecimiento económico y el apoyo de millones de puestos de trabajo en ambas economías. Además, ambos bloques han invertido directamente más de USD\$ 3.7 billones / € 2.8 billones a ambos lados del Atlántico (HLWG-JG, 2013).

Estas ganancias se obtendrían de las rebajas de los aranceles en productos industriales y agrícolas en ambas fronteras. Sin embargo, puesto que los aranceles ya son relativamente bajos (en torno a un 4 por ciento), la ventaja más importante vendría de la adaptación mutua de normas técnicas, medioambientales, sanitarias y de seguridad, lo que equivaldría a un arancel de entre un 10 y un 20 por ciento, según la Comisión Europea. Los productos afectados por dicha armonización son los productos alimentarios, químicos, automovilísticos, farmacéuticos y sanitarios. Las grandes corporaciones de fabri-

cantes de coches y del sector químico farmacéutico son los más interesados en que se concrete este acuerdo, ya que se igualarían las exigencias de seguridad de los automóviles, los controles de los medicamentos o los etiquetados de los alimentos.

El informe final del HLWG-JG (2013) propuso la siguiente estructura y contenido del TTIP en la parte relativa al acceso a los mercados en cuanto aranceles, servicios y contrataciones públicas:

- Aranceles

El HLWG-JG recomienda que el objetivo del acuerdo sea la eliminación de todos los aranceles sobre el comercio bilateral, con una eliminación sustancial a la entrada en vigor, y una eliminación gradual de todos los demás, excepto los aranceles más sensibles, en un plazo de tiempo corto. En el curso de las negociaciones, ambas partes deben considerar las opciones para el tratamiento de los productos más sensibles.

- Servicios

El HLWG-JG recomienda que en el área de servicios la meta sea alcanzar el más alto nivel de liberalización que cada parte ha logrado en los acuerdos comerciales hasta la fecha, mientras se persigue lograr el acceso a nuevos mercados, centrándose en las complejas barreras, y reconociendo la sensibilidad de ciertos sectores. Además, se recomienda que el acuerdo incluya compromisos vinculantes para proporcionar la transparencia, la imparcialidad y el debido proceso en relación con los requisitos de calificación, concesión de licencias y procedimientos, así como para mejorar las disciplinas normativas incluidas en los acuerdos existentes de comercio de EE.UU. y la UE.

- Inversión

El HLWG-JG recomienda que un acuerdo global de comercio entre EE.UU. y la UE incluya disposiciones de liberalización y protección de inversión, basadas en los más altos estándares que ambas partes han negociado hasta la fecha.

- Contratación pública

El HLWG-JG recomienda que el objetivo de las negociaciones sea ampliar las oportunidades de negocio mediante la mejora sustancial en el acceso

a las oportunidades de contratación pública en todos los niveles de gobierno, sobre la base del trato nacional.

Para hacer frente a los problemas de reglamentación y barreras no arancelarias —el punto en el que el TTIP está más avanzado—, se trataría de eliminar los denominados obstáculos comerciales “posfronterizos”, tales como la aplicación de distintas normas de seguridad y medioambientales a los automóviles. En la actualidad, los fabricantes que deseen vender sus productos a ambos lados del Atlántico a menudo tienen que tramitar y costear dos veces los procedimientos de homologación de dichos productos.

Por lo tanto, el HLWG-JG recomienda que ambas partes exploren nuevas formas de enfrentar los obstáculos al comercio “detrás de la frontera”, incluyendo, cuando sea posible, disposiciones que sirvan para reducir los costos innecesarios y los retrasos administrativos derivados de la regulación; al tiempo que se alcanzan los niveles de la salud, seguridad y protección del medio ambiente que cada parte estime conveniente o que cumplan con los objetivos legítimos de regulación.

El HLWG-JG recomienda que las dos partes traten de negociar dos ambiciosos capítulos:

1. El MSF-PLUS (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) debe incluir el establecimiento de un mecanismo permanente para mejorar el diálogo y la cooperación bilateral en el tratamiento de temas fitosanitarios y sanitarios. El capítulo se basa en los principios fundamentales del Acuerdo MSF de la OMC, incluyendo el requisito de que las medidas sanitarias y fitosanitarias de cada parte se basen en la ciencia y en las normas internacionales o en las evaluaciones científicas del riesgo, aplicadas sólo en la medida necesaria para la protección humana, sanidad animal o vegetal, y que se desarrollen de manera transparente y sin dilaciones indebidas.
2. El OTC-PLUS se basa en las disciplinas horizontales del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, incluyendo el establecimiento de un mecanismo permanente para mejorar el diálogo y la cooperación para abordar las cuestiones de obstáculos técnicos bilaterales. Los objetivos del capítulo están encaminados a generar una mayor apertura, transparencia y convergencia en los enfoques y los

requisitos reglamentarios y los procesos de desarrollo de normas relacionadas, así como, entre otras cosas, reducir los requisitos de prueba y certificación redundantes y onerosos, promover la confianza en los organismos de evaluación de la conformidad y mejorar la cooperación en este tema y en el de la normalización, a nivel mundial.

Los grandes retos del TTIP no se reducen a la porción arancelaria que, como se ha visto, es bastante baja, lo que explica el gran volumen de comercio entre EE.UU. y la UE. La gran ventaja y lo que puede realmente cambiar el curso de los futuros acuerdos bilaterales es la desregulación.

Uno de los problemas que podría enfrentar en el TTIP es el diferente sistema legislativo y regulatorio en EE.UU. y la UE. Los reguladores de EE.UU. y la UE trabajan con marcos institucionales y legales muy diferentes, siguiendo procesos distintos sometidos a distintas restricciones. Sin embargo, ambas partes reconocen y expresan un compromiso con la transparencia, la apertura, la participación pública y la rendición de cuentas, aunque el compromiso se expresa de diferentes maneras y tiempos. El reto para los negociadores del TTIP es encontrar un mecanismo eficaz para permitir a estos dos sistemas diferentes trabajar de manera más eficaz, eficiente y conjunta (Parker y Alemanno, 2014: 619).

Los pros y contras del TTIP para la UE han sido puestos en evidencia en varios estudios. Hay que destacar que las observaciones sobre las ventajas de la eliminación de las barreras no arancelarias (*non-tariff barriers*, NTB) son entre cuatro y cinco veces más importantes que la eliminación de aranceles (Felbermayr *et al.*, 2013).

Según el estudio de Felbermayr *et al.*, la desviación del comercio creará graves problemas mediante la generación de fuerzas centrífugas. Como todas las proyecciones, también el ejercicio publicado por Bertelsmann necesita ser tomado con cautela (Hübner, 2014). La Comisión Europea reconoció rápidamente la dinamita política que este estudio significó y tomó una medida inusual al comentarlo: “Creemos que es necesario tener precaución antes de validar estos resultados. Este estudio se basa en una metodología no probada que se aparta del enfoque estándar utilizado hasta ahora en otros estudios de simulación” (European Commission, 2013: 15).

La Comisión Europea ha dado respuesta al estudio de Felbermayr *et al.*, con el estudio realizado por el Centre for Economic Policy Research (CEPR)

y ha estimado que el ambicioso acuerdo TTIP aumentaría el tamaño de la economía de la UE en torno a los 120 mil millones de euros (el 0.5 por ciento del PIB) y el de EE.UU. en 95 mil millones (el 0.4 por ciento del PIB). Esto significaría un aumento permanente en la cantidad de riqueza que las economías de Europa y Norteamérica pueden producir anualmente (European Commission, 2013: 6).

Además, advierte sobre la metodología del estudio de Felbermayr *et al.*, y afirma que el del CEPR ofrece resultados sobre la media y previene de los impactos negativos sobre otros socios comerciales: “Sin embargo, algunos de sus principales resultados merecen claramente un mayor escrutinio —especialmente el tamaño de las ganancias económicas para la UE y EE.UU. y el fuerte impacto negativo en algunos socios comerciales [...]. El informe de la Comisión también predice que los efectos económicos negativos de TTIP en Canadá y Australia —un acuerdo del que estos países ni siquiera forman parte— sería mayor que el de la crisis financiera del 2008 (European Commission, 2013: 15).

Dado el previsible alcance del TTIP, lógicamente existe una cierta preocupación e inquietud sobre los pros y los contras de tal acuerdo para el resto del mundo. A pesar de las dificultades de tal proyección, algunas de estas ventajas e inconvenientes han sido explicadas en términos de creación y desviación del comercio para Asia, países del Este de Europa y África, pero es difícil encontrar un punto común excepto el de los impactos que tendría (Roy y Domínguez, 2014).

Para el caso de México, y en concreto del sector del automóvil (Domínguez, 2014) estima pérdidas de bienestar en Canadá y México y prevé que los estándares técnicos del TTIP acabarán implementándose de manera multilateral: “En el caso de los socios comerciales de los Estados Unidos, algunos informes esperan un cierto nivel de desviación del comercio. Por ejemplo, Canadá y México, ambos con los acuerdos comerciales preferenciales con EE.UU. y la UE, experimentarían pérdidas de bienestar que corresponde al 9.48 y al 7.24 por ciento, respectivamente”. Otro efecto del TTIP en la economía mundial es que la convergencia de las barreras no arancelarias entre la UE y EE.UU. se podrían convertir de facto en estándares globales de barreras no arancelarias multilaterales.

Conclusiones

A la vista del gran peso del comercio y las inversiones entre EE.UU. y la UE y el avance de las negociaciones del TTIP, habría que considerar que el TTIP es algo más que un simple tratado bilateral. Por una parte, tiene un componente geopolítico; ni EE.UU. ni la UE quieren quedar en manos de Asia, y en particular de China. También, visto el rezago y relativo fracaso de la Ronda de Doha, los dos líderes económicos mundiales han decidido dar un paso adelante, que de algún modo culmina en la alianza económica noratlántica, la cual, en lo político y en lo militar, ha venido funcionando con cierta eficacia desde el derrumbe del sistema soviético.

El discurso del Estado de la Nación de Barak Obama, en febrero de 2013, no deja lugar a dudas sobre los objetivos de equilibrio entre el eje de Asia Pacífico y el del Atlántico Norte, y es justo cuando se anuncia el inicio de negociaciones del TTIP:

Para impulsar las exportaciones estadounidenses, apoyar empleos en Estados Unidos, y nivelar el campo de juego en los mercados en crecimiento de Asia, tenemos la intención de completar las negociaciones sobre un Trans-Pacific Partnership (TPP) [...] y esta noche les anuncio que vamos a poner en marcha las conversaciones sobre un amplio comercio transatlántico y de inversiones con la Unión Europea, porque el comercio libre y justo a través del Atlántico admirará millones de empleos estadounidenses bien remunerados.

La preocupación de EE.UU. no es nueva: en el conocido artículo de Hillary Clinton publicado en *Foreign Policy* en 2011, se confirmaba el giro estratégico de EE.UU., al centrar la atención en Asia por considerar que el futuro político se decide en esta región y atendiendo la necesidad de alcanzar un equilibrio económico, político y militar. El reequilibrio de Asia-Pacífico viene marcando la agenda de seguridad de EE.UU. desde 2011 y, con ella, la económica, base sobre la que se asienta su poder. China no puede quedarse al margen del TPP y aunque trata de llegar a acuerdos comerciales con Corea del Sur y Japón para contrarrestarlo, sus disputas territoriales y marítimas con estos países se lo impiden.

Por otra parte, la UE se enfrenta a las dificultades de ganar espacios en Asia con acuerdos de libre comercio, a pesar de que su estrategia le ha permitido avanzar en algunos puntos con EE.UU., tales como el Acuerdo de Libre

Comercio con Corea del Sur. Además, el desafío de la Unión Euroasiática, impulsada por Rusia desde 2010, y por lo tanto previa a la crisis de Ucrania pero no independiente de ella, obliga a la UE a considerar un mayor reforzamiento económico y de seguridad energética en el plano del acuerdo noratlántico. Entre la UE y Rusia existe una fuerte interdependencia. La UE tiene una gran dependencia energética con Rusia y este país tiene una gran dependencia tecnológica y de inversiones con el bloque europeo. Rusia es el tercer socio comercial de la UE y participa en un 9.6 por ciento del comercio total de la UE desde 2013, quedando por detrás de China (el 12.5 por ciento) y de EE.UU. (14.2 por ciento).

Ahora bien, el TTIP tiene en su diseño algo que va a ser más impactante que las simples cifras de comercio y va a cambiar el panorama de los acuerdos bilaterales y multilaterales en el mundo. Es su concentración en la eliminación de las NTB al comercio, los acuerdos sobre la armonización de normas técnicas en sectores industriales destacados, las reglas de origen y los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual. Queda todavía por conocer si se va a llegar a acuerdos en el ámbito financiero y su alcance. En este caso un acuerdo sobre las normas y estándares internacionales contables serían de una gran importancia para futuros acuerdos bilaterales y multilaterales.

Este proceso que podría concluir en 2016, según los más optimistas, o no acabar según los pesimistas debido a las dificultades de negociación de determinados capítulos como el agrícola o los organismos genéticamente modificados (Genetically Modified Organisms, MGO por sus siglas en inglés), afectará sin duda a los socios comerciales de EE.UU. y la UE, provocando desviaciones de comercio y pérdidas de bienestar. Los países latinoamericanos que tienen establecidos tratados de libre comercio con la UE deberían iniciar negociaciones para renovarlos, con el fin de evitar los impactos negativos en el momento en que el TTIP entrase en vigor.

En cualquier caso, quede como quede el acuerdo final del TTIP y a pesar de las críticas vertidas sobre la negociación del acuerdo, la UE no tiene muchas alternativas para ir en otra dirección. La OMC no es una alternativa y un acuerdo entre EE.UU., China y la UE, lo es menos. El mantenimiento del *status quo* supondría una pérdida para la UE. Las razones para avanzar en el acuerdo son más poderosas que las contrarias y éstas van más allá de un simple convenio comercial.

CUADRO 1
COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

EE.UU.	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Importaciones	160 896.00	180 549.80	200 052.90	226 900.80	226 568.20	232 313.40	253 041.70	281 958.60	309 628.00	330 481.70	354 409.30	367 617.40	281 800.80	319 263.80	368 475.20	381 207.60	387 127.20
Exportaciones	143 931.40	151 967.00	154 824.80	168 181.10	161 931.00	146 621.20	155 170.10	171 229.60	185 165.90	211 886.90	244 165.90	271 810.10	220 599.30	239 591.00	268 455.30	265 359.60	262 116.10
Total	304 827.40	332 516.80	354 877.70	395 081.90	388 499.20	378 934.60	408 211.80	453 188.20	494 793.90	542 368.60	598 575.20	639 427.50	502 400.10	558 854.80	636 930.50	646 567.20	649 243.30
MÉXICO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Importaciones	10 112.1	11 906.3	12 972.3	15 071.0	16 692.9	16 950.1	18 443.2	21 656.6	25 775.6	28 938.1	33 781.8	39 127.4	27 204.3	32 422.2	37 536.5	40 710.7	42 693.1
Exportaciones	4 071.8	4 018.0	5 483.8	5 742.9	5 417.2	5 626.2	6 211.9	6 818.2	9 141.8	11 007.3	14 375.5	17 133.9	11 623.6	14 430.2	18 941.5	21 822.7	19 767.4
Total	14 183.9	15 924.3	18 456.1	20 813.9	22 110.1	22 576.3	24 655.1	28 474.8	34 917.4	39 945.4	48 157.3	56 261.3	38 827.9	46 852.4	56 478.0	62 533.4	62 460.5
CANADÁ	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	17 925	19 279	20 335	24 029	23 548	22 381	23 991	26 934	27 806	31 932	38 327	39 071	31 670	37 210	42 412	40 972	35 086
Importaciones	24 168	25 123	28 314	33 373	35 099	35 980	35 125	36 418	36 436	42 030	42 383	46 621	38 843	40 423	45 796	44 613	45 045
Total	42 093	44 402	48 649	57 402	58 647	58 361	59 116	63 352	64 242	73 962	80 710	85 692	70 513	77 633	88 208	85 585	80 131

FUENTES: Statistics Canada CANSIM database; Secretaría de Economía-Subsecretaría de Comercio Exterior; U.S. Census Bureau, Foreign Trade.

CUADRO 2
NEGOCIACIONES EN CURSO. RETOS Y POTENCIALIDADES

	Estados Unidos ▼	Unión Europea ▼	México ▼	TLCAN-NAFTA ▼
EE.UU.	Avance en TTIP Rondas de negociaciones para el TTIP con la UE	TTIP: armonización de normas, barreras no arancelarias y arancelarias, estándares, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual. Ventajas en automóvil, química y farmacia. Dificultades en bienes culturales y GMO.	Mayor integración TLCAN plus, Acuerdo migratorio	Statu quo
UE	TTIP: armonización de normas, barreras no arancelarias y arancelarias, estándares, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual. Interés en GMO. Dificultades en contratación pública. Negociación TPP.	Prioridad en acuerdos globales de nueva generación en inversiones, servicios, barreras no arancelarias, facilitación del comercio y contratación pública	Interés en resolver acumulación de origen y reforzar integración América del Norte hacia un NAFTA plus.	Ventajas potenciales en acumulación de origen Riesgos de impactos y desviaciones de comercio debidos al TTIP.
México	<i>Status quo</i> , seguridad, relación bilateral, no socio regional.	Prioridad: negociación con EE.UU. y nuevos TLC en Asia	Mayor interés en Alianza del Pacífico.	Poco interés de Canadá en México, en NAFTA.
TLCAN - NAFTA	No negociar conjuntamente con la UE. Negativa Obama. Concentrados en la negociación TPP y la TTIP sin avance en la integración regional desde 1994.	Sin interés para la ue. experiencia difícil con bloques Mercosur. Posibilidad de acuerdos bilaterales en el marco del sistema paneuropeo de acumulación de origen.	Beneficio de la región negociando en bloque. Acuerdos estratégicos para no desdibujar el NAFTA.	

FUENTE: elaboración propia.

Referencias

BACARIA, JORDI

2014 “Hacia una nueva relación de la Unión Europea con Asia”, *Información Comercial Española*, no. 875, noviembre-diciembre, pp. 79-92.

BACARIA, J., I. OSORIO, y A. ARTAL

2013 “Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional”, *Economía Mexicana*, vol. Cierre de época (I).

CLINTON, HILLARY

2011 “America’s Pacific Century”, *Foreign Policy* (11 de octubre), en <<http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>>.

DOMÍNGUEZ, ROBERTO

2014 “The Automotive Sector in the Light of the Free Trade Agreement between the EU and North America”, en *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, pp. 101-109.

EUROPEAN COMMISSION

2013 *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, septiembre, Bruselas, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf>, consultada en mayo de 2014.

2010 *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. Towards a Comprehensive European International Investment Policy*, COM(2010)343, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf>, consultada en mayo de 2013.

EUROPEAN UNION EXTERNAL ACTION SERVICE

2010 <https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/13042/eu-celac-relations_en>.

FELBERMAYR, GABRIEL, BENEDIKT HEID & SYBILLE LEHWALD

2013 *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who Benefits From a Free Trade Deal? Part 1: Macroeconomic Effects*, Bertelsmann Stiftung, <<http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>>, consultado en octubre de 2013.

GRATIUS, SUSANNE

2013 *Europa y América Latina, la necesidad de un nuevo paradigma*, DT. 116, Madrid, Fride.

HIGH LEVEL WORKING GROUP ON JOBS AND GROWTH (HLWG-JG)

2013 *Final Report, February*, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf>, consultado en junio de 2014.

HÜBNER, KURT

2014 “TTIP and CETA. Remaking of the Atlantic Economy”, en *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, pp. 35-50, <<https://www.as.miami.edu/media/college-of-arts-and-sciences/content-assets/euc/docs/books/TTIP.pdf>>, consultada en octubre de 2014.

OBAMA, BARAK

2013 “President Barack Obama’s State of the Union Address”, La Casa Blanca, Oficina del Secretario de Prensa, <<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2013/02/12/president-barack-obamas-state-union-address-prepared-delivery>>, consultada en octubre de 2013.

PARKER, RICHARD y ALBERTO ALEMANNIO

2014 *Towards Effective Regulatory Cooperation under the TTIP: A Comparative Overview of the EU and US Legislative and Regulatory Systems*, European Commission, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152466.pdf>, consultada en junio de 2014.

ROY, JOAQUÍN y ROBERTO DOMÍNGUEZ, eds.

2014 *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, Miami, European Union Center.

SAPIR, ANDRÉ

2007 *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruselas: Bruegel, en <<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/54-fragmented-power-europe-and-the-global-economy/>>, consultada en mayo de 2014.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, SUBSECRETARÍA
DE COMERCIO EXTERIOR, GOBIERNO DE MÉXICO

2014 *Estadísticas mexicanas de comercio exterior por fracción, clave del país, valor y volumen*, en <https://datos.gob.mx/busca/dataset/estadistica-de-comercio-exterior-de-se/resource/2f434ff9-1d1e-46a8-9050-ec455bcef7e4?inner_span=True>.

SERI (SAMSUNG ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE)

2011 “The Korea-EU FTA: Capitalizing on the World’s Largest Market”, *Feature SERI Quarterly*, julio.

SLAUGHTER y MAY

2011 *Competition Law in China*, Bruselas, final, en <<http://www.slaughterandmay.com/media/879862/competition-law-in-china.pdf>>, consultada en junio de 2013.

STATISTICS CANADA, CANADIAN INTERNATIONAL MERCHANDISE
TRADE DATABASE (CANSIM)

2014 Government of Canada, en <<http://www5.statcan.gc.ca/cimt-cicm/home-accueil?lang=eng>>.

THE PAN-EURO-MEDITERRANEAN CUMULATION AND THE PEM CONVENTION

s.a. System of Pan-Euro-Mediterranean Cumulation: <http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_783_en.htm>.

UNITED STATES CENSUS BUREAU

2014 U.S. International Trade Data, en <<https://www.census.gov/foreign-trade/data/index.html>>.

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

*Mariana Aparicio Ramírez***

*Alicia Puyana Mutis****

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La voluntad de EE.UU. de avanzar en negociaciones unilaterales fue puesta llana y claramente en 2003 por el entonces representante de Comercio de EE.UU., Robert Zoellick. “EE.UU. tiene una agenda de frentes múltiples. Mantendremos abiertos los mercados de una u otra forma. La gente conoce la fórmula. Está en la mesa. La gente debe decidir si desea participar en ello o no. Nosotros siempre estaremos dispuestos a negociar, pero no esperaremos eternamente. Nos moveremos a otro lugar”. El representante de Comercio culpó por los tropiezos al Grupo de los 21, acusándolo de aplicar tácticas retóricas y propuestas sin soporte para evitar negociar. Por esta ruta, añadió, “no obtendrán nada pues es una táctica estéril y serán los únicos responsables de este fracaso (el fracaso de Cancún)”. Por éstas y otras razones de similar naturaleza, surgieron los dos mega proyectos; uno concluido³ y el otro tardó

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

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

LA POLÍTICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS EN EL SIGLO XXI

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

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

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

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

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

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

La incorporación de los nuevos miembros al P4 tuvo que esperar mejores condiciones en la economía internacional para iniciar negociaciones en marzo de 2010. En ese mismo año, el TPP atrajo rápidamente nuevos interesados en incorporarse a las negociaciones: Malasia se unió en octubre de 2010, seguido de Vietnam, cuya incorporación fue en diciembre de ese mismo año. México y Canadá hicieron lo propio en octubre de 2012⁵ y finalmente Japón se incorporó en 2013. Ni China ni India mostraron interés en sumarse a las negociaciones, al igual que Colombia.

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

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

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

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

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

La TTIP es un acuerdo comercial y de inversión entre EE.UU. y la UE. La USTR lo describe como “un acuerdo de vanguardia destinado a proporcionar mayor compatibilidad y transparencia en el comercio y la regulación en la inversión, mantener altos estándares en salud, seguridad y protección del medio ambiente, [...] La TTIP es una extraordinaria oportunidad para fortalecer el vínculo con nuestros socios estratégicos y económicos vitales” (USTR, 2015). Hasta la fecha de escribir este artículo, se habían realizado once rondas de negociaciones, las cuales comenzaron en marzo de 2013 y se esperaba tener un borrador final en el 2016.⁸

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

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

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

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

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

¿SON LOS INTERESES ECONÓMICOS
LOS BENEFICIOS REALMENTE ESPERADOS?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿Quiénes son los beneficiarios de las iniciativas transatlánticas?

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

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

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

¹¹ Es el término usado en Hamilton y Burwell (2010).

¹² Traducción de las autoras.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Conclusiones

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

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

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

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

Fuentes

ALDEN, EDWARD

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

BHAGWATI, JAGDISH

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

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

BERGSTEN, F. C.

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

CHUNDING LI Y JOHN WHALLEY

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

COUNCIL OF FOREIGN RELATIONS (CFR)

2014 Reporte no. 71.

DEARDORFF, ALAN V.

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

DESTLER, I.M.

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

DONNAN, SHAWN

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

EICHENGREEN, BARRY y DOUGLAS A. IRWIN

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

ELIASSON, LEIR JOHAN

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

EUROPEAN COMMISSION

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

FERGUSON, IAN F. y BRUCE VAUGHN

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

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

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

FRANCIS, DAVID y JOHN HUDSON

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

FROMAN, MICHAEL B.

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

GEORGE, SAMUEL, THIEB PETERSEN y ULRICH SCHOOF

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

GILPIN, ROBERT

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

HAMILTON, DANIEL

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

HAMILTON, DANIEL y FRANCES BURWELL

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

HASS, E.B.

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

HELPMAN, ELHANAN

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

HSIANG, ANTONIO C.

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

HUDSON, LEE

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

JIN YUAN, WEN

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

KERRY, JOHN

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

KRUGMAN, PAUL

2008 “Trade and Wages Reconsidered”, Washington D.C.: Brookings Institution, en <http://www.brookings.edu/~media/projects/bpea/spring-2008/2008a_bpea_krugman.pdf>.

LI, C. y J. WHOLLEY

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

MCBRIDE, JAMES

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

MERCURIO, BRYAN

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

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

NIH (INSTITUTO NACIONAL DE TRASTORNOS NEUROLÓGICOS
y ACCIDENTES CARDIOVASCULARES)

s.f. En <http://espanol.ninds.nih.gov/trastornos/enfermedades_de_la_neurona_motora.htm#1>.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

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

PALIT, AMITENDU

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

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

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

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

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

PILLING, DAVID

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

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

PLATZER, MICHAELA

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

PUYANA, ALICIA

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

PUYANA, ALICIA y MARIANA APARICIO

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

RODRIK, DANIEL

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

SCHOTT, JEFFREY J., BARBARA KOTSCHWAR y JULIA MUIR

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

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

2015 *Resumen Ejecutivo del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico*, en <http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/comercio_exterior/TPP_resumen_ejecutivo.pdf>, consultada en octubre de 2015.

STEPHENS, PHILIP

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

THE WHITE HOUSE

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

U.S. INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC)

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

US TRADE REPRESENTATIVE (USTR)

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

WILLIAMS, BROCK R.

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

YUNLING, ZHANG Y SHEN MINGHUI

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

LA COOPERACIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS SOCIOS ESTRATÉGICOS DE AMÉRICA DEL NORTE: PERSPECTIVAS EN MATERIA ENERGÉTICA

*Valeria Marina Valle**

La cooperación de la Unión Europea (UE) con cada uno de los países de América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México), está enmarcada en una categoría especial. La UE considera que cada uno de estos tres países son sus “socios estratégicos”, lo cual los ubica en una situación privilegiada frente a los ojos europeos. La UE solamente ha suscrito diez asociaciones estratégicas: con Brasil, Canadá, China, Estados Unidos, India, Japón, México, República de Corea, Rusia y Sudáfrica. Tal como analiza Giovanni Grevi, estas asociaciones “representan una categoría política y en ningún documento de la UE se las define claramente” (Grevi, 2010: 2). Este autor también señala que parecería que desde 2000 la UE ha priorizado la firma de acuerdos a nivel bilateral con Estados clave (como estos diez socios estratégicos) y no con regiones, y argumenta que para la UE: “...sería más efectivo establecer relaciones interregionales, tanto como motores para lograr una cooperación regional ampliada como para lograr plataformas que conecten con socios estratégicos” (Grevi, 2010: 13). El análisis de Grevi se puede aplicar a los casos regionales en los cuales la UE ha tenido un vínculo región-región. Pero éste no es el caso de los tres socios estratégicos norteamericanos.

Ahora bien, cabe preguntarse ¿qué tipo de socio de la cooperación representa cada uno de estos países para la UE?; ¿existen semejanzas y diferencias?; ¿cómo ha sido la cooperación energética entre la UE y sus socios norteamericanos?; ¿qué actores participan en ella?; ¿cuáles son sus valores e intereses?; ¿cuáles son las perspectivas y retos a futuro de la cooperación

* Investigadora del CISAN-UNAM, email: vmvalle@unam.mx. La autora agradece la colaboración de Ulises Kentros, Julio César Bautista, Navil Ávila y Gabriel Mata, quienes realizaron valiosas aportaciones como asistentes de investigación, como parte de sus actividades durante el servicio social en el CISAN-UNAM.

energética entre la UE y sus socios estratégicos en América del Norte? Este capítulo tratará de dar respuesta a estos interrogantes y para ello se presentan los siguientes objetivos: 1) brindar un marco teórico de análisis sobre las relaciones interregionales entre las partes estudiadas, y 2) analizar y comparar la cooperación interregional gubernamental de la UE con cada uno de los países de América del Norte en los periodos 2007-2013 y 2014-2020. Para ello, se analizarán de manera particular las perspectivas que existen en la cooperación en materia energética en ambos lados del Atlántico.

El interregionalismo es una corriente teórica que ayuda a explicar las relaciones entre la UE y los países que conforman América del Norte. Estas relaciones son bilaterales, o interregionales en sentido amplio,¹ para utilizar la terminología de Heiner Hänggi (2005: 34), quien provee una tipología aplicable a las relaciones interregionales (Valle, 2013: 241). Para Hänggi las relaciones interregionales en sentido estricto son aquellas que tienen lugar entre dos organizaciones regionales. En el caso de la UE con América del Norte no existe un caso empírico específico de este tipo de relaciones interregionales. En cambio, sí se encuentran casos en América Latina, por ejemplo: UE-Comunidad Andina (Can), UE-Sistema de Integración Centroamericana (SICA) y UE-Mercado Común del Sur (Mercosur). Por el contrario, las relaciones que mantiene la UE con Canadá, Estados Unidos y México implican tres casos de relaciones interregionales en sentido amplio, porque se dan entre una organización regional (la UE) y tres Estados. Sin embargo, tal como lo menciona Stéphan Sberro (2015: 76-77), se puede afirmar que en 2015 la UE se encontraba negociando acuerdos con los tres países de América del Norte, los cuales poseen coincidencias en tiempos y contenidos. Esta situación hace que hoy se lleven a cabo “[...]verdaderas negociaciones regionales aun si toman la forma de una red de negociaciones bilaterales” (Sberro, 2015: 77). Sberro hace referencia a las negociaciones de la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) entre Estados Unidos y la UE, al Acuerdo Económico y Comercial Integral entre la UE y Canadá (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) y a las negociaciones para modernizar y completar el Acuerdo Global entre la UE y México, firmado en 2000.

¹ En el presente capítulo se utilizarán de manera indistinta los conceptos relaciones bilaterales y relaciones interregionales (en sentido amplio).

Ahora bien, en materia de cooperación propiamente dicha, los temas de la agenda de las tres relaciones interregionales son distintos. Sin embargo, cabe señalar una coincidencia: en los tres casos, la cooperación en materia energética es importante.

La creación de temas de la agenda interregional, pero también multilateral es una de las funciones del interregionalismo que identifica Jürgen Rüländ. Para este autor existen nueve funciones del interregionalismo: 1) establecer un equilibrio del poder; 2) lograr un equilibrio institucional; 3) “subirse al carro” para no quedar excluidos; 4) construir instituciones; 5) racionalizar; 6) establecer temas de la agenda; 7) construir una identidad; 8) proyectar estabilidad y 9) promover el desarrollo (Rüländ, 2002: 3-9 y Valle, 2013: 247-248). Estas funciones pueden percibirse en las tres relaciones interregionales entre la UE y los países de América del Norte. Por ejemplo, el establecimiento de lazos sólidos transatlánticos permite un equilibrio del poder tanto de China en el eje transpacífico, como de Rusia, en el eje transeuroasiático. En cuanto al establecimiento de temas de la agenda, como ya se señaló anteriormente, éstos son diversos y particulares para cada relación interregional transatlántica, pero existen ciertas coincidencias, como se verá más adelante.

En el presente capítulo se estudiarán por separado cada una de estas relaciones interregionales con el fin de analizarlas y compararlas. Es importante aclarar que la cooperación va ligada a relaciones económicas y políticas entre las partes, es decir, que no se las puede estudiar sin analizar previamente en qué contexto surgen. Asimismo, es preciso distinguir que la cooperación de la UE con Estados Unidos y Canadá se ubica en la categoría de cooperación Norte-Norte. Esto implica que la cooperación de estos dos casos no está enfocada hacia la cooperación internacional para el desarrollo. En el caso de la cooperación de la UE con México es diferente; en el periodo 2000-2013 México fue visto como un país receptor de cooperación europea para el desarrollo, pero al firmar la Asociación Estratégica, México ha sido percibido como un socio de la cooperación, lo cual se evidenció a partir del periodo 2014-2020. A pesar de este cambio en la cooperación de la UE hacia México existen ciertas continuidades, tal como se analizará posteriormente.

A continuación se presentan análisis de las tres relaciones de cooperación de la UE con los países de América del Norte. Cada una de ellas se divide en dos partes: la primera analiza la cooperación bilateral en general, donde se estudian los temas más importantes de cooperación entre las partes; la se-

gunda está dedicada a la cooperación en materia energética. En este apartado también se hará referencia a la cooperación en materia de energías renovables (en particular de las energías eólica y geotérmica) y de energías limpias, como es el caso de la energía nuclear.

Cooperación Unión Europea-Canadá

Las relaciones bilaterales entre la UE y Canadá han tenido una larga trayectoria. En 1959, las partes firmaron el Acuerdo de Cooperación para la Utilización de la Energía Atómica con Fines Pacíficos (European Union External Action, 2015a). Hay que recordar que en 1957 la UE había establecido una institución dedicada a la energía nuclear, a menos de diez años de haber sido lanzadas las bombas nucleares que pusieron fin a la segunda guerra mundial. Si la UE nació con el fin de lograr la paz en el continente, el mantenimiento de la energía nuclear destinada a fines pacíficos ha sido uno de sus valores básicos.

En 1976, Canadá y la UE profundizaron su cooperación y suscribieron el Acuerdo Marco para la Cooperación Comercial y Económica. Como su nombre lo indica, los rubros de este acuerdo sólo incluían el aspecto comercial y el económico (Canada, Canada-EU Relations, 2015). Es interesante observar cómo la UE ha evolucionado en su propio proceso de integración regional y, de manera simultánea, ha suscrito acuerdos con terceros países en materias que en determinado momento eran prioritarias para la UE a nivel interno. Cabe recordar que entre mediados de los años setenta y mediados de los años ochenta la Comisión Económica Europea consolidó su mercado interno. Derivado de este último acuerdo, el Comité de Cooperación Conjunto (JCC, por sus siglas en inglés) comenzó a reunirse anualmente para evaluar la cooperación bilateral durante el año previo y para identificar medios de colaboración bilateral futura (Mission of Canada to the European Union, 2015a). Desde entonces, la cooperación entre la UE y Canadá se ha afianzado a través de la suscripción de otros acuerdos, entre los cuales destacan: 1) la Declaración Transatlántica de 1990, que estableció la forma en la que Canadá y la UE se consultarían; 2) el Plan de Declaración Política y Acción Conjunta UE-Canadá de 1996, que afirmó el compromiso de trabajar en conjunto en diversas materias, y 3) la Agenda de Asociación

UE-Canadá de 2004 (Mission of Canada to the European Union, 2015a). Asimismo, durante los años subsiguientes se han celebrado otros acuerdos sectoriales en las siguientes áreas: educación, costumbres, competencia, cuestiones veterinarias, ciencia, tecnología y aspectos nucleares (Mission of Canada to the European Union, 2015a). Con la única excepción de los asuntos nucleares, todos los demás temas corresponden a aspectos relacionados con el *soft power*. Es decir, que la cooperación entre la UE y Canadá ha girado en mayor medida en torno a temas blandos de la agenda y no tanto a cuestiones de alta política.

Por otra parte, la cooperación de Canadá y la UE en el ámbito multilateral amerita ser citada. Como socios del G-7 y del G-20, ambas partes comparten objetivos en foros internacionales y colaboran de manera conjunta para promover y defender los principios democráticos, los derechos humanos, el Estado de derecho y el buen gobierno en todo el mundo (Delegation of the European Union to Canada, 2015a); asimismo, Canadá y la UE han mantenido un fuerte diálogo político mediante reuniones frecuentes entre jefes de Estado y de gobierno. Con frecuencia, los líderes han sostenido diálogos sectoriales, principalmente en materia de energía, medio ambiente y cambio climático, no proliferación, defensa y seguridad, así como intercambio científico y tecnológico. Los temas bilaterales que resalta la delegación de Canadá ante la UE son: agricultura, energía, medio ambiente, pesca, justicia y asuntos internos, asuntos políticos y de seguridad, ciencia y tecnología y comercio e inversión (Mission of Canada to the European Union, 2015a). Nuevamente se percibe en esta lista de temas prioritarios de la relación bilateral que los asuntos vinculados con el *soft power* ocupan un lugar mayoritario en la agenda UE-Canadá. A continuación se analizará la cooperación en materia energética.

COOPERACIÓN UNIÓN EUROPEA-CANADÁ EN MATERIA ENERGÉTICA

La energía representa un tema importante en la agenda de las relaciones comerciales y de inversión entre Canadá y la UE. Ambas partes enfrentan retos similares, en particular en relación con la seguridad energética y la interacción de la energía y el cambio climático. Por consiguiente, tanto Canadá como la UE tienen intereses mutuos en las discusiones acerca de las respuestas a

estos desafíos (Delegation of the European Union to Canada, 2015b). Sin embargo, es importante precisar que aunque se pueden analizar las cifras totales de la UE en varios rubros energéticos ambientales, como por ejemplo la producción y el consumo de petróleo o las emisiones de CO₂ a la atmósfera; lo cierto es que cada uno de los veintiocho países de la UE posee capacidades y retos energéticos diferentes, y en particular son dependientes de la energía importada en mayor o menor medida. Lo mismo sucede con las provincias y territorios canadienses. El cuadro 1 es útil para ilustrar que Canadá y la UE son dos potencias energéticas mundiales. Sin embargo, ambas, consideradas como actores unificados, están dotadas de recursos diferentes.

Según estimaciones para 2014 y 2015, Canadá fue el quinto mayor productor de petróleo crudo del mundo, y el tercero de mayores reservas. Esta situación vuelve a Canadá atractiva ante los ojos europeos. Sin embargo, el problema que se presenta es que una gran cantidad de la energía que posee Canadá se encuentra en forma de reservas, y particularmente en forma de petróleo proveniente de arenas bituminosas. Esto ha despertado declaraciones y protestas de grupos ambientalistas en Estados Unidos y en la UE. El problema del petróleo canadiense es que el producto obtenido es bitumen, rico en crudo, que debe ser separado de las arenas donde se encuentra mezclado. A diferencia del crudo extraído de pozos petroleros, el bitumen requiere de minería a cielo abierto, en la cual se consumen grandes cantidades de agua para extraer y procesar el bitumen. Por otra parte, los ambientalistas señalan que las arenas bituminosas se encuentran debajo de miles de kilómetros cuadrados de bosques y humedales y su extracción provoca deforestaciones y áreas contaminadas con aguas residuales tóxicas. Asimismo, este proceso genera liberación de CO₂ a la atmósfera. En 2011 Greenpeace protestó frente al Ministerio de Transporte británico luego de que el periódico *The Guardian* divulgara que el gobierno de David Cameron promovía acciones para facilitar el acceso del crudo canadiense a la UE (BBC Mundo, 2011).

A pesar de las protestas de los grupos ambientalistas, en 2014 la UE aprobó el ingreso de petróleo proveniente de arenas bituminosas. El Parlamento europeo aprobó el 17 de diciembre, en sesión plenaria, las nuevas normas de calidad del combustible propuestas por la Comisión de la Unión Europea. Florent Marcellesi, portavoz en el Parlamento europeo de Equo, un partido político español que defiende los valores de la sustentabilidad, señaló después de la votación:

CUADRO I
RECURSOS ENERGÉTICOS DE CANADÁ Y LA UE

		<i>Canadá</i>		<i>Unión Europea</i>	
		<i>Cifras</i>	<i>Ranking mundial</i>	<i>Cifras</i>	<i>Ranking mundial</i>
Población		35 099 836 hab. (est. julio 2015)	39	513 949 445 (est. julio 2015)	3
Petróleo crudo	Producción	3.603 mmbd (est. 2014)	5	1.437 mmbd (est. 2013)	19
	Reservas probadas	172.5 mmmbd (est. 1º enero 2015)	3	6.804 mmmbd (est. 1º enero 2015)	21
Petróleo refinado	Producción	1.894 mmbd (est. 2013)	11	11.62 mmbd (est. 2013)	2
	Consumo	2.413 mmbd (est. 2014)	10	12.77 mmbd (est. 2013)	2
	Exportación	515 600 bd (est. 2013)	8	2.196 bd (est. 2013)	3
	Importación	230 100 bd (est. 2013)	24	8.613 bd (est. 2013)	1
Gas natural	Producción	151.2 mmm m ³ (est. 2013)	6	146.8 mmm m ³ (est. 2013)	5
	Consumo	104.4 mmm m ³ (est. 2014)	8	438.1 mmm m ³ (est. 2013)	2
	Exportación	77.96 mmm m ³ (est. 2014)	5	93.75 mmm m ³ (est. 2010)	4
	Importación	21.89 mmm m ³ (est. 2014)	13	420.6 mmm m ³ (est. 2010)	1
	Reservas probadas	1.889 billón m ³ (est. 1º enero 2014)	9	1.573 mmm m ³ (est. 1º enero 2014)	19
Emisiones de CO ₂ por consumo de energía		550.8 mmMt CO ₂ (est. 2012)	12	3.914 mmMt CO ₂ (est. 2013)	3

Abreviaturas:

hab. = habitantes

mmbd = millones de barriles diarios

mmmbd = miles de millones de barriles diarios

mmm m³ = miles de millones de metros cúbicos

mmMt = miles de millones de toneladas

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de *CIA World Factbook* (2015a y 2015b).

Esta decisión favorece las altamente contaminantes arenas petrolíferas de Canadá. Estamos empezando a ver los resultados de las negociaciones secretas del acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá. La ciudadanía ha de tener claro que esta decisión no favorece a sus intereses, Europa no necesita este combustible y no debe alentar su producción, sólo beneficia a un puñado de empresas canadienses con una gran capacidad de presión (Equo, 2011).

En cuanto a las emisiones de CO₂, tanto Canadá como la UE comparten el hecho de ser grandes emisores mundiales. Canadá es el octavo país con mayores emisiones de CO₂ por gases de combustión del mundo, con 533.74 Mt CO₂. A nivel global, las emisiones de CO₂ por gases de combustión han crecido en los últimos años hasta alcanzar un total de 31 700 Mt CO₂ en 2012, un 51 por ciento más que en 1990. Aproximadamente dos tercios de las emisiones globales se originaron en sólo diez países: China (26 por ciento), Estados Unidos (16 por ciento, con 5.07 mil Mt CO₂), India (6 por ciento), Federación Rusa (5 por ciento), y le siguen: Japón, Alemania, República de Corea, Canadá, Irán y Arabia Saudita. México se encuentra en el lugar trece del *ranking* mundial, con emisiones de 435.79 Mt CO₂ en 2012 (IEA Statistics, 2015). Estas cifras demuestran que el tema ambiental deberá continuar en la agenda de cooperación no sólo de la UE con Canadá sino también de la UE con Estados Unidos y México. La UE en su conjunto, según estimaciones para 2013, emitió 3.914 mil millones Mt CO₂ (CIA World Factbook, 2015c), lo cual la ubica dentro de los tres principales emisores de CO₂ del mundo.

En diciembre de 2011, durante la COP 17 en Durban, Sudáfrica, y bajo la administración del primer ministro Stephen Harper, proveniente de la provincia petrolera de Alberta, donde se extrae crudo a partir de las arenas bituminosas, Canadá se retiró del Protocolo de Kioto. Este protocolo impone a los países metas para la reducción de emisiones de gases de efecto invernadero. En ese entonces Peter Kent, ministro de Medio Ambiente canadiense, argumentó que si Canadá continuaba como miembro signatario del Protocolo de Kioto corría el riesgo de tener que pagar multas de 13 600 millones de dólares. Bajo el Protocolo de Kioto, Canadá había acordado reducir para 2012 sus emisiones de carbono en un 6 por ciento en relación con los niveles que registraba en 1990, pero en cambio sus emisiones habían aumentado considerablemente (en 2011 se estimaba que se habían elevado en un 35 por ciento, en comparación con los niveles de 1990). El retiro canadiense fue considerado

un golpe simbólico y fue altamente criticado por ambientalistas en todo el mundo (*La Jornada*, 2011: 40). La UE, por su parte, durante la reunión en Durban, argumentaba que todos los países deberían asumir el mismo peso legal en un mundo interdependiente. Sin embargo, aunque estuvo respaldada por una Coalición de Países Menos Desarrollados (Less Economically Developed Countries, LEDC) y de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (Small Islands Developing States, SIDS), la UE no consiguió el objetivo de tener un marco legal para obligar a los grandes países emisores a cumplir sus compromisos (*El Mundo*, 2011). En 2012, la UE aceptó el compromiso de prolongar la vigencia del Protocolo de Kioto y fijó la meta de reducir sus emisiones en un 20 por ciento para 2020. A pesar de estos esfuerzos, las emisiones de carbono no han dejado de aumentar y se pronostica que producirán un aumento de 4° C en las temperaturas globales. Esta situación es provocada básicamente por la dependencia del carbono y del petróleo como fuentes energéticas. Las emisiones de gases de efecto invernadero siguen incrementándose y el último informe de los expertos climáticos de todo el mundo (IPCC) pone de manifiesto que ya estamos sufriendo los impactos del cambio climático y que, mientras continuemos experimentando este ritmo de emisiones y de dependencia del carbono y del petróleo, las temperaturas globales podrían aumentar más de 4° C en este siglo (García Ortega, 2015). Canadá sufriría de manera particular los efectos del cambio climático, en particular en el archipiélago ártico. Según un estudio publicado en abril de 2011 en la revista *Nature* por un equipo de investigadores dirigidos por Alex Gardner, de la Universidad de Michigan, el hielo de la Tierra, tanto en el norte como en el sur del Archipiélago Ártico de Canadá ha perdido un promedio de aproximadamente 61 gigatoneladas de hielo por año. Esta situación provoca la subida del nivel del mar, que a futuro tendrá consecuencias para varios millones de personas que viven en las ciudades costeras (Gardner *et al.*, 2011). Por esta razón, entre otras, los grupos ambientalistas argumentan que es una contradicción que Canadá se haya retirado del Protocolo de Kioto.

A pesar de estas diferencias en materia de cambio climático entre la UE y Canadá, que se hicieron más evidentes a partir de 2011, vale la pena señalar que desde 2007 ambas partes han impulsado el diálogo bilateral en materia energética. Durante la Cumbre UE-Canadá de 2007, los líderes de ambos lados del Atlántico anunciaron la creación de un Diálogo de Alto Nivel de Energía (HLED, por sus siglas en inglés). Su objetivo era fomentar la

comunicación y la cooperación en materia energética. El HLED proporciona un foro anual para discutir cuestiones de política, así como la transparencia del mercado, el mantenimiento del suministro de energía segura, sostenible y competitiva y actividades de investigación y desarrollo en este campo (Delegation of the European Union to Canada, 2015b). La primera reunión del HLED se celebró en junio de 2008. En ella se identificaron tres áreas clave de especial interés para la cooperación en materia energética: 1) facilitar el despliegue de captura y almacenamiento de dióxido de carbono; 2) lograr el desarrollo sostenible de la bioenergía y de los biocombustibles de segunda generación y 3) promover las energías renovables (Mission of Canada to the European Union, 2015b). Es interesante notar que las partes hicieron énfasis en temas vinculados con las energías renovables, sobre todo teniendo en cuenta que la administración de Harper no priorizaba esos temas en Canadá.

La de la UE con Canadá es un ejemplo de cooperación Norte-Norte a través de la cual se priorizan temas vinculados con el *soft power*. Las diferencias entre ambos actores unificados no han sido un obstáculo para incrementar su cooperación en áreas de interés común. Habrá que analizar si las posiciones europeas en favor de las estrategias de mitigación del cambio climático se acercan a las del Partido Liberal, después del triunfo de Justin Trudeau, el cual marca un cambio en relación con la era de Harper. A continuación se presentarán las características generales de otro ejemplo de cooperación Norte-Norte.

Cooperación Unión Europea-Estados Unidos

La cooperación entre la UE y Estados Unidos tiene antecedentes en la cooperación lograda a través del Plan Marshall después de la segunda guerra mundial y desde entonces ha avanzado hacia una multiplicidad de temas. La cooperación se formalizó con la suscripción de la Declaración Transatlántica de 1990, cuyo objetivo fue instaurar espacios de diálogo político regular a través de reuniones cumbre. Desde entonces, la cooperación se centró en cuatro áreas: economía, educación, ciencia y cultura (United States Mission to the European Union, 2015). Las áreas clave de la cooperación europea con Estados Unidos, de acuerdo con la Delegación de la UE en Washington son: comercio e inversión, cultura, relaciones exteriores, seguridad y defensa, energía

y medio ambiente, y crecimiento y empleo (Delegation of the European Union to the United States, 2015a). De todos estos rubros, el que tiene una gran relevancia es el económico-comercial, en particular vinculado con el tema energético y ambiental, tal como se analizará más adelante.

En 1995 se adoptó la Nueva Agenda Transatlántica (NTA, por sus siglas en inglés), la cual contiene cuatro objetivos principales de la cooperación entre la UE y Estados Unidos: 1) promover la paz, la estabilidad, el desarrollo y la democracia en el mundo; 2) responder a retos globales; 3) contribuir a la expansión del comercio mundial y a relaciones económicas más estrechas y 4) construir puentes a través del Atlántico. En 1998, ambas partes acordaron intensificar la cooperación en materia comercial y crearon la Asociación Económica Transatlántica (Transatlantic Economic Partnership, TEP). La TEP se enfoca en cuestiones bilaterales y multilaterales. A nivel bilateral la TEP busca identificar obstáculos para el comercio, promueve acuerdos sobre reconocimiento mutuo de bienes y servicios, y fomenta la cooperación en materia de compras gubernamentales y leyes de propiedad intelectual. En el ámbito multilateral los objetivos se centran en la liberalización del comercio mundial en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en la promoción de otras áreas, como los intereses del sector empresarial, el medio ambiente y los consumidores (United States Mission to the European Union, 2015).

COOPERACIÓN ENERGÉTICA UNIÓN EUROPEA-ESTADOS UNIDOS

La seguridad energética es un área prioritaria para ambas partes, en particular porque Estados Unidos y la UE dependen de la importación de hidrocarburos. El cuadro 2 ilustra cuáles son los recursos energéticos básicos de ambos.

Vale destacar de este cuadro que, según estimaciones para 2010, Estados Unidos importaba un poco más de dos millones de barriles diarios de productos de petróleo refinado, lo cual convertía a ese país en el tercer importador mundial. La UE ocupaba en 2013 el primer lugar con más de ocho millones de barriles diarios de estos productos.

CUADRO 2
RECURSOS ENERGÉTICOS DE ESTADOS UNIDOS Y LA UE

		<i>Estados Unidos</i>		<i>Unión Europea</i>	
		<i>Cifras</i>	<i>Ranking mundial</i>	<i>Cifras</i>	<i>Ranking mundial</i>
Población		321 368 864 hab. (est. julio, 2015)	4	513 949 445 (est. julio 2015)	3
Petróleo crudo	Producción	8.653 mmbd (est. 2014)	2	1.437 mmbd (est. 2013)	19
	Reservas probadas	36.52 mmmbd (est. 1° enero 2015)	11	6.804 mmmbd (est. 1° enero 2015)	21
Petróleo refinado	Producción	19.11 mmbd (est. 2013)	1	11.62 mmbd (est. 2013)	2
	Consumo	19.03 mmbd (est. 2014)	1	12.77 mmbd (est. 2013)	2
	Exportación	2.992 mmbd (est. 2013)	2	2.196 bd (est. 2013)	3
	Importación	778 800 bd (est. 2013) (2.071 mmbd (est. 2010)	3 N.D.	8.613 mmbd (est. 2013) N.D.	1 N.D.
Gas natural	Producción	728.2 mmm m ³ (est. 2014)	1	146.8 mmm m ³ (est. 2013)	5
	Consumo	759.4 mmm m ³ (est. 2014)	1	438.1 mmm m ³ (est. 2013)	2
	Exportación	42.73 mmm m ³ (est. 2014)	10	93.75 mmm m ³ (est. 2010)	4
	Importación	76.32 mmm m ³ (est. 2014)	4	420.6 mmm m ³ (est. 2010)	1
	Reservas probadas	8.734 billones m ³ (est. 1° enero 2013)	4	1.573 mmm m ³ (est. 1° enero 2014)	19
Emisiones de CO ₂ por consumo de energía		5.27 mmMt CO ₂ (est. 2012)	2	3.914 mmMt CO ₂ (est. 2013)	3

Abreviaturas:

N.D. = No disponible

hab. = habitantes

mmbd = millones de barriles diarios

mmmbd = miles de millones de barriles diarios

mmm m³ = miles de millones de metros cúbicos

mmMt = miles de millones de toneladas

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de *CIA World Factbook* (2015b y 2015d).

Las cifras correspondientes a las importaciones de estos productos por parte de Estados Unidos han disminuido, según estimaciones para 2013, a menos de 800 000 barriles diarios. Aunque estas importaciones se han reducido, Estados Unidos todavía se posiciona como uno de los mayores importadores del mundo. Esta situación podría revertirse por la utilización de la técnica del *fracking*, por medio de la cual Estados Unidos ha logrado bajar en parte su dependencia energética, y se cree que alcanzaría la independencia energética en 2035 (Blasco, 2014). Sin embargo, esta técnica es muy cuestionada por sus impactos ambientales y sociales. Por ende, habrá que estudiar en los años venideros si sus opositores lograrán frenar su expansión. Por el momento ha habido demostraciones por parte de algunos grupos opositores a ambos lados del Atlántico, como Friends of the Earth Europe, Corporate Europe Observatory, Transnational Institute, Sierra Club y ATTAC France. Todas estas organizaciones participaron en la elaboración de un documento publicado en marzo de 2014, titulado *No Fracking Way: How the EU-US Trade Agreement Risks Expanding Fracking*. En él advierten que no es posible imponer una restricción europea a la fracturación hidráulica porque la UE no tiene el poder de determinar la matriz energética de cada Estado miembro. Por lo tanto, la decisión de crear marcos regulatorios recae en procesos democráticos a nivel nacional o local. Estos organismos de la sociedad civil se lamentan de que, aunque a nivel comunitario existan salvaguardas ambientales importantes, éstas no están diseñadas de manera específica para los combustibles fósiles no convencionales. Asimismo, expresan que existen brechas importantes para la implementación de legislaciones europeas a nivel nacional. A pesar de que dos informes del Parlamento europeo han enfatizado la necesidad de reforzar dicho marco regulatorio, denuncian que existen *lobbies* corporativos que ejercen presiones sobre algunos Estados miembro europeos, en particular en el Reino Unido, Polonia, Rumania, Lituania y Hungría. Por lo tanto, la Comisión Europea aún no ha impulsado un marco legal que analice los impactos del gas de esquisto, sino que sólo ha emitido recomendaciones a los Estados miembro (Cingotti *et al.*, 2014: 5). En Estados Unidos también se escuchan voces contrarias al *fracking*, como es el caso de la ONG Oil Change International (Oil Change International, 2015).

El cuadro 2 demuestra que Estados Unidos podría convertirse en un socio energético importante para la UE, dada su producción y reservas probadas de petróleo y gas natural. Sin embargo, existen obstáculos para que

esto pueda concretarse. Ya se ha mencionado la oposición de la sociedad civil, en particular europea, al *fracking*. En cuanto al gas, Estados Unidos debería exportarlo licuado a Europa, y esta opción es costosa; aunque, tal vez, su costo no sea relevante y se presente como una mejor alternativa a la dependencia europea del gas ruso y de los países de transición, como Ucrania, cuando se encuentran en crisis. En marzo de 2014, el presidente Barack Obama, en una ronda de prensa tras la cumbre entre Estados Unidos y los máximos representantes de la UE, expresó: “Una vez que tengamos el acuerdo comercial con la UE, las licencias de exportación para gas natural estadounidense licuado para Europa serán mucho más fáciles[...] Ello es algo obviamente relevante en el clima geopolítico actual”, refiriéndose a la crisis ruso-ucraniana de ese momento y a la dependencia de la UE del gas ruso (Ecuavisa, 2014). Estas declaraciones demuestran que al menos existía voluntad política por parte del presidente de Estados Unidos de incrementar el comercio del gas con la UE.

Otro de los obstáculos que se presentan a la exportación de hidrocarburos de Estados Unidos a la UE es que aquel país no puede exportar petróleo crudo. Esta restricción data de los años setenta, cuando el país sufrió embargos por parte de los países árabes. La prohibición, que sólo se refiere al crudo y no aplica para productos refinados, tiene pocas excepciones. Por ejemplo, el Departamento de Comercio puede entregar licencias para la exportación de ciertos tipos de crudo y en circunstancias muy concretas, como ha sucedido para abastecer el consumo interno de Canadá (Sparrow, 2014). Para que Estados Unidos pueda exportar crudo a la UE debería modificar o eliminar el Acta de Conservación y de Política Energética de 1975 (*U.S. Energy Policy and Conservation Act of 1975*, EPCA). Esta acta requiere que las compañías se aseguren una licencia para todas las exportaciones de petróleo crudo y sólo se aprueben licencias si las exportaciones cumplen con ciertas condiciones, o si se trata de casos que el presidente de Estados Unidos indique que son congruentes con el interés nacional. Para Sierra Club, las exportaciones de petróleo crudo de Estados Unidos a la UE que no pasen un análisis causarían implicaciones serias al medio ambiente, por lo que deberían ser incluidas en una revisión ambiental del TTIP. De manera específica, la revisión ambiental del TTIP debería incluir un análisis de los impactos por el incremento de las exportaciones de petróleo crudo en relación, entre otros asuntos, con: 1) el incremento de la producción de petróleo y del *fracking*, considerando que esta técnica de extracción de crudo y de gas

emite grandes cantidades de contaminantes al suelo y al agua y presenta riesgos serios para la salud pública, la tierra y las comunidades; 2) el aumento de las emisiones de CO₂ a la atmósfera y 3) el incremento del riesgo de derrames de petróleo (Sierra Club, 2014: 1-4).

El interés de la UE es que Estados Unidos elimine la EPCA para poder importar recursos energéticos provenientes de ese país y disminuir en parte su dependencia energética, en particular de la Federación Rusa. El cuadro 3 demuestra la dependencia de la UE de la importación de combustibles sólidos, petróleo crudo y gas natural de los países de quienes más ha importado energía primaria en 2003 y 2013.

CUADRO 3
PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE ENERGÍA PRIMARIA HACIA LA UE
(PORCENTAJES DE IMPORTACIONES EXTRA UE-28) (2003-2013)

	2003	2013
<i>Combustibles sólidos</i>		
Federación Rusa	13.2	28.8
Colombia	11.7	22.4
Estados Unidos	6.6	21.8
Australia	16.0	7.3
Sudáfrica	29.7	6.8
Indonesia	7.0	3.0
Canadá	2.7	1.7
<i>Petróleo crudo</i>		
Federación Rusa	31.2	33.5
Noruega	19.1	11.7
Arabia Saudita	11.2	8.6
Nigeria	4.2	8.1
Kazakstán	2.7	5.8
Libia	8.4	5.6
Azerbaiyán	1.0	4.8
<i>Gas natural</i>		
Federación Rusa	44.1	39.0
Noruega	25.5	29.5
Argelia	19.8	12.8
Qatar	0.7	6.7
Nigeria	3.1	1.8
Libia	0.3	1.8

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de Eurostat (2015).

Elaborado con datos de Eurostat (2015), el cuadro evidencia que la UE no tiene muy diversificada la importación de energía primaria; depende de unos pocos países para su suministro. Destaca la dependencia de la Federación Rusa, país que le brindaba en 2013 el mayor porcentaje de combustibles sólidos (el 28.8 por ciento), petróleo crudo (el 33.5 por ciento) y gas natural (el 39 por ciento). Se puede proyectar que una vez que se firmara el TTIP y si el acuerdo incluye la exportación de crudo y de gas natural a la UE, Estados Unidos se podría convertir en uno de los principales socios energéticos de la UE. En 2013 ese país sólo aparecía como el tercer proveedor de la UE, representando el 21.8 por ciento de las importaciones europeas de combustibles sólidos. Es de notar que esa cifra ha sufrido un incremento importante a lo largo de diez años, ya que en 2003 sólo representaba el 6.6 por ciento.

Además de depender de la importación de hidrocarburos, la UE y Estados Unidos han incentivado el uso y la producción de energías renovables y a ambos lados del Atlántico se han desarrollado planes para aumentar la eficiencia energética. Durante los últimos años, la cooperación en materia energética se ha centrado en las siguientes áreas: seguridad energética, política regulatoria en materia de energía e investigación en tecnologías energéticas. En la Cumbre de Noviembre de 2009 ambas partes crearon el Consejo Energético Estados Unidos-UE, un mecanismo a nivel ministerial que posee tres grupos de trabajo en las áreas: 1) seguridad energética global y mercados; 2) políticas energéticas y su implementación y 3) cooperación en tecnologías energéticas.

El Consejo Energético reúne a actores de ambos lados del Atlántico con el fin de colaborar en áreas vinculadas con la seguridad energética; está copresidido por el alto representante de la UE para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, el comisario europeo de la Energía y los secretarios de Estado y de Energía de Estados Unidos (Delegation of the European Union to the United States, 2015b). Es evidente que este consejo se ha conformado con los más altos representantes en materia energética de ambos lados del Atlántico, lo cual resalta la importancia que las partes han otorgado a su conformación. El consejo realiza acciones variadas de cooperación conjunta, por ejemplo: 1) en el Corredor de Gas del Sur para transportar gas desde la región del mar Caspio; 2) en cuestiones vinculadas con la seguridad energética de los vecinos de la UE, como Ucrania y Moldavia; 3) en investigaciones conjuntas en áreas como las tecnologías energéticas limpias y los vehículos

eléctricos y 4) en el desarrollo de políticas energéticas en distintas áreas, por ejemplo las redes inteligentes o *smart grids* (Delegation of the European Union to the United States, 2015b).

La cooperación energética, además, es impulsada por instituciones a ambos lados del Atlántico. Del lado estadounidense, la Agencia de Protección Ambiental (United States Environmental Protection Agency, EPA) coopera con la Comisión Europea y con agencias similares de los Estados miembro. La EPA provee recomendaciones técnicas a las discusiones bilaterales en el Consejo Económico Transatlántico sobre varios temas, por ejemplo: eficiencia energética y vehículos eléctricos, materias primas (incluyendo la basura electrónica) y nanotecnología. Esta agencia también trabaja con los países nórdicos para reducir el impacto ambiental en la región del Ártico. Asimismo, junto con el Departamento de Energía de Estados Unidos, la EPA coopera con la Comisión Europea en relación con estándares de etiquetado del equipo de oficina, a través del programa Energy Star, el cual está enfocado en la eficiencia energética (EPA, 2015).

La cooperación entre la UE y Estados Unidos busca la consecución de intereses económicos y comerciales de las partes, en particular en materia energética. Estados Unidos ve un potencial en la UE para incrementar sus exportaciones de petróleo y gas en el futuro, y la UE ve a Estados Unidos como una alternativa a la dependencia energética de los hidrocarburos rusos. Estos intereses mutuos conforman un ejemplo de las funciones del interregionalismo presentadas por Jürgen Rüländ. En particular, la cooperación de la UE con Estados Unidos pretende equilibrar el poder que tiene la Federación Rusa sobre la UE. También cabe citar a la función de subirse al carro para no quedar excluidos (*bandwagoning*); Estados Unidos no querrá quedar fuera del mercado europeo de hidrocarburos, pero el gobierno deberá lidiar seguramente con voces opositoras de la sociedad civil en contra del *fracking*, a ambos lados del Atlántico, que podrían impedir la consecución de estos intereses. La creación de temas de la agenda es otra de las funciones que se visualizan en la cooperación de la UE con Estados Unidos; ciertamente, los temas económico y energético van unidos a asuntos ambientales. Por lo tanto, en la cooperación entre las partes, el tema ambiental seguramente continuará siendo prioritario.

Hasta aquí se han estudiado dos casos de cooperación Norte-Norte. A continuación se analizarán los aspectos más importantes de la cooperación

de la UE con México, la cual ha dejado de ser un referente de cooperación Norte-Sur para volverse más horizontal.

Cooperación Unión Europea-México

La cooperación entre la UE y México tuvo un avance importante a partir de 2000, cuando las partes suscribieron el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM), que forma parte del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación México-UE, mejor conocido como Acuerdo Global, suscrito en 1997 (Secretaría de Economía, 2015). México fue el primero de las Américas en haber firmado este tipo de acuerdos con la UE, y mantuvo su exclusividad hasta 2002, cuando Chile suscribió un acuerdo similar. Este acuerdo cuenta con tres pilares: diálogo político, comercio y cooperación. El Título VI, sobre cooperación, cuenta con veintinueve capítulos y abarca una multiplicidad de temas: agricultura y sector rural; minería; energía; transportes; turismo; estadísticas; gobernanza; drogas, precursores y lavado de dinero; ciencia y tecnología; educación y formación; cultura; sector audiovisual; información y comunicación; medio ambiente y recursos naturales; pesca; asuntos sociales; refugiados; salud y consumo y protección de datos (SICE, 2000). La gran mayoría de estos temas están vinculados con el poder blando, a excepción del capítulo sobre drogas, precursores y lavado de dinero. Más adelante se hará un análisis puntual sobre el capítulo de energía.

En 2008 la UE y México suscribieron la Asociación Estratégica. México y Brasil son los únicos países en América Latina que lograron esta distinción. Como ya se analizó anteriormente, no existe una definición de “asociación estratégica”, pero se puede identificar cuál es su contenido: ampliar el diálogo político y la cooperación entre las partes (European Union External Action, 2015b).

La cooperación de la UE hacia México entre 2000 y 2013 fue básicamente una cooperación internacional para el desarrollo, y fue otorgada en tres niveles: 1) como parte de la cooperación hacia los ocho objetivos de desarrollo del milenio (ODMS) de la Organización de las Naciones Unidas; 2) como parte de la cooperación UE-Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y 3) bilateral. Éstos son los ocho ODMS: erradicar la pobreza extrema y el hambre; alcanzar la enseñanza primaria universal; lograr la

igualdad de género; reducir la mortalidad infantil; mejorar la salud materna; combatir el VIH, el paludismo y otras enfermedades; lograr la sostenibilidad ambiental y fomentar una alianza mundial para el desarrollo. Los temas hacia donde se canalizó la cooperación UE-CELAC fueron los siguientes: lucha contra la pobreza; equidad social; consolidación de la buena gobernanza; promoción de la paz; desarrollo económico y comercial, e integración regional. A estas tres áreas se canalizaron fondos europeos bilaterales hacia México: educación y cultura (el 25 por ciento); economía sustentable y competitividad (el 35 por ciento) y cohesión social (el 40 por ciento) (Embajada de Francia en México, 2014). Durante el periodo 2007-2013 México recibió fondos bilaterales y regionales de cooperación por parte de la UE que sumaron un total de 55 millones de euros. México aportó otros 55 millones de euros, porque la modalidad de esta cooperación fue a través del cofinanciamiento. Estos fondos fueron similares a los que recibieron los procesos de integración sub-regional en América Latina en el mismo periodo. La Comunidad Andina recibió cincuenta millones de euros, el SICA setenta y cinco millones y el Mercosur cuarenta millones (Valle, 2013: 253-260). Es importante resaltar que en los tres niveles en los cuales se desarrolló la cooperación de la UE hasta 2013 los temas estuvieron vinculados con aspectos relacionados con el desarrollo, lo cual es relevante para un país como México, que es uno de los más desiguales del mundo: en 2014 tuvo un PIB estimado en 2 143 000 000 000 dólares (número 12 del mundo), pero ha estado mal distribuido. La prueba es que el PIB per cápita, según cálculos para el mismo año, fue de 17 900 dólares (número 92 del mundo). Asimismo, México ocupó, según cifras de 2008, el lugar 24 en desigualdad de ingreso de las familias medido a través del Índice de Gini, con un valor de 48.3 (siendo 100 el valor para la igualdad absoluta). La cohesión social es fundamental para acortar las brechas, no sólo en el ingreso, sino también en otros ámbitos del desarrollo (CIA World Factbook, 2015e).

Para el periodo 2014-2020, ha habido cambios en relación con el presupuesto anterior de la UE. La condición de México, junto con varios otros países de renta media alta, según la UE conduce más bien hacia una relación estratégica. Esto implicó que México dejara de recibir fondos para la cooperación bilateral y más bien fuera visto como un socio para programas de cooperación trilateral (Valle, 2013: 263). Aunque todavía la cooperación triangular entre la UE y México es incipiente. Tal como lo indica Citlali Ayala-Martínez:

Sobre la cooperación triangular, hay un marco general desde la cooperación europea que promueve y apoya la cooperación triangular en el marco de asociaciones estratégicas con países emergentes o nuevos donantes, en apoyo coordinado hacia países menos avanzados; no obstante, esta práctica se realizará fundamentalmente desde los países de forma bilateral o trilateral, mas no desde la Unión Europea (Ayala-Martínez, 2014).

La modalidad de cooperación triangular se formalizó en 2010 con el fin de potenciar la cooperación entre la UE, México y Centroamérica. Así, las partes firmaron un Plan de Asociación Estratégica con el objetivo de desarrollar y fortalecer capacidades de distintos sectores en la región de Mesoamérica. Un ejemplo de ello constituye la colaboración de estos actores en la puesta en marcha del Programa Integrado de Seguridad y Justicia 2009-2011, operado de manera conjunta por el gobierno de México y la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (ONUDD). Este programa cuenta con veintiún proyectos orientados con el objetivo de combatir el delito (Ayala-Martínez, 2014: 186-189). Habrá que esperar unos años para evaluar el desempeño de la cooperación trilateral de la UE con México, una vez que esta modalidad cuente con más casos.

Lo cierto es que la UE enfatiza que las relaciones con México cambiarán y se “orientarán hacia una cooperación de socios para promover valores e intereses comunes, tanto en casa como a nivel internacional” (European Union External Action, 2015b). México dejó de recibir los fondos bilaterales en 2014, pero esta situación ya se había anunciado unos años antes. En particular, en diciembre de 2011, el comisario de Desarrollo de la UE, Andris Piebalgs, publicó un documento con propuestas para el presupuesto que se destinaría entre 2014 y 2020 para instrumentos externos de la UE, incluyendo los fondos de cooperación. En este texto se señala que la UE debería dar un giro a su política de cooperación para el desarrollo hacia países emergentes, con quienes establecería alianzas estratégicas basadas en intereses mutuos más que en una política de cooperación al desarrollo. El corte de fondos bilaterales de cooperación afectó a diecisiete países considerados de renta media alta (Valle, 2013: 264). México, que es miembro de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y es un país observador en el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de esa organización, ya había sido considerado un país de renta media alta por parte de la OCDE y del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

A pesar de que a partir de 2014 México ya no ha recibido fondos bilaterales de cooperación como lo hacía durante las partidas presupuestarias europeas anteriores, la UE ha continuado aportando una valiosa cooperación a México en varios aspectos clave para el país, que aún están vinculados con temas del desarrollo. Cabe resaltar el Laboratorio de Cohesión Social, la cooperación para la protección de la labor de los periodistas, la cooperación en materia de derechos humanos, la cooperación conjunta en el ámbito multilateral y la cooperación que recibe el país junto con otras naciones de la CELAC, como es el caso del Programa URB-AL, destinado a la coordinación de políticas urbanas (Delegación de la UE en México, 2015a: 2-11). Otros programas regionales de los cuales se ha beneficiado México son: Erasmus Mundus II (enfocado a intercambios de estudiantes universitarios y culturales), Euroclima (sobre cambio climático), ALFA (orientado a la formación universitaria), Al-Invest (que brinda apoyo a PYMES), @LIS (sobre sociedad de la información), Eurosocial (sobre cohesión social), Euro-solar (orientado hacia las energías renovables), Programa de Cooperación en Política de Drogas entre América Latina y la Unión Europea (Copolad) (sobre lucha contra la Droga) y Red de Centros de Excelencia en Aguas en América Latina (RALCEA) (que brinda cooperación técnica en el ámbito del agua). Asimismo, México en los próximos años se verá favorecido con el fondo de cooperación derivado de los instrumentos de asociación (Embajada de Francia en México, 2014).

Desde 2011 México cuenta con una nueva Ley de Cooperación Internacional para el Desarrollo y con una Agencia Mexicana de Cooperación para el Desarrollo (Amexcid), la cual es importante como actor que pretende concentrar la cooperación internacional. Además, desde 2001 la UE cuenta con EuropeAid. De esta manera, durante los últimos años se puede afirmar que la cooperación entre México y la UE ha incrementado sus niveles de institucionalización. Es posible que a futuro, como ya se ha mencionado anteriormente, México contribuya a ser un socio valioso para la UE en la cooperación triangular hacia Centroamérica y el Caribe. Asimismo, en cuanto a la cooperación propiamente dicha entre las partes, seguramente también habrá cambios. La UE y México han concluido las negociaciones para actualizar el Acuerdo Global finalmente el 21 de abril de 2018. La cooperación en materia energética se ha planteado como uno de los rubros del acuerdo actualizado, tal como se analizará a continuación.

COOPERACIÓN ENERGÉTICA UNIÓN EUROPEA-MÉXICO

La UE ha visto con buenos ojos que “gracias a las reformas estructurales de 2013 México se está transformando en una economía moderna y competitiva, basada en la democracia y el Estado de derecho” (European Union External Action, 2015b). Estas declaraciones evidencian el interés europeo en invertir en sectores que anteriormente no estaban liberalizados, como el petróleo, el gas y la electricidad. Las ventajas para los inversionistas europeos son claras, tal como lo analiza este artículo de *The Economist*: “Además de poder participar en licitaciones en campos de petróleo y gas y poder construir gasoductos y plantas generadoras de electricidad, las firmas privadas tendrán la libertad de invertir en oleoductos, puertos y otras obras de infraestructura, algo que la compañía Pemex, sin *cash*, no ha podido hacer” (*The Economist*, 2014).

En abril de 2015, en Bruselas, el entonces secretario de Relaciones Exteriores de México, José Antonio Meade, expresó que la UE y México estaban trabajando desde los últimos años para actualizar el Acuerdo Global bilateral con el fin de que “refleje mejor la realidad”. Asimismo, afirmó que el sector energético “es un tema que no está incluido en la versión actual del acuerdo, pero sería interesante explorar” en el informe de visión compartida de la UE y México que definirá el nivel de ambición de la actualización del acuerdo bilateral (*El Economista*, 2015a).

Para poder analizar qué tan importante era el tema energético durante la negociación de la modernización del Acuerdo Global, es interesante examinar las áreas propuestas para expandir la cooperación entre las partes, las cuales se encuentran enumeradas en la Declaración Conjunta de la VII Cumbre UE-México, que tuvo lugar en Bruselas el 12 de junio de 2015. En particular, este documento hace referencia a los temas relacionados con la energía (Consejo Europeo, 2015). Cabe citar los puntos 8 y 10 de dicha declaración. El punto 8 señala lo siguiente:

Hemos destacado las posibilidades de ampliar la cooperación bilateral en investigación y desarrollo, especialmente en el ámbito de las energías renovables, y en iniciativas conjuntas en materia de eficiencia energética. Todas las tecnologías hipocarbónicas seguras y sostenibles, y en particular las energías renovables, desempeñan un papel esencial en la expansión del acceso a la energía, el fomento del desarrollo local sostenible y la contribución a la reducción

de la pobreza. En este sentido, hemos destacado la importancia de nuestro apoyo a los esfuerzos mundiales por promover las fuentes de energía renovable. En lo que respecta a la necesidad de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en el sector del transporte, hemos reiterado la importancia de desarrollar alternativas viables a los combustibles fósiles (Consejo Europeo, 2015: 3).

El fragmento anterior denota que el tema energético, y en particular el impulso a las energías renovables ha constituido un interés compartido tanto por México como la UE para ampliar el Acuerdo Global. El punto 10 indica:

Teniendo en cuenta los desafíos cambiantes a escala mundial y las tendencias a medio y largo plazos, consideramos que la UE y México deberían reforzar y ampliar su cooperación en los siguientes retos estratégicos: migración internacional, drogas ilegales y delincuencia organizada transnacional, salud, educación y creación de capacidades, seguridad energética, energía (incluidas las energías renovables), empresa e industria (incluidas las pequeñas y medianas empresas), crecimiento económico y competitividad, transporte, gestión de desastres, empleo y asuntos sociales, agenda digital, investigación e innovación, cohesión social y política internacional de cooperación para el desarrollo (Consejo Europeo, 2015: 4).

Los temas vinculados con la seguridad energética, la energía y las energías renovables eran recurrentes como aspectos propuestos para ampliar la cooperación bilateral. Lo cierto es que durante los últimos años empresas europeas, particularmente del sector de las energías renovables de capital español y portugués, ya han invertido en México.

Vale la pena citar algunos casos de empresas europeas que ya se han establecido en México y que se beneficiarían con una cooperación ampliada en materia de energías renovables. En junio de 2015 el embajador de Portugal en México, João José Gomes Caetano da Silva, comentó que la empresa Energías de Portugal realizaría una inversión por 370 millones de dólares en México. Esta empresa es la tercera más grande del mundo en materia de energía eólica y tiene como socia a otra compañía portuguesa: EDPR, la cual a su vez tiene en México una inversión de setenta millones de dólares destinados a la construcción de un parque eólico en Coahuila, junto con la empresa mexicana Industrias Peñoles. Asimismo, el embajador expresó que en 2015 se contaba con un mercado de veinte millones de euros en México y se estimaba que en un periodo de dos a tres años aumentaría a sesenta millones, así como se elevarían las inversiones en once millones de euros entre 2015 y 2016 (*El Economista*, 2015b).

En cuanto al interés de empresas españolas en México, el presidente de la empresa española Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán, presentó en febrero de 2014, durante la junta general de accionistas, un plan para invertir casi 13 000 millones de dólares en tres años, sobre todo en Estados Unidos, Reino Unido y México. Asimismo, la compañía anunció que al menos durante el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto invertiría 5000 millones de dólares en México para la construcción de distintas centrales de energías renovables. Por otra parte, La empresa española Gas Natural Fenosa planea construir parques eólicos (Hernández, 2014).

Además de los Estados miembros, la UE también ha demostrado su interés de impulsar las energías renovables en México. El 26 de octubre de 2015 la UE, junto con el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología de México (Conacyt) y la Secretaría de Energía de México (Sener) lanzaron una convocatoria sobre cooperación internacional de investigación y desarrollo entre México y la UE sobre sustentabilidad energética. El objetivo de esta convocatoria fue desarrollar un proyecto de investigación y desarrollo tecnológico en energía geotérmica para poder aplicar y desarrollar metodologías y tecnologías en sistemas geotérmicos avanzados (enhanced geothermal systems, EGS) y de los sistemas geotérmicos súper calientes (super-hot geothermal systems, SHGS). La convocatoria preveía que instituciones mexicanas buscaran asociarse con instituciones de la UE para presentar un proyecto conjunto (Delegación de la UE en México, 2015b; *ThinkGeoenergy*, 2015). Éste constituye un ejemplo más que ilustra el interés conjunto de la UE y de México de impulsar la cooperación bilateral en materia energética, en particular en el ámbito de las energías renovables.

En cuanto a las energías fósiles, el cuadro 4 demuestra el potencial que tiene México para los ojos europeos. Además ilustra que México, según estimaciones para 2014, era el octavo productor mundial de petróleo crudo. Esta situación posiciona a México como un país atractivo para la diversificación de mercados de la UE, lo cual permitiría reducir en parte la dependencia del petróleo ruso. Las reservas probadas mexicanas de petróleo crudo, según estimaciones realizadas para el 1° de enero de 2015, fueron mayores a las reservas probadas de toda la UE. Este dato también refuerza el potencial de México como mercado energético para la UE.

CUADRO 4
RECURSOS ENERGÉTICOS DE MÉXICO Y LA UE

		México		Unión Europea	
		Cifras	Ranking mundial	Cifras	Ranking mundial
Población		121 736 809 hab. (est. julio, 2015)		513 949 445 (est. julio, 2015)	3
Petróleo crudo	Producción	2.459 mmbd (est. 2014)	8	1.437 mmbd (est. 2013)	19
	Reservas probadas	9.812 mmmbd (est. 1º enero 2015)	17	6.804 mmmbd (est. 1º enero 2015)	21
Petróleo refinado	Producción	1.438 mmbd (est. 2013)	14	11.62 mmbd (est. 2013)	2
	Consumo	1.199 mmbd (est. 2014)	12	12.77 mmbd (est. 2013)	2
	Exportación	171 200 bd (est. 2013)	32	2.196 bd (est. 2013)	3
	Importación	563.300 bd (est. 2013)	11	8.613 mmbd (est. 2013)	1
Gas natural	Producción	45.4 mmm m ³ (est. 2014)	20	146.8 mmm m ³ (est. 2013)	5
	Consumo	73.26 mmm m ³ (est. 2014)	12	438.1 mmm m ³ (est. 2013)	2
	Exportación	172 mm m ³ (est. 2014)	47	93.75 mmm m ³ (est. 2010)	4
	Importación	27.39 mmm m ³ (est. 2014)	17	420.6 mmm m ³ (est. 2010)	1
	Reservas probadas	483.5 mmm m ³ (est. 1º enero 2014)	31	1.573 mmm m ³ (est. 1º enero 2014)	19
Emisiones de CO ₂ por consumo de energía		453.8 mmMt CO ₂ (est. 2012)	16	3.914 mmmMt CO ₂ (est. 2013)	3

Abreviaturas:

hab. = habitantes

mmbd = millones de barriles diarios

mmmbd = miles de millones de barriles diarios

mmm m³ = miles de millones de metros cúbicos

mmMt = miles de millones de toneladas

FUENTE: Elaboración propia con base en datos de *CIA World Factbook* (2015d y 2015e).

México, entonces, ha sido un importante receptor de cooperación para el desarrollo por parte de la UE, en particular desde 2000, cuando se firmó el Acuerdo Global. Desde que se suscribió la Asociación Estratégica y en particular desde que comenzó el presupuesto europeo 2014-2020, México ha sido visto por la UE como un socio de la cooperación, más que un receptor de cooperación para el desarrollo. Aunque los proyectos vinculados con temas del desarrollo han continuado, en el futuro cercano es probable que a la UE le interese asociarse con México como socio de la cooperación triangular hacia Centroamérica y el Caribe. En cuanto a la cooperación bilateral desde antes de que comenzaran las negociaciones para actualizar el Acuerdo Global los temas energéticos ya se perfilaban como importantes para ser incluidos en el Acuerdo modernizado. Asimismo, desde antes de que comenzaran las negociaciones las empresas europeas enfocadas a las energías renovables habían demostrado interés por invertir cada vez más en México. Una vez presentadas las tres relaciones interregionales en sentido amplio, en materia de cooperación, y con énfasis en la cooperación energética, es momento de hacer un balance. A continuación se presentan las conclusiones generales de este capítulo.

Conclusiones

Los tres países de América del Norte tienen la particularidad de ser socios estratégicos de la UE. Aunque el concepto de “asociación estratégica” no haya sido definido, lo cierto es que de un total de diez países en el mundo a los cuales la UE les otorgó esta distinción, tres corresponden a la región de América del Norte. En América Latina sólo Brasil y México son socios privilegiados de la UE.

Los tres países de América del Norte también presentan otra coincidencia. Tal como analiza Stéphan Sberro en su artículo publicado en 2015, Canadá, Estados Unidos y México han estado negociando acuerdos importantes de manera simultánea con la UE: el CETA, el TTIP y la actualización del Acuerdo Global, respectivamente. Aunque en términos de la tipología de Heiner Hänggi las tres relaciones interregionales lo sean en sentido amplio, lo cierto es que toda América del Norte ha pasado a ser muy relevante para la UE. En términos de las funciones del interregionalismo propuestas por Jürgen

Rüland, el equilibrio del poder y el hecho de querer “subirse al carro para no quedar excluidos” aplica al interés europeo de vincularse con los tres países de América del Norte con el fin de obtener un suministro energético proveniente de “socios estratégicos” con el fin de disminuir su dependencia de la Federación Rusa.

Pero los tres socios norteamericanos no son iguales. Como se ha visto a lo largo de este capítulo la cooperación de la UE con Canadá y Estados Unidos ha sido eminentemente Norte-Norte. La cooperación de la UE entre 2000 y 2013 fue prioritariamente Norte-Sur, enfocada hacia los temas del desarrollo y dividida en varios niveles: a nivel multilateral, como parte de la cooperación hacia los ODMS, a nivel regional dentro de la cooperación UE-CELAC y a nivel bilateral, en el periodo 2007-2013, por medio de tres áreas específicas donde destaca la cooperación en materia de cohesión social. A partir de 2008, cuando México obtuvo su asociación estratégica, y sobre todo a partir del presupuesto europeo 2014-2020, el país pasó a ser un socio de la cooperación, con vistas a incrementar la cooperación triangular. Esta cooperación es percibida como mucho más horizontal que la antigua relación a través de la cual México era simplemente un receptor de cooperación europea para el desarrollo. Por otra parte, cabe destacar que el hecho de que México y la UE hayan participado en proyectos de cooperación cofinanciados también resalta la horizontalidad de la cooperación bilateral.

Una coincidencia que se percibe en las tres relaciones de cooperación de la UE con los países de América del Norte es que los temas han girado en mayor medida en torno a asuntos blandos de la agenda y no tanto a cuestiones de alta política. Las áreas de cooperación económica, en materia de ciencia y tecnología en el área educativa, por ejemplo, están presentes en los tres casos.

La cooperación en materia energética de la UE con Canadá y Estados Unidos tiene mucho potencial, en particular debido a la demanda europea de hidrocarburos y por la necesidad de disminuir su dependencia energética de la Federación Rusa. Sin embargo, la cooperación entre las partes no ha estado exenta de oposición, resistencia y mecanismos que impiden su desarrollo. En el caso de la voces contestatarias desde la sociedad civil, ha habido oposición desde Europa a importar petróleo producido con base en las arenas bituminosas en la provincia de Alberta en Canadá. En este capítulo se citó el caso de Greenpeace y su campaña opositora en el Parlamento

británico. La oposición europea al *fracking*, sobre todo en Estados Unidos, también podría ser un impedimento para incrementar a futuro las exportaciones de petróleo estadounidense a la UE. Aunque la barrera más inmediata para la ampliación de la cooperación energética bilateral es la EPCA, la cual, por el momento, frena las exportaciones de crudo de Estados Unidos hacia la UE. Para que Estados Unidos pueda exportar crudo a la UE, debería eliminar esta restricción.

El petróleo mexicano no ha sido cuestionado por actores europeos, pero hay que tener en cuenta que México cuenta con altas reservas de petróleo crudo, sin refinar. Por otra parte, México tiene un gran potencial exportador y atraería inversiones europeas en materia de energías renovables debido a las reformas constitucionales en materia de hidrocarburos y electricidad. Las empresas ibéricas seguramente incrementarán su participación en el mercado mexicano. Habrá que esperar a que el Acuerdo Global finalmente esté firmado, para poder vislumbrar qué tipo de cooperación se estimulará a partir de este nuevo documento. Es muy probable que se incluya un capítulo energético, que ya ha quedado redactado.

La sociedad civil debería continuar alertando posibles daños ambientales producidos por la extracción de recursos energéticos, en particular en Canadá y Estados Unidos, pero México tal vez no sea la excepción. El *fracking* tal vez sea visto como redituable y podría incrementarse. Por lo tanto, un tema que debería continuar en la agenda de cooperación de la UE con Canadá y Estados Unidos principalmente, pero también con México, es el ambiental. Todos estos actores representan importantes contaminantes mundiales, en particular por las cantidades de CO₂ que liberan a la atmósfera. Sería importante que los cuatro estuvieran presentes en foros multilaterales como las COP y que las nuevas administraciones en Canadá y Estados Unidos, a partir de 2016, mostraran resultados alentadores en relación con sus acciones orientadas al combate del cambio climático a nivel interno. Esto les daría un mayor *soft power* ante la opinión pública europea e internacional.

En futuras investigaciones sería interesante analizar qué escenarios se pueden abrir a partir de la puesta en marcha de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, de la Agenda 2030. Los temas energéticos y en particular los relacionados con las energías renovables tienen un lugar importante dentro de los diecisiete objetivos. Como la agenda es global, todos los países de la ONU estarán midiendo estos objetivos, incluyendo a los veintiocho Estados miembro

de la UE y a los tres norteamericanos. Será interesante analizar si esta agenda multilateral se traducirá en cooperación interregional entre los socios estratégicos transatlánticos.

Fuentes

AYALA-MARTÍNEZ, CITLALI

2014 “La cooperación europea para el desarrollo en México y Centroamérica y el nuevo paradigma de desarrollo de capacidades”, *Revista Internacional de Cooperación y Desarrollo*, vol. 1, no. 2 (julio-diciembre): 186-189, en <<http://eulacfoundation.org/es/system/files/La%20cooperaci%C3%B3n%20europea%20para%20el%20desarrollo%20de%20M%C3%A9xico%20y%20Centroam%C3%A9rica%20y%20el%20nuevo%20paradigma%20de%20desarrollo%20de%20capacidades.pdf>>, consultada en octubre de 2015.

BBC MUNDO

2011 “El polémico crudo de Canadá que muy pocos quieren”, *BBC Mundo*, 29 de noviembre, en <http://www.bbc.com/mundo/noticias/2011/11/111129_petroleo_alquitran_canada_am.shtml>, consultada en octubre de 2015.

BLASCO, EMILI J.

2014 “EE.UU. se acerca a la independencia energética gracias al «fracking»”, *ABC.es*, 25 de febrero, en <<http://www.abc.es/economia/20140224/abci-eeuu-independencia-energetica-fracking-201402241322.html>>, consultada en octubre de 2015.

CANADA, CANADA-EU RELATIONS

2015 “Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation between Canada and the European Community (1976)”, en <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/commerce_international/agreements-accords.aspx?lang=eng>, consultada en octubre de 2015.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY (CIA) WORLD FACTBOOK

- 2015a “Canada. Energy”, en <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ca.html>>, consultada en octubre de 2015.
- 2015b “European Union. Energy”, en <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/ee.html>>, consultada en octubre de 2015.
- 2015c “Carbon Dioxide Emissions from Consumption of Energy (Mt)”, en <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2254.html#ee>>, consultada en octubre de 2015.
- 2015d “United States. Energy”, en <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/us.html>>, consultada en octubre de 2015.
- 2015e “Mexico”, en <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>>, consultada en octubre de 2015.

CINGOTTI, NATACHA; PIA EBERHARDT, TIMOTHE FEODOROFF,
ANTOINE SIMON e ILANA SOLOMON

- 2014 “No Fracking Way: How the EU-US Trade Agreement Risks Expanding Fracking”, ATTAC-the Blue Planet Project-Corporate Europe Observatory-Friends of the Earth Europe-Powershift-Sierra Club-The Transnational Institute, marzo, en <https://www.foeeurope.org/sites/default/files/publications/foee_ttip-isds-fracking-060314.pdf>, consultada en octubre de 2015.

CONSEJO EUROPEO

- 2015 “Declaración conjunta, Cumbre UE-México”, Bruselas, 12 de junio, en <<http://www.consilium.europa.eu/es/press/press-releases/2015/06/12-eu-mexico-summit-final-statement/>>, consultada en octubre de 2015.

DELEGACIÓN DE LA UE EN MÉXICO

- 2015a “Europa en México. Informe de actividades 2014”, en <http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/documents/press_corner/20150513_europaenmexico2015_completo.pdf>, consultada en octubre de 2015.

2015b “Delegación en México. 26/10/2015-México y Unión Europea lanzan convocatoria en el ámbito de sustentabilidad energética”, en <http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/index_es.htm>, consultada en noviembre de 2015.

DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO CANADA

2015a “EU-Canada Political Relations”, en <http://www.eeas.europa.eu/delegations/canada/eu_canada/political_relations/index_en.htm>, consultada en octubre de 2015.

2015b “Energy Cooperation”, en <http://www.eeas.europa.eu/delegations/canada/eu_canada/trade_relation/energy/index_en.htm>, consultada en octubre de 2015.

DELEGATION OF THE EUROPEAN UNION TO THE UNITED STATES

2015a “Key Areas of Cooperation”, en <<http://www.euintheus.org/what-we-do>>, consultada en octubre de 2015.

2015b “Energy Security”, en <<http://www.euintheus.org/what-we-do/policy-areas/energy-and-environment/energy-security>>, consultada en octubre de 2015.

ECUAVISA

2014 “Estados Unidos pretende exportar gas natural a Europa”, *Ecuavisa*, 26 de marzo, en <<http://www.ecuavisa.com/articulo/noticias/internacionales/56596-estados-unidos-pretende-exportar-gas-natural-europa>>, consultada en octubre de 2015.

EL ECONOMISTA

2015a “México y la UE quieren modernizar acuerdos: Meade”, *El Economista*, 21 de abril, en <<http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2015/04/21/mexico-ue-quieren-modernizar-acuerdos-meade>>, consultada en octubre de 2015.

2015b “Portugal, interesado en invertir en sector energético mexicano”, *El Economista*, en <<http://eleconomista.com.mx/industrias/2015/06/28/portugal-interesado-invertir-sector-energetico-mexicano>>, consultada en octubre de 2015.

EL MUNDO

2011 “La UE celebra Durban como un ‘hito’ frente a las críticas de países en desarrollo”, *El Mundo*, 11 de diciembre, en <<http://www.elmundo.es/elmundo/2011/12/11/natura/1323598641.html>>, consultada en octubre de 2015.

EMBAJADA DE FRANCIA EN MÉXICO

2014 “Relaciones Unión Europea-México”, 7 de abril, en <<http://www.ambafrance-mx.org/Relaciones-Union-Europea-Mexico,6189>>, consultada en octubre de 2015.

ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY (EPA)

2015 “EPA Collaboration with Europe”, EPA, 7 de octubre, en <<http://www2.epa.gov/international-cooperation/epa-collaboration-europe#energy>>, consultada en octubre de 2015.

EQUO

2011 “El Parlamento Europeo finalmente abre la puerta al petróleo de arenas bituminosas”, *Equo*, 17 de diciembre, en <<http://partidoequo.es/el-parlamento-europeo-finalmente-abre-la-puerta-al-petroleo-de-arenas-bituminosas>>, consultada en octubre de 2015.

EUROPEAN COMMISSION-EDUCATION, AUDIOVISUAL
AND CULTURE EXECUTIVE AGENCY (EACEA)

2013 “Bilateral Cooperation Programme. The EU-Canada Programme”, en <http://eacea.ec.europa.eu/bilateral_cooperation/eu_canada/index_en.php>, consultada en octubre de 2015.

EUROPEAN UNION EXTERNAL ACTION

2015a *Cooperation Agreement between the European Atomic Energy Community (EAEC Treaty) and the Government of Canada Concerning the Peaceful Uses of Atomic Energy*, en Treaties Office, en <<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=262>>, consultada en octubre de 2015.

2015b “EU Relations with Mexico (United Mexican States)”, en <<http://www.eeas.europa.eu/mexico>>, consultada en octubre de 2015.

EUROPEAN UNION TREATIES OFFICE DATABASE

2008 *Agreement between the European Community and the Government of Canada Establishing a Framework for Cooperation in Higher Education, Training and Youth*, en <<http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=4061>>, consultada en octubre de 2015.

EUROSTAT

2015 “Main Origin of Primary Energy Imports, EU-28, 2003–13 (% of Extra EU-28 Imports)”, 19 de agosto, en <[http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2003-13_\(%25_of_extra_EU-28_imports\)_YB15.png#file](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Main_origin_of_primary_energy_imports,_EU-28,_2003-13_(%25_of_extra_EU-28_imports)_YB15.png#file)>, consultada en octubre de 2015.

GARCÍA ORTEGA, JOSÉ LUIS

2015 “¿Quién se acuerda del Protocolo de Kioto?”, *Greenpeace*, 16 de febrero, en <<http://www.greenpeace.org/espana/es/Blog/quin-se-acuerda-del-protocolo-de-kioto/blog/52129/>>, consultada en noviembre de 2015.

GARDNER, ALEX S. *et al.*

2011 “Sharply Increased Mass Loss from Glaciers and Ice Caps in the Canadian Arctic Archipelago”, *Nature*, no. 473, pp. 357-360 (19 de mayo), reproducido como “Galopante pérdida de hielo en los glaciares de las islas árticas de Canadá”, 1º de junio, *Cambio Climático*, en <<http://www.vistaalmar.es/medio-ambiente/cambio-climatico/1615-galopante-perdida-hielo-glaciares-islas-articas-canada.html>>, consultada en noviembre de 2015.

GREVI, GIOVANNI

2010 “Making EU Strategic Partnerships Effective”, Working Paper, no. 105 (diciembre). Madrid: FRIDE.

GOUVERNEMENT DU CANADA

2014 “Relations académiques”, en <http://www.canadainternational.gc.ca/germany-allemanne/academic_relations_academiques/index.aspx?lang=fra&menu_id=42>, consultada en octubre de 2015.

HÄNGGI, HEINER, RALF ROLOFF y JÜRGEN RÜLAND, eds.

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

HERNÁNDEZ, ENRIQUE

2014 “Las empresas que electrocutarán a la CFE”, *CNN Expansión*, 25 de junio, en <<http://www.cnnexpansion.com/expansion/2014/06/18/las-empresas-que-electrocutaran-a-la-cfe>>, consultada en octubre de 2015.

INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (IEA) STATISTICS

2015 “CO₂ Emissions from Fuel Combustion”, IEA Energy Atlas, en <<http://energyatlas.iea.org/?subject=1378539487>>, consultada en octubre de 2015.

LA JORNADA

2011 “Se retira Canadá del Protocolo de Kyoto porque no funciona, señala Peter Kent”, *La Jornada*, 13 de diciembre, 40.

MISSION OF CANADA TO THE EUROPEAN UNION

2015a “Canada-EU Relations: an Overview”, en <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/overview-aperçu.aspx?lang=eng&menu_id=13>, consultada en octubre de 2015.

2015b “2007 EU-Canada Summit Statement”, en <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2007_06_04_statement-declaration.aspx?lang=eng>, consultada en octubre de 2015.

2015c “Science and Technology”, en <http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/politiques-politiques/science_tech.aspx?lang=eng&menu_id=10>, consultada en octubre de 2015.

OIL CHANGE INTERNATIONAL

2015 “Fracking”, *Oil Change International*, en <<http://priceofoil.org/campaigns/extreme-fossil-fuels/no-extreme-fossil-fuels-fracking/>>, consultada en octubre de 2015.

SBERRO, STÉPHAN

2015 “La negociación del TTIP. Del interregionalismo a la gobernanza global”, *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, no. 110, septiembre: 67-86.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE)

2015 “TLC México - Unión Europea”, en <http://www.bruselas.economia.gob.mx/swb/swb/bruselas/TLC_Mex_UE>, consultada en octubre de 2015.

SIERRA CLUB

2014 “Comments Regarding the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Environmental Review. Federal Register Docket USTR-2014-0012”, 2 de septiembre, en <http://ttip2015.eu/files/content/docs/Full%20documents/TTIP_Scoping_Comments_9.2.pdf>, consultada en octubre de 2015: 1-4.

SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE COMERCIO EXTERIOR (SICE)

2000 “Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembro, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos”, en <http://www.sice.oas.org/Trade/mex_eu/spanish/global_s.asp>, consultada en octubre de 2015.

SPARROW, THOMAS

2014 “¿Por qué las petroleras en EE.UU. no pueden exportar crudo?”, *BBC Mundo*, 7 de febrero, en <http://www.bbc.com/mundo/noticias/2014/02/140204_economia_eeuu_exportacion_crudo_tsb>, consultada en octubre de 2015.

THE ECONOMIST

- 2014 “Energy in North America. A New Mexican Revolution”, *The Economist*, 15 de noviembre, en <<http://www.economist.com/news/business/21632504-countrys-energy-reforms-may-transform-not-just-oil-and-gas-business-whole-its>>, consultada en octubre de 2015.

THINKGEOENERGY

- 2015 “Mexico and EU Partner on Research on EGS and Super Hot Geothermal Systems”, *ThinkGeoenergy*, 25 de octubre, en <<http://www.thinkgeoenergy.com/mexico-and-eu-partner-on-research-on-egs-and-super-hot-geothermal-systems>>, consultada en noviembre de 2015.

UNITED STATES MISSION TO THE EUROPEAN UNION

- 2015 “The U.S.-EU Partnership”, en <http://useu.usmission.gov/transatlantic_relations.html>, consultada en octubre de 2015.

VALLE, VALERIA MARINA

- 2013 “El papel de la cooperación en las relaciones UE-América Latina”, en María Rosa Piñón Antillón, editora, *Paradigmas económicos del siglo XXI. La Unión Europea y América Latina*. México: UNAM, 235-275.

Relaciones transatlánticas. Diálogo político, comercio y cooperación entre la Unión Europea y América del Norte, de Valeria Marina Valle y Silvia Núñez García, editoras, del Centro de Investigaciones sobre América del Norte de la UNAM, se terminó de imprimir en la Ciudad de México en agosto de 2018, en Creative CI, Ángel del Campo núm. 14-3, Col. Obrera, Deleg. Cuauhtémoc, 06800, Ciudad de México. En su composición se usaron tipos Fairfield LH Light y Formata Light y Medium de 8, 11, 12, 14 y 18 puntos. Se tiraron 100 ejemplares sobre papel cultural de 90 grs. Impreso en digital. La formación original la realizó María Elena Álvarez Sotelo. La corrección de estilo y el cuidado de la edición estuvieron a cargo de Teresa Jiménez Andreu y Teresita Cortés Díaz. Participó en la corrección de pruebas Diego Ignacio Bugada Bernal.

