

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 / 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

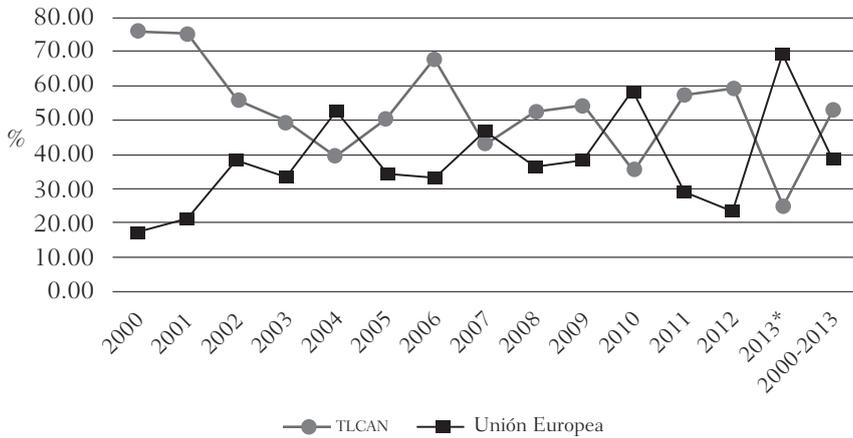
FUENTE: elaboración de los autores con información del INEGI.

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.

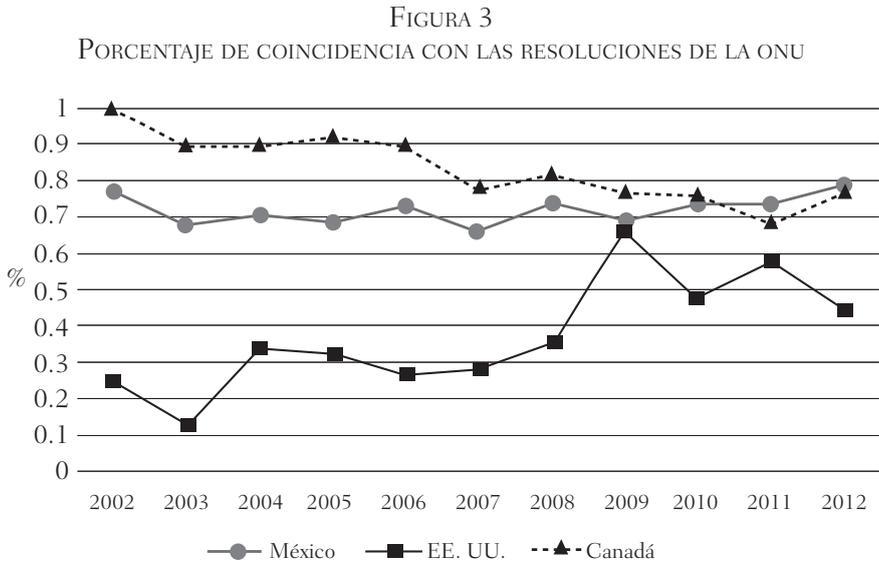
Los tres países de América del Norte son importantes para la UE, pero por diferentes motivos:

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.