



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
CENTRO REGIONAL DE INVESTIGACIONES MULTIDISCIPLINARIAS
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES-ACATLÁN

*Análisis de la Alianza Transatlántica entre la Unión Europea y
Estados Unidos después de la Crisis Financiera del 2008*

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE
MAESTRA EN ESTUDIOS EN RELACIONES INTERNACIONALES

PRESENTA:

GISELA ILIANA GONZÁLEZ MARTINEZ

TUTOR:

DRA. VALERIA MARINA VALLE
PROFESORA-INVESTIGADORA DE TIEMPO COMPLETO
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
UNIVERSIDAD IBEROAMERICANA CIUDAD DE MÉXICO

Ciudad Universitaria, CD. MX. Noviembre 2019



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Índice

Introducción.....	7
Capítulo 1: Marco teórico.....	25
1.1.-El Contexto Internacional y el Surgimiento de los Regionalismos y Transnacionalismos.....	26
1.2.- El papel del Estado nacional, el Estado corporativo y los actores transnacionales en los procesos regionales.....	29
1.3.-Teorías que explican los procesos de integración regionales.....	32
1.4.- Aportes teóricos del “Nuevo Regionalismo”.....	36
1.5.- Análisis de la Relación Transatlántica desde la Óptica del Interregionalismo.....	39
Conclusiones	50
Capítulo 2: Construcción y Desarrollo de la Alianza Transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos Previo a la Crisis del 2008.....	52
2.1.- La Alianza Trasatlántica en el contexto de la Guerra Fría.....	53
2.1.1.-Creación de la Alianza Trasatlántica (1945-1950).....	53
2.1.2.- La militarización de la Alianza Transatlántica en la Guerra Fría y los primeros pasos del marco institucional para una comunidad europea.....	56
2.1.3.-El papel de la Alianza Transatlántica en la época de co-existencia mutua entre Estados Unidos y la URSS (1960-1972).....	62
2.1.4.- La Segunda Guerra Fría y La Construcción de las Instituciones Europeas Comunes.....	70
2.1.5.- El Fin de la Guerra Fría y la Unificación Alemana: repercusiones a la relación Estados Unidos-Comunidad Europea.....	80
2.2.- La Alianza Transatlántica en un Mundo Unipolar.....	86
2.2.1.- Unificación Alemana, la Declaración Transatlántica (1990) y el Tratado de Maastricht (1992).....	87

2.2.2.- Nueva Agenda Transatlántica (1995), las ampliaciones de la Unión Europea y la Asociación Económica Transatlántica (1998) en el contexto de la Globalización.....	93
2.2.3.- Cambios en la política exterior de Estados Unidos después del 11/9 y la Iniciativa UE-EEUU para reforzar la integración y el crecimiento económico trasatlántico (2005)...	108
Conclusiones	114
Capítulo 3: Análisis de las instituciones económicas y políticas que rigieron la relación trasatlántica entre 2008 y 2016.....	115
3.1.- Cumbre 2007 entre Estados Unidos y la Unión Europea: creación de un Marco para el Desarrollo de la Integración Económica Transatlántica.....	119
3.2.- La Crisis Financiera de 2008 en la región trasatlántica.....	120
3.2.1.- Efectos para Estados Unidos.....	122
3.2.2.- Efectos para la Unión Europea.....	126
3.2.3.- Efectos para la región trasatlántica.....	137
3.3.- La Alianza Transatlántica frente al Orden Mundial Emergente...	142
3.3.1.- China como Principal Polo de Poder Económico Emergente.....	143
3.3.2.- Implicaciones de la Alianza Transatlántica para México.....	148
Conclusiones.....	153
Capítulo 4.- Implicaciones Económicas y Políticas de la Alianza Transatlántica en el Segundo Periodo de Barack Obama (2012-2016) y el Primer año de Donald Trump (2017).....	159
4.1.- El Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) como punta de lanza para incentivar la cooperación trasatlántica.....	162
4.1.1.- Pilares de la Negociación del TTIP.....	165
4.1.2.-Objetivos del TTIP.....	167
4.1.3.- Ventajas estratégicas del TTIP.....	173
4.1.4.- Retos del TTIP.....	178

4.1.5.- Escenarios económicos del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio.....	183
4.1.5.1.- Escenario Deseable.....	186
4.1.5.2.- Escenario Probable.....	191
4.1.5.3.- Escenario Posible.....	196
4.1.6.- Implicaciones del <i>Brexit</i> en el desarrollo de las negociaciones del TTIP.....	201
4.2.-Desafíos geopolíticos que enfrenta la alianza transatlántica.....	204
4.3.- El Acuerdo económico y comercial UE-Canadá: CETA.....	211
4.3.1.- Antecedentes.....	211
4.3.2.-Negociación y Acuerdo final del CETA.....	214
4.3.3.-Implicaciones del CETA para Canadá.....	220
4.3.4.-Implicaciones del CETA para el TTIP.....	221
4.4.- EL TTIP y sus implicaciones para México.....	224
4.5.- Elecciones en Estados Unidos y el futuro del TTIP.....	233
Conclusiones.....	240
 Conclusiones generales.....	 244
 Bibliografía.....	 269

Índice de Tablas, Gráficos y Figuras:

Figura 1 Crecimiento real de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios a nivel global desde 1968 al 2010.....	128
Figura 2: Inversión Extranjera Directa de Estados Unidos y México de 1994-2015.....	151
Gráfica 1: Comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (2000-2006)	117
Grafica 2: Porcentaje del Crecimiento del PIB Mundial del 2001 a 2016.....	129
Grafica 3: PIB Global por países medido en PPC de 2000.....	138
Grafica 4: PIB Global por países medido en PPC de 2009.....	139
Grafica 5: PIB Global por países medido en PPC de 2017.....	139
Gráfica 6: Porcentaje del PIB mundial medido en PPC que detenta Estados Unidos y la Unión Europea de 2000 a 2017.....	140
Gráfica 7: Crecimiento del PIB de China, Estados Unidos y la Unión Europea medido en PPC de 1997 a 2016.....	144
Gráfica 8: Los 10 principales países para la exportación de China en 2016... 	145
Gráfica 9: Los 10 principales países de los que importó China en 2016.....	146
Gráfica 10: Porcentaje del Crecimiento del PIB de México y China del 2000 al 2016	149
Gráfica 11: Exportaciones de Estados Unidos a México; Importaciones desde México a Estados Unidos y Balanza Comercial de Estados Unidos con México.....	150
Tabla 1: Tipología de relaciones interregionales.....	41
Tabla 2: Efectos macroeconómicos del TTIP (Estudio CEPR)	188
Tabla 3: Cambios macroeconómicos de la reducción de las tarifas no arancelarias y la convergencia reglamentaria de normas (Estudio Ecorys, 2018)	192
Tabla 4: Variación porcentual del escenario de referencia y los escenarios alternativos respecto a las exportaciones e ingreso real de Estados Unidos y la Unión Europea (CEPII).....	195
Tabla 5: Efectos económicos del TTIP a largo plazo (2025)	198

**Tabla 6: Escenario 2 del Estudio Prospectivo sobre las Ganancias
y el Porcentaje de cambio del PIB entre la UE-Canadá para 2014.....213**

Tabla 7 Cambios en las importaciones-exportaciones por país (2013).....225

Introducción

La presente investigación de Maestría reviste de gran importancia para el campo de estudio de las Relaciones Internacionales porque conlleva un análisis histórico y contemporáneo de los procesos políticos y económicos que definen la configuración de la relación transatlántica entre los Estados Unidos y la Unión Europea, delinear sus posibles trayectorias y permiten explicar las implicaciones financieras, comerciales, políticas y geopolíticas de dicha relación a nivel regional y global.

El estudio de la relación transatlántica es relevante en el ámbito internacional, ya que, según la Comisión Europea, el comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea representó durante 2017 y 2018 casi un tercio de los flujos comerciales internacionales y casi la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) global¹. Asimismo, ambas partes han desempeñado un rol fundamental en el establecimiento y modificación de las normas, instituciones y mecanismos que rigen gran parte del comercio mundial; en la definición de los asuntos de la agenda de cooperación internacional; en la intervención de conflictos militares; y en la promoción de ideas y valores a los que tienen que adherirse los Estados para ser considerados democráticos. En síntesis, la Unión Europea, pero sobre todo Estados Unidos, ha ejercido la hegemonía mundial a través de este tipo de herramientas y mecanismos.

Sin embargo, la capacidad de Estados Unidos y la Unión Europea para ejercer el control y tomar decisiones clave en la economía y la política mundial se ha erosionado en cierta medida debido a la creciente influencia comercial y política de China y Rusia principalmente en el plano internacional. Un evento clave que aceleró e intensificó el desplazamiento hacia un sistema mundial multipolar fue el estallido de la crisis financiera global de 2008 con epicentro en Wall Street, el núcleo del poder financiero global, y la propagación de sus efectos en la Unión Europea. Como resultado de la crisis, el crecimiento económico de los países europeos y Estados Unidos se estancó e incluso tuvo números negativos, la productividad industrial disminuyó, el desempleo aumentó y el malestar social se generalizó.

En este contexto, emergieron las propuestas de fortalecimiento de los vínculos transatlánticos, tales como la creación del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés), que además de impulsar el comercio, fijar nuevos aranceles, implementar estándares ambientales y de calidad, respondía a la necesidad de consolidar el papel de la Unión Europea y Estados

¹ Pagina Oficial de la Comisión Europea; Countries and Regions; United States; [en línea]; <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>; última actualización: 07 mayo 2019, consultado el 16 de junio 2019.

Unidos en la economía y la política mundial frente a la emergencia de nuevas potencias económicas y sus propuestas de crear procesos de integración regional. Aunque el curso de los acontecimientos internacionales cambió drásticamente con el anuncio de la salida del Reino Unido de la Unión Europea y la elección de Donald Trump como presidente de los Estados Unidos, el estudio de la relación transatlántica sigue teniendo gran importancia para analizar las posibles configuraciones que podría adquirir el orden económico internacional derivado de las políticas y acciones de la Unión Europea y Estados Unidos.

Comprender los alcances e impactos de la relación transatlántica no solo es útil para los países involucrados, sino también para México, dado que tiene una relación comercial estrecha con ambas partes, sobre todo con los Estados Unidos. A raíz de las renegociaciones de los tratados de libre comercio en 2017 tanto con la Unión Europea como con Estados Unidos y Canadá, el análisis de tipo político y comercial de la relación transatlántica cobra un mayor significado para México, especialmente para el diseño y ejecución de su política exterior.

Revisión y limitación del estado del arte

Después de una revisión exhaustiva de la literatura académica en el área de Relaciones Internacionales, particularmente, en el estudio de las relaciones trasatlánticas, incluyendo las negociaciones de un posible Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP), se identificó la necesidad de ampliar el contenido de las investigaciones en el tema y de explorar cómo el desenvolvimiento y entrelazamiento de procesos de orden económico y político a escala global están y pueden afectar la dinámica de la relación entre los Estados Unidos y la Unión Europea. Hasta el momento, la mayoría de los estudios se han enfocado en examinar el origen del proceso de negociación del posible acuerdo comercial transatlántico, las perspectivas de los diferentes interesados y las implicaciones del acuerdo para el comercio global, sobre todo para la definición y creación de nuevas reglas, estándares y procedimientos (Daniel S. Hamilton; Charles Ries: 2014; Gregor Irwin: 2016). Otros estudios han enfatizado la oposición de grupos sociales y ambientales en Europa al tratado debido a la posible flexibilización de normas y estándares de protección fitosanitaria y ambiental para permitir la entrada de bienes desde los Estados Unidos que dañen a los consumidores y al medio ambiente (Stuart Jeffries: 2015; Phillip Inman; 2015; Cecilia Olivet; 2015; Ekaitz Cancela; 2016).

Una parte considerable de los estudios que se realizan sobre la alianza trasatlántica, redactados principalmente en el idioma inglés, son elaborados por centros de pensamiento o *think tanks*, localizados en Estados Unidos, Reino Unido

o Alemania, como por ejemplo Fundación Bertelsmann (Alemania), el Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas, Center for Economic and Policy Research (Washington), el European Centre for International Political Economy (ECIPE; con sede en Bruselas) así como la OCDE. Dado que estas entidades están financiadas en gran medida por determinados grupos y/o partidos políticos o por empresas e industrias con afinidad por ciertas ideas económicas pro-empresariales y/o preferencias políticas, por ejemplo la Cámara de Comercio Estadunidense-Unión Europea (AMCHAM-EU), la petrolera española Repsol, el conglomerado multimedia Bertelsmann, la Confederación de Emprendedores de Suiza, la Fundación German Marshall que financia las cumbres de los empresarios europeos y la Fundación Konrad Adenauer de Alemania.

Debido a estos financiamientos, los resultados de los estudios reflejan una determinada tendencia, ya sea a favor o en contra de las iniciativas propuestas por los gobiernos nacionales y el sector privado de los países miembros de la alianza trasatlántica. Aunque estos documentos son útiles para examinar el amplio espectro de posiciones respecto a las políticas y estrategias de los Estados Unidos y la Unión Europea en materia diplomática y comercial; analizar los escenarios deseables y no deseables para cada parte; y evaluar las recomendaciones para la toma de decisiones, no permiten realizar una investigación científica a fondo de los procesos históricos que han dado pie a la configuración política y económica de la alianza trasatlántica.

Sin embargo, pocos estudios han prestado atención al aspecto histórico de la relación trasatlántica para analizar los procesos regionales y globales de tipo económico y político que han influido en su configuración. Asimismo, y aunque ha sido explorado por diversos autores (Daniel S. Hamilton; Charles Ries: 2014; Gregor Irwin: 2016), no se ha examinado a detalle cómo y por qué los Estados Unidos y la Unión Europea están reconfigurando las bases de la relación trasatlántica en el contexto de una mayor influencia de países como Rusia y China en el escenario internacional. Esta investigación pretende analizar si las estrategias de la alianza trasatlántica, como fue el caso del TTIP, pueden garantizar el orden mundial existente basado en las reglas y los valores occidentales, o si, por el contrario, a pesar de dichas estrategias, se acelera la tendencia hacia la conformación de un orden económico mundial con nuevos polos de poder.

Adicionalmente, una parte importante de las investigaciones sobre el TTIP se realizaron antes de la salida del Reino Unido de la Unión Europea (Brexit) y de la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, lo que eventualmente condujo a la interrupción de las negociaciones del TTIP debido a la postura de Trump en contra del posible acuerdo. En tal sentido, la presente investigación ofrece un análisis contemporáneo de las implicaciones políticas,

económicas y geoestratégicas del Brexit y la elección de Donald Trump para la relación trasatlántica.

A pesar de que las negociaciones del TTIP se encuentran detenidas y no se sabe en qué momento volverán a reanudarse o si esto llegará a suceder, la presente investigación sigue teniendo vigencia e importancia para el campo de las Relaciones Internacionales, ya que ofrece un análisis de los principales e inesperados cambios de la relación transatlántica, así como de las posibles direcciones que ésta puede tomar durante los próximos años. Precisamente, el estudio pretende captar y analizar la dinámica de dicha relación en el momento en que se desenvuelve para examinarla con mayor precisión y comprender por qué suceden sus cambios.

Otro aporte de la investigación reside en el estudio del posicionamiento internacional de México frente a la firma de un posible acuerdo trasatlántico y las renegociaciones de los tratados vigentes con los Estados Unidos y la Unión Europea. Dada la dependencia del comercio con la economía estadounidense, la necesidad de diversificar sus exportaciones e importaciones, y la relevancia que un acuerdo transatlántico tendría para el comercio a escala global, México se encuentra en una coyuntura decisiva para definir su forma de inserción en la economía mundial. Por tal motivo, es necesario realizar un análisis que permita identificar las condiciones, limitaciones y posibilidades reales de acción política y económica que tiene México para obtener los mayores beneficios posibles y minimizar los costos de la reestructuración de sus relaciones comerciales con el exterior. Considerando lo anterior, esta investigación pretende realizar una contribución diferenciada y original para el estudio de la alianza trasatlántica y sus implicaciones en otros países, como es el caso de México.

Resultados esperados

Los resultados de la presente investigación ofrecen una explicación histórica y contemporánea sobre los principales procesos económicos y políticos a nivel global, regional y nacional que influyen en la dinámica y dirección de la relación transatlántica. La investigación arroja luz sobre cómo la crisis financiera global de 2008 representó un punto de inflexión en dicha relación, ya que debilitó la influencia de Estados Unidos y la Unión Europea a nivel internacional, mientras que fortaleció el papel de China, Rusia y otros países en la economía y política mundial.

Además, la investigación indaga sobre cómo a partir de la llegada de Donald Trump al poder en Estados Unidos, caracterizada por un viraje hacia una política comercial proteccionista, impacta no solo a la relación transatlántica sino también a otros países como México. Considerando lo anterior, se espera que los resultados

puedan servir de base para la elaboración de recomendaciones en materia política y económica, así como para la toma de decisiones a nivel institucional, especialmente para el gobierno de México que acaba de renegociar sus acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos

Se considera importante participar de forma más activa en el debate académico sobre las implicaciones de la relación entre los Estados Unidos y la Unión Europea para el orden económico y político a nivel mundial. Incluso, es relevante continuar o abrir nuevas líneas de investigación sobre este tema, particularmente en México, ya que gran parte de los estudios sobre la relación transatlántica, como se ha mencionado anteriormente, se realizan en Estados Unidos, Reino Unido o Alemania.

La presente tesis ofrece recomendaciones para continuar con el estudio de este tema desde la academia, ya que se considera necesaria la producción de mayor conocimiento especializado dada la relevancia de la relación comercial transatlántica para la dinámicas política y económica global y para países como México. Además de la diseminación de los resultados de esta investigación, es importante la vinculación o el acercamiento con otros actores sociales, políticos y económicos en México, Estados Unidos o la Unión Europea. De esta forma, se busca aplicar los conocimientos generados por este trabajo y así, evitar que su impacto se limite al ámbito académico. En tal sentido, los resultados pueden fungir como base para la elaboración de estudios y la asesoría especializada que ofrezcan información confiable y argumentos sólidos a tomadores de decisiones en el gobierno en política exterior y asuntos comerciales, que permitan diseñar, ejecutar y evaluar de forma más eficiente políticas en estos ámbitos y posicionar al país frente a los cambios en la relación trasatlántica.

Definición del problema

El problema central que aborda la investigación es el siguiente: el proyecto de fortalecimiento económico y político de la relación transatlántica entre la Unión Europea y los Estados Unidos se intensificó a causa de las implicaciones de la crisis financiera global de 2008. Dicha crisis representó un punto de inflexión no solo para la Unión Europea y los Estados Unidos, sino para el sistema mundial, ya que afectó su estructura política y económica. Por un lado, la disminución del crecimiento económico, el desaceleramiento de la actividad industrial y el aumento del desempleo en la Unión Europea y los Estados Unidos, intensificó el proceso de desplazamiento del poder económico mundial hacia los países emergentes como: China y Rusia. Dicha tendencia venía manifestándose con: 1) el elevado crecimiento

del Producto Interno Bruto (PIB) de estos países, especialmente de China, mayor al de los de la economía europea y estadounidense; 2) un aumento de la capitalización de las bolsas de valores asiáticas en los mercados globales; 3) el considerable aumento de la participación asiática en la economía global; y 4) el desplazamiento espacial de la producción global de mercancías hacia China.

A causa de la crisis financiera de 2008, la administración del entonces presidente de los Estados Unidos, Barack Obama, propuso una nueva política de “relanzamiento” de la alianza transatlántica con los países miembros de la Unión Europea. Esta política se orientaba al incremento del comercio entre las dos partes para estimular la recuperación económica y disminuir el desempleo. Aún más importante, el proyecto de la alianza transatlántica representaba un esfuerzo por alinear los intereses políticos y económicos de ambas partes para fortalecer su papel de liderazgo en la creación, modificación e implementación de normas, estándares, prácticas y procedimientos en el comercio mundial.

De esta forma, la Unión Europea y los Estados Unidos impulsaron las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio, para incrementar el volumen de intercambio comercial y el flujo de inversión extranjera, reducir y homologar barreras arancelarias y no arancelarias e inyectar capital en los sectores económicos más afectados por la crisis financiera de 2008. Además de moldear los instrumentos, instituciones y normas que regulan las interacciones comerciales, el proyecto transatlántico se dirigía a consolidar un frente comercial regional para competir con la creciente influencia de China y Rusia en la política y la economía mundial. En tal sentido, la alianza transatlántica tiene implicaciones geopolíticas y geoeconómicas.

Con la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en 2016, el panorama y los objetivos de la relación transatlántica cambiaron de forma drástica, ya que las negociaciones del TTIP se cancelaron debido a que el gobierno estadounidense argumentó que la Unión Europea se beneficiaba más que Estados Unidos de los intercambios comerciales entre ambas partes. De este modo, el gobierno de Estados Unidos planteó la necesidad de revisar a fondo las condiciones, términos y barreras arancelarias y no arancelarias de los bienes y servicios comerciados con la Unión Europea antes de continuar con las negociaciones del TTIP.

Lo anterior plantea un nuevo y difícil reto para la relación transatlántica, ya que en los próximos años se llevará a cabo un proceso de reorganización de dicha relación que puede generar tanto ventajas como desventajas para ambas partes. Además, modificará el papel y posicionamiento estratégico de Europa y Estados

Unidos frente al escenario internacional, incluyendo la relación con los países emergentes como China y Rusia.

Preguntas, objetivos e hipótesis de la investigación

La pregunta general que estructura el trabajo de investigación de Maestría es la siguiente:

¿Por qué Estados Unidos y la Unión Europea, a raíz de la crisis financiera del 2008, impulsaron la Alianza Transatlántica mediante políticas y estrategias como el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP)? Y ¿Cómo el TTIP afectaría en términos políticos y económicos a México considerando las renegociaciones de sus tratados de libre comercio con la Unión Europea (TLCUEM) y Estados Unidos y Canadá (TLCAN/T-MEC)?

Para complementar la pregunta central, se plantearon las siguientes preguntas secundarias, que corresponden a la estructura capitular de la tesis:

1. ¿Qué conceptos teóricos pertenecientes a las teorías contribuyen a explicar el desarrollo, la dinámica y las tendencias de la relación transatlántica?
2. ¿Cómo se desarrollaron las relaciones políticas y económicas entre Estados Unidos y la Unión Europea desde 1945 hasta 2008?
3. ¿Cómo ha impactado en términos políticos y económicos la crisis financiera global de 2008 a Estados Unidos y la Unión Europea? ¿Qué medidas han implementado ambas partes para enfrentar dicha crisis y qué consecuencias han generado en sus economías? y ¿Por qué la crisis representó un punto de inflexión en las relaciones transatlánticas y en la política y economía global? ¿Qué relación hay entre el fortalecimiento a nivel político y económico de países como China y Rusia en el escenario internacional y la crisis financiera?
4. ¿Por qué y cómo el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio de la Unión Europea y Estados Unidos ha fungido como un instrumento para influir en el establecimiento de nuevas reglas y normas del comercio mundial? y ¿Cómo la posible implementación del TTIP podría impactar en los acuerdos de libre comercio de México con Estados Unidos y la Unión Europea?

La hipótesis general elaborada para esta investigación es la siguiente:

Debido a la disminución de su influencia política y económica a escala global provocada por la crisis financiera de 2008, la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EU) han impulsado la Alianza Transatlántica a través de una serie de acciones

conjuntas como las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) con el objetivo de aumentar su influencia en la configuración de las reglas del comercio mundial de cara al fortalecimiento de China y Rusia en la economía global. La consolidación de dicha Alianza a través de la posible firma del TTIP implicaría un cambio estructural en las relaciones comerciales a escala global, regional e incluso local. Por ejemplo, México sería uno de los países más afectados por la posible aprobación del TTIP ya que perdería importancia comercial como plataforma de exportación y sitio de manufactura para la UE y EU. Esto es relevante, ya que más del 80% del comercio exterior de México se lleva a cabo con EU y la UE debido a los acuerdos comerciales que tiene firmado con ambas partes (T-MEC y TLCUEM, respectivamente).

Es preciso destacar que la delimitación temporal de este trabajo de tesis abarca de 2008 a 2017 con análisis sobre sus antecedentes entre 1945 y 2007 2008 a 2017. Inicialmente, se había fijado el análisis hasta 2016, ya que en ese año terminó la administración del presidente Barack Obama, quien fue el principal promotor de la alianza transatlántica. Sin embargo, la elección presidencial de los Estados Unidos en octubre de 2016, obligó a modificar el horizonte temporal de la investigación, ya que la victoria de Donald Trump vino a cambiar sustancialmente el estado de las relaciones transatlánticas. En caso de que Hillary Clinton hubiera ganado, probablemente, Estados Unidos habría mantenido una política similar de fortalecimiento de vínculos económicos. No obstante, la administración de Donald Trump ha criticado las negociaciones del TTIP debido a que considera que perjudica a los intereses estadounidenses.

El cambio de gobierno en Estados Unidos, con la llegada de Donald Trump al poder, no afectó la hipótesis general del trabajo, ya que la relación transatlántica durante 2008 a 2016 se distinguió por la implementación de estrategias para intensificar el comercio y acelerar el flujo de inversión extranjera frente a la creciente influencia de China y Rusia en la economía y política mundial. Sin embargo, dicho cambio obligó a realizar un análisis de sus implicaciones para la relación transatlántica, el sistema mundial y México.

Además de la hipótesis principal, se elaboraron hipótesis secundarias con el fin de fortalecer los argumentos presentados en esta investigación:

1. La estructura, desarrollo, dinámica y posibles trayectorias de la relación transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea constituyen un fenómeno que puede analizarse desde diversas teorías para captar su complejidad e interdisciplinariedad. Las corrientes del regionalismo e interregionalismo brindan herramientas conceptuales para examinar la

propuesta del TTIP de formación de procesos regionales comerciales. Los enfoques del funcionalismo e intergubernamentalismo por otro lado, permiten analizar el papel de los Estados y las instituciones de carácter supranacional en el proceso de integración europea. Asimismo, la teoría realista y de la interdependencia destacan la coexistencia de la predominancia del interés nacional de los Estados en el sistema mundial, así como de la relevancia de esquemas de cooperación internacional. Ambos procesos subyacen en las negociaciones del TTIP.

2. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial (2GM), los Estados Unidos y Europa establecieron una relación caracterizada por momentos en los que ha prevalecido la cooperación internacional y otros en los que ha predominado el enfrentamiento político. Por ejemplo, se creó el Consejo de Cooperación del Noratlántico (NACC) en diciembre de 1991, el 18 de febrero de 2007 miembros de la Comisión Europea y del Departamento de Estado de Estados Unidos se reunieron en Washington D.C. para discutir el estado de la relación transatlántica y crear un “Consejo Económico Transatlántico (CET)”, ya propuesto en 1998 con la “Asociación Económica Transatlántica” y en 2005 con la “Declaración Conjunta sobre la Iniciativa UE-EU para Reforzar la Integración y el Crecimiento Económico Transatlántico.”²

Durante la crisis financiera global de 2008, se propuso el fortalecimiento de la relación transatlántica con el TTIP y la regulación de las operaciones del capital financiero. En contraste, la invasión militar a Irak en 2003 encabezada por Estados Unidos representó un distanciamiento en las relaciones con Europa.

3. La crisis financiera global de 2008 fue un parteaguas en las relaciones transatlánticas e internacionales, ya que a diferencia de otras crisis que se originaron en algunos países en desarrollo, ésta se gestó en los centros financieros del mundo (Estados Unidos y Europa Occidental). La crisis ocasionó una reducción del crecimiento económico, la quiebra de numerosas empresas, un aumento del desempleo y un incremento de la deuda soberana en países europeos. Dichos efectos impactaron no solo a nivel individual sino también a la relación transatlántica. En Estados Unidos, la llegada al poder de Donald Trump se explica en parte debido a que dirigió su discurso de campaña al sector trabajador afectado por la crisis. Aún más relevante, la crisis financiera acentuó el desplazamiento geográfico del poder económico y político mundial hacia China y Rusia.

² European Commission; *Transatlantic Economic Council: Cooperation On Innovation and Growth*, [en línea], Bruselas, 18 de Febrero 2015, Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1263>, consultado el 12 de agosto del 2017

4. El Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) es una medida impulsada por los Estados Unidos y la Unión Europea con el objetivo de fortalecer política y económicamente la relación transatlántica frente a la emergencia de China y Rusia en el escenario internacional. En tal sentido, el TTIP es un esfuerzo por mantener la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Europea en la configuración de las reglas, estándares y procedimientos del comercio global. Sin embargo, el TTIP generó una oposición de partidos políticos y grupos de la sociedad civil (STOP TTIP) debido a sus posibles implicaciones, tales como una reducción de los estándares en materia laboral, ambiental y fitosanitarios para facilitar el comercio con Estados Unidos. El TTIP ha generado un debate acerca de sus ventajas y desventajas a escala global y local. En el caso de los Estados Unidos, el gobierno de Donald Trump ha manifestado su oposición al tratado debido a que se ha considerado que las condiciones de negociación de éste se oponen a los intereses comerciales estadounidenses. En el caso de México, la posible firma del TTIP afectaría el posicionamiento de México como plataforma de exportación de bienes y servicios entre Estados Unidos y la Unión Europea, ya que para 2017, el 80% del comercio del país se realizó con ambas partes.

Derivado de lo anterior, se desprende el objetivo general de la tesis:

Analizar las causas e implicaciones económicas y políticas de la estrategia de impulso a la relación transatlántica entre 2008 y 2017 principalmente, vía el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) para la configuración de nuevas normas y reglas de comercio global de cara a la creciente influencia de China y Rusia en el sistema mundial. Esto incluye un análisis de los posibles impactos del TTIP para el comercio exterior de México y de los cambios que experimentó la relación transatlántica con la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos.

Adicionalmente, los objetivos secundarios de la investigación son:

1. Utilizar teorías del campo de las Relaciones Internacionales para explicar la estructura, dinámica y trayectoria de la relación entre la Unión Europea y los Estados Unidos.
2. Analizar desde una perspectiva histórica, el desarrollo y la dinámica de las relaciones comerciales y políticas entre la Unión Europea y Estados Unidos desde 1945 hasta 2008.

3. Examinar los impactos de la crisis financiera global de 2008 en la política y la economía de la Unión Europea y los Estados Unidos, así como los efectos de las medidas adoptadas para enfrentar dicha crisis.
4. Indagar cómo el posible Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) impactaría en la configuración de las normas y mecanismos que regulan el comercio internacional, así como en México dada su estrecha relación comercial con Estados Unidos y en menor medida con la Unión Europea. Adicionalmente, se busca examinar los efectos del TTIP de cara a la emergencia de nuevos polos de poder económico y político en el escenario global.

Estrategia metodológica

La estrategia metodológica de la investigación se basa en un estudio de caso cualitativo que examina el desarrollo, las implicaciones políticas y económicas y las posibles trayectorias de la estrategia de impulso a la relación transatlántica entre la Unión Europea y los Estados Unidos en el contexto de una creciente influencia política y comercial de países emergentes como China y Rusia en el sistema mundial.

La Alianza Transatlántica constituye la unidad de análisis conceptual para esta investigación. Dicha unidad comprende las configuraciones dominantes de las relaciones políticas y comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos, incluyendo los puntos de convergencia y divergencia en la toma de decisiones sobre diferentes asuntos, así como el entramado de instituciones y el sistema de reglas, procedimientos y normas que orientan las interacciones nacionales y transnacionales. El análisis de la Alianza Transatlántica conlleva el estudio de sus procesos de cambio político y económico, las posibles direcciones de esos procesos y sus consecuencias para el sistema internacional.

Los datos y la información base para la elaboración de la investigación se tomaron de documentos oficiales de la Unión Europea y los Estados Unidos, artículos especializados en revistas científicas, artículos de opinión en los sitios web de los principales centros de pensamiento o *think tanks* estadounidenses y europeos, páginas web de periódicos o diarios internacionales, artículos de opinión de revistas especializadas en política internacional y principalmente consulta de libros en inglés sobre la relación transatlántica dada la escasa información en español.

Cabe mencionar que se realizó un contraste entre los documentos y los estudios que mantenían una postura tanto a favor como en contra del proyecto de

revitalización de los vínculos políticos y económicos entre la Unión Europea y los Estados Unidos. De esta manera, se obtuvo un panorama más completo que permitió analizar diferentes visiones sobre el papel, el alcance, las limitaciones y los retos futuros de la Alianza Transatlántica en la configuración de las reglas, normas, estándares y procedimientos del comercio internacional.

Además, se llevó a cabo un análisis de discursos de representantes de los gobiernos de los Estados Unidos y la Unión Europea sobre la estrategia de fortalecimiento de la Alianza Transatlántica. La articulación de las herramientas de análisis documental y del discurso fue apropiada para los fines del estudio debido a que permitió captar y contrastar el contenido ideológico de los discursos con sus prácticas políticas y económicas.

Marco teórico

Para la construcción del marco teórico, se consideró útil emplear los siguientes conceptos:

Gobernanza económica global

La aplicación de este concepto en la investigación es de gran apoyo porque permite vislumbrar cómo la política de relanzamiento de la alianza trasatlántica puede influir en la configuración de las reglas, los procedimientos, estándares y normas que regulen el comercio internacional frente a una mayor influencia de China y Rusia en la política y la economía mundial.

Orden mundial

Es un concepto útil para describir la configuración histórica de la estructura de poder, los mecanismos de legitimidad y las formas de gobierno que definen la dinámica de las relaciones políticas y económicas del sistema internacional, sobre todo entre los Estados nacionales. Mikael Baaz (2005:18) conceptualiza el orden mundial como: “el sistema de reglas formales e informales que imparte conformidad y predictibilidad a las interacciones nacionales y transnacionales”. De forma similar, Rochester (1993) argumenta que la noción de orden mundial está vinculada con el ejercicio del poder, particularmente con la hegemonía y el desarrollo de un sistema de instituciones internacionales. Lo anterior se vincula con el caso empírico porque la relación transatlántica ha sido un elemento vital para el establecimiento de estructuras de gobierno y corporativas que ejercen una influencia considerable en la política y la economía mundial.

Hegemonía

Este concepto analiza las formaciones ideológicas y la construcción de percepciones sociales que cimientan y naturalizan las relaciones de dominación y

subordinación. Cox destaca a la hegemonía como: “la estructura de valores y entendimientos sobre la naturaleza del orden que permea un sistema de Estados y de entidades no estatales en su conjunto” (Cox, 1992:150-156; Sanahuja, 2007:317). El uso del concepto de hegemonía es útil para analizar en qué grado Estados Unidos y la Unión Europea son capaces de mantener el sistema de instituciones y reglas que regulan el comercio mundial. Asimismo, permite analizar en qué medida la influencia político-económica de China y Rusia a escala internacional desafía y cuestiona los valores e instituciones erigidas por la Unión Europea y Estados Unidos.

Nuevo orden multipolar

La creciente influencia de Estados nacionales, organizaciones internacionales y corporaciones transnacionales en la política y economía global son indicio de un cambio hacia un nuevo orden multipolar, principalmente, debido al aumento del crecimiento económico acelerado y mayor influencia política en asuntos de orden internacional por parte de países emergentes como China (Haass, 2008: 44). La transición hacia un nueva configuración mundial del poder no implica una disminución de las tensiones o conflictos entre actores del sistema internacional. Como apunta Vidal (2010: 241) la multipolaridad conlleva “relineamientos geopolíticos caracterizados por una intensa competencia por recursos”. El viraje hacia un nuevo orden multipolar se constata con el creciente papel de China y Rusia en la política y economía internacional

Poder

Este término permite entrever las distintas modalidades en que los Estados, corporaciones transnacionales, organizaciones internacionales, entre otros actores ejercen el poder, ya sea por la vía de la coerción, persuasión, liderazgo y/o autoridad. La noción de poder desde una perspectiva multidimensional se entiende como el control y la influencia sobre el resultado de acontecimientos y comportamientos los costos de oportunidad de las acciones (Sanahuja, 2007: 309). El concepto de poder es relevante porque está presente en la relación entre Estados Unidos y la Unión Europea y tiene múltiples implicaciones en la economía y la política de otros países.

Una anotación importante de la elaboración del marco teórico es que no solo se aplicarán conceptos teóricos al estudio de la relación transatlántica, sino que se busca establecer bases teóricas y empíricas para analizar las causas, implicaciones y posibles trayectorias de los procesos de transformación política y económica de dicho objeto de estudio.

Lo anterior es especialmente útil para México, ya que no hay suficientes trabajos científicos que analicen los impactos de la relación transatlántica en el país.

La generación de conocimiento juega en este sentido un rol importante, ya que el gobierno mexicano no ha posicionado estratégicamente sus intereses en el escenario internacional frente a los nuevos retos y cambios de la relación transatlántica y en el sistema internacional.

Estructura de la investigación

En el primer capítulo se presentan conceptos de teorías que permiten construir un marco teórico adecuado para examinar la dinámica económica y política de la relación trasatlántica entre la Unión Europea y los Estados Unidos, incluyendo las negociaciones entre ambas partes sobre un posible acuerdo transatlántico de comercio e inversión. En el trabajo se toman ideas de las corrientes del transnacionalismo, del nuevo regionalismo, el regionalismo, el realismo, el neofuncionalismo, la interdependencia compleja y el intergubernamentalismo para examinar procesos que influyen en el desarrollo de la alianza transatlántica.

El enfoque del transnacionalismo enfatiza una mayor interdependencia e interrelación entre los Estados y otros actores del sistema internacional debido al aceleramiento y profundización de la globalización y transnacionalización. De acuerdo con esta corriente es necesario redefinir e implementar una nueva serie de reglas e instituciones internacionales que permitan la construcción de una nueva forma de política mundial basada en el multilateralismo, el cual se caracteriza por la creciente influencia política y económica a nivel internacional de países como China y Rusia.

Desde la óptica del intergubernamentalismo, los gobiernos e instituciones ejercen control sobre los procesos de integración regional, particularmente sobre las reglas formales e informales que influyen en los patrones de comportamiento las actividades y las expectativas de los Estados. En el intergubernamentalismo prevalece la cooperación sobre la competencia (Valeria M. Valle, 2008; Mónica Salomón, 1999). En contraste, la perspectiva del neofuncionalismo otorga mayor relevancia a las entidades supranacionales en la conducción de los procesos de integración regional (Ernst B. Haas, 1964; Irene Rodríguez Manzano, 1996). El debate entre el *intergubernamentalismo* y el *neofuncionalismos* es útil para examinar las características emergentes y las fuerzas impulsoras detrás de los nuevos acuerdos de libre comercio a escala interregional, como el TTIP entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

El Interregionalismo es una herramienta teórica que permite explicar las principales diferencias en la construcción histórica del Estado en Europa y en los Estados Unidos (Heiner Hänggi; Ralf Roloff; Jürgen Rüländ, 2006). La predominancia de la soberanía nacional y el papel regulador de las instituciones estatales en el caso de Europa y el carácter corporativo del Estado estadounidense con laxas regulaciones en la actividad del capital es una de las distinciones centrales

que aún están presentes en las negociaciones de la Unión Europea y Estados Unidos respecto a un potencial tratado de inversión y comercio. Con base en la conceptualización de las relaciones interregionales elaborada por Hänggi, es posible analizar en qué medida la propuesta de la creación de una mega zona de libre comercio entre Estados Unidos y la UE, puede considerarse como una relación interregional.

Igualmente, los aportes del Nuevo Interregionalismo (Björn Hettne; 1999) son importantes para comprender el carácter dinámico, heterogéneo y emergente de procesos de integración regional. La creación o la propuesta para formar nuevos acuerdos comerciales interregionales a nivel global, tales como el TTIP, el TTP u otros más en respuesta a cambios en la correlación de fuerzas políticas y económicas, ha generado cambios en las alianzas políticas-comerciales y tendrá implicaciones en la forma de definir las reglas, procedimientos y estándares de los intercambios comerciales a escala global.

En el segundo capítulo se realiza una reconstrucción histórica de la relación transatlántica a través del análisis de los principales procesos, hechos y acontecimientos nacionales, regionales e internacionales que influyeron significativamente en la dinámica de la alianza trasatlántica en el aspecto político, económico y militar. El análisis permite identificar las tensiones, conflictos e iniciativas de cooperación entre Estados Unidos y Europa y el desarrollo del proceso de integración europeo.

El capítulo inicia con el estudio de la relación trasatlántica después de la Segunda Guerra Mundial (2GM), enfatizando el debilitamiento de la hegemonía europea en el escenario internacional a raíz del proceso de descolonización; el ascenso económico y político de Estados Unidos a nivel mundial; y las tensiones entre el denominado bloque occidental, liderado por Estados Unidos, y el bloque soviético, encabezado por la URSS.

En el capítulo, se concluye que las aspiraciones de la Unión Europea respecto a la política exterior no se han materializado desde finales de la 2GM. En el ámbito de la seguridad internacional, Europa todavía depende en gran medida de las acciones de defensa militar de la OTAN, ya que carece de un propio plan de acción comunitario. Para los Estados Unidos es más importante mantener un diálogo con los países europeos mediante la OTAN que tratar directamente con la Unión Europea a pesar de la existencia de la figura del Alto Representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad.

En el tercer capítulo, se abordan los efectos económicos y políticos de la crisis financiera global de 2008 para Estados Unidos y la Unión Europea. Este evento fue particularmente relevante para ambas economías, ya que además de sus implicaciones que todavía son visibles, intensificó el declive de la hegemonía

estadounidense y el ascenso de los países emergentes como China y Rusia en la política y la economía global. El auge económico de países que no adoptaron el modelo occidental de desregulación financiera ha brindado otra opción de modelos de desarrollo. Por ejemplo, Rusia ha sostenido su auge económico en la exportación de petróleo y gas, mientras que China basa su acelerado desarrollo en su producción en manufactura y política de acumulación masiva de reservas extranjeras.

El origen y la propagación de la crisis en la Unión Europea y Estados Unidos fue una de las características principales que provocó dichos procesos. El alto nivel de interdependencia de los sistemas bancarios en territorio estadounidense y en Europa generó un crecimiento económico que fue bajo e incluso negativo, déficit fiscal, una tasa alta de desempleo, así como descontento social generalizado.

A raíz de los impactos de la crisis financiera global, la Unión Europea y Estados Unidos se enfocaron en estrechar los lazos económicos bilaterales, construir un “mercado transatlántico sin barreras”, y establecer una gobernanza económica global, cuya principal expresión fueron las reuniones anuales entre el G-2, G-8 y G-20. Esto podría apoyar a la Unión Europea y Estados Unidos a posicionarse como una gran economía regional con peso político para enfrentar los retos geoeconómicos y geopolíticos a nivel global, debido a que, según la Comisión Europea, el comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea representó durante 2017 y 2018 casi un tercio de los flujos comerciales internacionales y casi la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) global³.

En el capítulo se explican de manera detallada los impactos, las medidas que adoptaron los gobiernos para hacer frente a la crisis financiera y los resultados de dichas medidas. Por ejemplo, en el caso de la Unión Europea, la crisis financiera evidenció la falta de coordinación y complementariedad de los países de la zona Euro y con las instituciones supranacionales como el Banco Central Europeo. Esto generó complicaciones para el proceso de integración que aún no terminaba de consolidarse en Europa.

La crisis financiera global de 2008 reveló las debilidades estructurales del sistema financiero y las fallas de la desregulación financiera promovida por las instituciones bancarias y los gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea. A pesar de que las medidas instauradas posteriores a la crisis financiera no han resuelto los problemas de fondo del sistema financiero.

Considerando lo anterior, uno de los principales retos que han enfrentado tanto la Unión Europea como los Estados Unidos después de la crisis financiera, es diseñar e implementar normatividades, reglas, procedimientos y mecanismos

³ *Idem*

eficaces en el mercado transatlántico financiero, ya que influyen significativamente en el establecimiento de estándares y normas internacionales que otros países siguen en materia de inversiones, regulaciones bancarias y financieras. Es por estas razones, que el análisis de las políticas adoptadas antes y después de la crisis financiera en Estados Unidos y la Unión Europea adquiere gran relevancia para el estudio de sus impactos en otras latitudes.

En el cuarto capítulo se estudian las principales razones que conducen a las negociaciones de un nuevo tratado comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos. En tal sentido, el TTIP se cataloga como un acuerdo económico de libre comercio, ya que es parte de un proyecto tanto económico como político con el potencial de desarrollarse como un acuerdo estratégico con impacto a nivel internacional. Su conclusión podría reflejar un nuevo consenso transatlántico para fijar reglas comerciales multilaterales e implementar estándares internacionales.

Los estándares que se establezcan entre los Estados Unidos y la Unión Europea son importantes para el resto del mundo, ya que pueden rápidamente convertirse en un punto de referencia a nivel internacional que les permita mantener su hegemonía económica y política a nivel mundial frente a la creciente de influencia de China y Rusia a escala global. Un punto relevante del capítulo es el análisis de los diferentes escenarios de los impactos económicos en caso de concretarse un acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea. Adicionalmente, se abordan las implicaciones de la salida del Reino Unido (Brexit) de la Unión Europea para el desarrollo de las negociaciones de un potencial acuerdo comercial.

En términos generales, la investigación ofrece un análisis extenso de las relaciones transatlánticas en el periodo de 2008 a 2017, sobre todo, de cómo la crisis financiera internacional de 2008 representó un punto de inflexión en estas relaciones, ya que afectó estructuralmente la economía de Estados Unidos y la Unión Europea e impulsó la propuesta del TTIP para fortalecer el rol de ambas partes en la definición y modificación de las reglas del comercio global frente al papel cada vez más relevante de China y Rusia en la toma de decisiones políticas y económicas a escala global. Además, se incluye un análisis de los cambios y las posibles direcciones que puede tomar el rumbo de la relación transatlántica a partir de la llegada de Donald Trump al poder en Estados Unidos.

La presente investigación resalta la importancia comercial y política de la relación transatlántica a escala global, regional y local, incluyendo a México, cuyo comercio exterior depende fuertemente de la relación con Estados Unidos y la Unión Europea. El estudio pretende brindar una base sólida de información y conocimientos científicos que coadyuven a la toma de decisiones políticas en México para que se posicione en una situación de mayor ventaja en el marco posterior a las renegociaciones de los tratados de libre comercio con Estados

Unidos y Canadá y con la Unión Europea, que le permita reducir los posibles impactos negativos en su economía. Adicionalmente, la investigación busca ampliar las líneas de estudio de las relaciones transatlánticas en México.

Finalmente, se analizan las implicaciones de los procesos económicos y políticos de la relación trasatlántica para México dado que renegoció el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/T-MEC) con Canadá y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM). Uno de los principales problemas que adolece la economía nacional es la enorme dependencia comercial hacia Estados Unidos a pesar de los numerosos acuerdos comerciales que México mantiene con otros países. Un ejemplo claro es el TLCUEM, que ha sido parcialmente aprovechado por empresas mexicanas y no ha fungido como un mecanismo realmente efectivo de diversificación de las exportaciones nacionales, lo cual evidencia un trabajo deficiente de dos Secretarías: la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y la Secretaría de Comercio y de otros organismos gubernamentales y privados de promoción al comercio exterior.

Después de las renegociaciones de los tratados con la Unión Europea (TLCUEM) y con Estados Unidos y Canadá (TLCAN/T-MEC), México debe observar cuidadosamente el desarrollo y resultados de un potencial acuerdo comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea (el TTIP), ya que su consecución o fracaso traerá efectos e implicaciones para México, tal como se analizará más adelante. Además, debe diversificar su economía y buscar nuevos socios comerciales que puedan complementar el mercado de los Estados Unidos.

Capítulo 1: Marco teórico

El objetivo principal de las teorías es aproximarse a explicar una realidad de la manera más objetiva posible; en el caso de este trabajo de investigación, el marco teórico ayudará a retomar conceptos sustentados en principios y teorías que permitirán realizar una aproximación a la relación interregional transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea.

Con el propósito de ofrecer bases teóricas que contribuyan a explicar los procesos políticos y económicos que condujeron a las negociaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) sobre un posible acuerdo transatlántico de comercio e inversión, es preciso retomar algunas ideas de las corrientes de pensamiento teórico del transnacionalismo, el nuevo regionalismo, intergubernamentalismo, neofuncionalismo, así como el realismo. La elección de distintos enfoques teóricos obedece a que el estudio de la relación transatlántica, en particular de las negociaciones para la firma del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TIIP), requiere de múltiples perspectivas que permitan captar la complejidad, las contradicciones, trayectorias e intereses que subyacen en la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la UE.

* * * * *

A continuación se exponen las razones para la elección de cada teoría que soporta el análisis del objeto de investigación.

Global

Con el propósito de examinar la dinámica de las relaciones de poder a escala global que subyacen en las negociaciones entre Estados Unidos y la UE sobre el tratado transatlántico, así como las implicaciones de tipo político y económico que tendría la formación de una nueva mega zona comercial para el resto del mundo; es pertinente utilizar los conceptos de *gobernanza global*, *interdependencia*, *interdependencia compleja*, *orden mundial*, *poder*, *hegemonía*, sistema unipolar y multipolar. El uso de dichas categorías ayudará a identificar el papel de la alianza transatlántica en la conformación de la estructura de poder a nivel global, y las implicaciones de dicha alianza para el manejo de la economía y la política mundial, sobre todo para examinar en qué medida la creciente influencia político-económica de China y Rusia en el escenario mundial, desafía y amenaza el sistema institucional, los valores prevaletentes y la hegemonía de la Unión Europea y Estados Unidos.

Transnacionalismo

El marco teórico del transnacionalismo resulta apropiado para analizar el desarrollo, configuraciones y trayectorias de procesos comerciales y políticos

transnacionales y regionales, así como sus implicaciones para los Estados nacionales; tal y como sucede con las negociaciones del tratado transatlántico entre Estados Unidos y la UE. Particularmente, este sustento teórico permite examinar las distintas posiciones y debates al interior de la UE y los Estados Unidos sobre las posibles ventajas y desventajas económicas y políticas de la posible firma de un acuerdo transatlántico de comercio e inversión.

Interregionalismo

Con base en la conceptualización de las relaciones interregionales elaborada por Hänggi, es posible analizar en qué medida la propuesta de la creación de una mega zona de libre comercio entre Estados Unidos y la UE, puede considerarse como una relación interregional. En conjunto con las ideas de Roloff y Ruland acerca de las funciones sistémicas del interregionalismo, la tipología de Hänggi sobre el interregionalismo, contribuye a analizar los factores que se presentan en la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la UE, y sus implicaciones a escala internacional.

Análisis sobre el Estado

Diversas corrientes teóricas han concebido al Estado-nación como el actor más importante de las relaciones internacionales, sobre todo en la gestión y ejecución de intercambios diplomáticos con otros Estados. La distinción entre los tipos de formación estatal es vital para comprender las posturas e intereses de Estados Unidos y la Unión Europea respecto a las negociaciones del tratado transatlántico. Por un lado, está el Estado corporativo, el cual concibe al Estado como una empresa que se crea mediante un conjunto de contratos privados, y el Estado-nación con bases europeas, que funge como rector de la organización sociopolítica y económica. Todo lo anterior, se refleja en el debate del tratado transatlántico, ya que en la UE existe una mayor preocupación acerca del impacto en la soberanía nacional que tendría un acuerdo comercial, en el que las corporaciones transnacionales ejerzan una fuerte influencia a nivel político y comercial.

1.1.-El Contexto Internacional y el Surgimiento de los Regionalismos y Transnacionalismos

En la teoría clásica de la disciplina de las Relaciones Internacionales, el Estado ha sido reconocido como el actor más importante de las relaciones internacionales debido a que constituye la unidad básica de organización social a nivel internacional. Sin embargo, en la década de 1970 con el avance de los procesos de liberalización económica y el desarrollo acelerado de tecnologías en materia de telecomunicaciones y transporte, se generan múltiples procesos de

interconexión a escala global entre Estados nacionales y otros actores en materia comercial, política, cultural y en otros ámbitos.

A la par del desenvolvimiento de los procesos de transnacionalización en la década de 1970, emergió la teoría del transnacionalismo, la cual postula que el sistema internacional ya no está basado exclusivamente en las actividades de los Estados nacionales, sino en la lógica de la interdependencia entre múltiples actores tanto gubernamentales como no gubernamentales⁴.

Es menester enfatizar que, según Robert Keohane y Joseph Nye, la “interdependencia compleja” difiere a la interdependencia, debido a que, a su juicio, la interdependencia es un término muy amplio que refiere a “situaciones caracterizadas por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países”⁵, ello es aplicable para la interdependencia política-militar entre la Unión Soviética y los Estados Unidos así como la interdependencia económica-política entre Alemania e Italia, pero la “interdependencia compleja” en contraste, es un tipo ideal de sistema internacional deliberadamente construido en contraste con un tipo ideal realista que describimos basándonos en la idea acerca de la naturaleza de la política internacional.

Robert Keohane y Joseph Nye delimitan a la interdependencia compleja como una situación entre un número de países en los que múltiples canales de contacto vinculan a las sociedades, (eso es, los Estados no monopolizan esos contactos); no hay asuntos de jerarquías; y la fuerza militar no es usada por gobiernos contra otros⁶.

Otra diferencia que resaltan los autores es que el enfoque de la interdependencia se basa en el análisis de las condiciones sobre las cuáles se pueden llevar a cabo negociaciones mutuamente benéficas. Las discusiones sobre la interdependencia compleja se enfocan en la dinámica de relaciones inter-estatales, transnacionales y transgubernamentales⁷.

En este orden de ideas, Joseph Nye define a las relaciones transnacionales interdependientes como contactos, coaliciones e interacciones a través de las fronteras del Estado Nación que pueden o no estar controladas por algún organismo gubernamental⁸. Aunque es una definición útil, es preciso señalar que el transnacionalismo son procesos más complejos y dinámicos que abarcan desde negocios multinacionales, movimientos sociales, acuerdos comerciales y redes

⁴Arnold Wolfers *Discord and Collaboration: Essays on International Politics*, Baltimore, John Hopkins Press, 1965 p. 23

⁵ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, “*Power and Interdependence*”; ed. Longman, 2001, p.8

⁶ Robert O. Keohane y Joseph S. Nye, “Reviewed Work: *Power and Interdependence*”; *International Organization*, Vol. 41, No. 4 (Autumn, 1987), p. 731

⁷ *Ídem*

⁸ Joseph S. Nye, Robert O. Keohane, *Transnational Relations and World Politics: An Introduction*, *International Organization*, Vol. 25 No.3, *Transnational Relations and World Politics* (Summer, 1971) pp. 334

científicas de cooperación, hasta la generación de ideas y visiones del mundo que influye de manera significativa en las sociedades⁹, por lo que, el concepto de interdependencia compleja será de utilidad para el análisis de los actores que participaron en la construcción de la relación transatlántica de 1945, al término de la Segunda Guerra Mundial, hasta 2017, el primer año de gobierno de Donald Trump.

En el proceso de transnacionalización, conviene señalar dos aspectos que están presentes en el objeto de estudio de esta investigación. Por un lado, la profunda interrelación entre las actividades de los Estados nacionales, empresas transnacionales, organizaciones internacionales, entre otros actores a través de sistemas financieros, de transportes y de intercambio de bienes y servicios¹⁰, conducen a la creación de una serie de instituciones supranacionales que regulen las interacciones entre dichos actores. Adicionalmente, la transnacionalización ofrece áreas de colaboración entre los Estados y otros actores para coordinar acciones sociales y políticas conjuntas, como los esquemas de cooperación internacional¹¹.

Por otro, y como apunta Cox las compañías transnacionales emergen como un actor central en la dinámica de las relaciones internacionales, aunque los Estados nacionales todavía desempeñan un rol vital en la construcción de redes transnacionales, y en la organización del sistema internacional¹². De hecho, según Nye, los Estados nacionales movilizan, acuerdan y delinear en cierta medida las políticas seguidas por las empresas transnacionales con sede en sus territorios, de modo que pueden ser empleadas como instrumentos de control en materia de política exterior¹³. En este sentido, las operaciones de dichas empresas a escala internacional tienden a reforzar las relaciones de dominación y subordinación¹⁴. Lo anterior puede generar conflictos de intereses y visiones entre empresas transnacionales y Estados nacionales¹⁵, lo que a su vez expresa tensiones entre el nacionalismo y el *transnacionalismo*.

El marco teórico del transnacionalismo resulta útil para analizar la discusión al interior de la Unión Europea y Estados Unidos sobre las ventajas y desventajas económicas y políticas de una posible firma de un acuerdo transatlántico, que daría pie a la creación de la mayor zona de libre comercio en el mundo en términos del volumen de mercancías y de su valor comercial. Por un lado, los gobiernos nacionales, las empresas y otros actores que manifiestan su apoyo a la firma de un

⁹ Nye, Joseph S., Robert o. Keohane, *op cit.* p. 339

¹⁰ Celestino del Arenal, *Introducción A Las Relaciones Internacionales*, Madrid, ed. Tecnos 2007, pp.247

¹¹ *ídem*

¹² Robert W. Cox, "Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 10, n° 2, 1981, p. 125

¹³ Jack N Berman, *National Interest and the Multinational Enterprise: Tension among the North Atlantic Countries*, Englewood, 1970, Prentice-Hall, p. 213

¹⁴ *ídem*

¹⁵ Nye, Joseph S., Robert o. Keohane, *op. cit.* p.341

acuerdo transatlántico, tienden, al menos a nivel discursivo, a adoptar una postura más apegada o que impulsa la transnacionalización. Por ejemplo, argumentan que dicho tratado generará un mayor flujo de comercio, fomentará el crecimiento de las economías y la creación de empleos. Este es el caso de la Comisión Europea y de la administración del presidente estadounidense Barack Obama¹⁶. A nivel nacional, en el caso de Alemania, la coalición gobernante, integrada por los partidos conservadores de demócratas cristianos y los de centro izquierda social demócratas, ha expresado su preferencia por un tratado que aumente el volumen de comercio, así como su rechazo a los grupos que se oponen al tratado.

Por otro lado, partidos políticos y organizaciones no gubernamentales, sobre todo en la Unión Europea, sostienen una posición más cercana con las ideas de la soberanía nacional de los Estados, ya que señalan que una potencial apertura del mercado europeo a la importación de mercancías estadounidenses conllevaría una serie de implicaciones negativas de orden político, económico, ambiental e incluso de salud. En general, los opositores argumentan que los resultados de un tratado transatlántico, dada la asimetría de las relaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea, conllevaría una subordinación y debilitamiento del papel de la Unión Europea a escala internacional¹⁷. Además, la importación de productos que no cumplen con estándares ambientales europeos significaría un riesgo para los consumidores de los países europeos.

Las tensiones entre nacionalismo y transnacionalismo subyacen en el debate sobre las negociaciones del tratado transatlántico. En este sentido, cabe destacar que dichas posiciones opuestas son más complejas, ya que existen matices y variaciones entre las posturas de aquellos que se manifiestan en contra o a favor del tratado. Para comprender el núcleo del debate, es preciso rescatar algunas ideas en torno a la naturaleza del Estado nacional y su papel en las relaciones internacionales contemporáneas.

1.2.- El papel del Estado nacional, el Estado corporativo y los actores transnacionales en los procesos regionales

Diversas corrientes teóricas han concebido al Estado-nación como el actor más importante de las relaciones internacionales, sobre todo en la gestión y ejecución de intercambios diplomáticos con otros Estados. La distinción entre los

¹⁶ Philip Inman. 2016. TTIP: the key to freer trade, or corporate greed? *The Guardian*, 2 de enero. URL: <https://www.theguardian.com/business/2016/jan/02/ttip-terms-growth-markets-worker-protection> (Consultado: 9 de octubre de 2016)

¹⁷ Por ejemplo, el Partido Político Verde de Alemania, filtró una copia de un documento clasificado sobre la posición de Estados Unidos en las negociaciones del tratado transatlántico, en el que se señala que se busca excluir al Parlamento Europeo de las negociaciones en el periodo de consulta, de modo que éstas se den principalmente con organizaciones empresariales que representan los intereses de compañías transnacionales. Véase EurActiv, *US companies fret over selling TTIP*, 28 de marzo de 2014. URL: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/us-companies-fret-over-selling-ttip/> (Consulta: 8 de octubre de 2014).

tipos de formación estatal, sobre todo entre el Estado corporativo y el Estado-nación con bases europeas¹⁸, es vital para comprender las posturas e intereses de Estados Unidos y la Unión Europea respecto a las negociaciones del tratado transatlántico.

El Estado-nación, de acuerdo con distintas corrientes teóricas, está compuesto por elementos que definen su naturaleza y funciones. Por un lado, el Estado consta de una organización jurídica que establece la separación de los poderes y la forma de gobierno. Asimismo, se construyó en torno a las ideas de libertad e igualdad de los derechos de los ciudadanos, la soberanía nacional e identidad nacional. Otros elementos son el territorio en el que se aplican determinadas leyes¹⁹, el monopolio de la violencia²⁰, la organización de la explotación y la hegemonía sobre las clases subalternas.

En oposición al Estado-nación, en Estados Unidos, el proceso de formación del Estado se asienta sobre un modelo corporativo, el cual concibe al Estado como una empresa que se crea mediante un conjunto de contratos privados. El Estado corporativo estadounidense no comparte algunos de los preceptos básicos que dieron nacimiento a los Estados europeos. Por un lado, la concepción de Pueblo es reemplazada por la de grupos de interés y de presión.²¹ Por otro, el concepto de soberanía nacional no es compatible con el pragmatismo estadounidense, ya que desde la fundación del Estado, la esfera privada ha permeado las decisiones políticas. De forma sucinta, Susan George indica que en el modelo “clásico europeo”, el Estado se erige como el ente rector de la organización sociopolítica y económica, mientras que en el modelo estadounidense, las corporaciones ejercen una fuerte influencia.²²

Un aspecto clave de resaltar es que aunque en el modelo europeo el Estado mantiene un control sobre las actividades socioeconómicas y políticas, no significa que las corporaciones no se involucren en éstas. En este sentido, Karl Polanyi señala que el mercado no puede surgir sin la aplicación de mecanismos de intervención político-legal orientados a garantizar el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado.²³ De manera similar, Susan George indica que a pesar de que las firmas transnacionales han extendido sus operaciones a escala global, no se desligan completamente de sus territorios, así como de sus múltiples conexiones políticas, económicas y culturales.²⁴ Esto es visible en el caso de compañías

¹⁸ Henry Kissinger, *World Order*, United States, Penguin Press, 2014, p 26

¹⁹ Hans Kelsen, *General Theory of Law and State*, United Kingdom, Oxford University Press, 1949, p.225.

²⁰ Max Weber, *Politics as a Vocation*, Alemania, Free Students Union 1999 pp.27.

²¹ Robert Hamilton, *Corporate Governance in America 1950-2000: Major Changes but Uncertain Benefits*. The Journal of Corporate Law, 2000, p. 154

²² *Ídem* p.5

²³ Polanyi, Karl, *La Gran Transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, 2da ed. México FCE 2003; pp.26,29

²⁴ Susan George, *Shadow Sovereigns: How Global Corporations are Seizing Power*, United Kingdom, Cambridge press, 2015, p.3.

estadounidenses que ejercen presión para que las negociaciones del tratado transatlántico avancen, pues aunque tengan operaciones a escala mundial, están estrechamente vinculadas a determinados intereses políticos al interior de Estados Unidos.

La creciente importancia del rol de las empresas transnacionales en la política y la economía global tiene múltiples manifestaciones. Por un lado, los procesos de desregulación y privatización de los mercados han implicado una disminución de la influencia de los gobiernos sobre las decisiones políticas y económicas de carácter interno,²⁵ e incluso sobre la vida de los ciudadanos,²⁶ por ejemplo, con la reducción del gasto público en educación y seguridad social²⁷.

En las negociaciones del tratado transatlántico como en las reacciones a favor y en contra del mismo por distintos sectores políticos, sociales y económicos, se reflejan las discusiones en torno al papel de los Estados-nación y las empresas transnacionales en el contexto de la profundización y aceleración de las interacciones globales en materia comercial y política. En el fondo de los procesos de negociación del acuerdo transatlántico reside la creciente influencia de corporaciones transnacionales en la esfera política²⁸ a través de la modificación de los marcos normativos, las decisiones de localizaciones de inversiones, la gestión de las relaciones laborales, así como el establecimiento de procedimientos fiscales y certificaciones o estándares ambientales²⁹.

Asimismo, las decisiones gubernamentales orientadas a robustecer las capacidades económicas y tecnológicas de industrias y empresas para obtener ventajas en los mercados globales, pues como Gilpin señala, el poder económico proviene de la posesión de mercados. Además, las protestas contra la posible firma del tratado expresan demandas de transformación y reestructuración del papel del Estado-nación para que privilegie la protección de los derechos sociales de los ciudadanos por encima de la consecución de intereses económicos³⁰.

²⁵ *Ídem* p.11

²⁶ *Ídem* p.72

²⁷ *Ídem* pp.15-16

²⁸ Susan Strange *Ídem* p.22-23. Según Corporate Europe, algunos de los grupos empresariales y compañías que tienen interés en las negociaciones del tratado transatlántico debido al posible aumento de volumen de ventas de sus productos y servicios que tendrían, son las siguientes: la Cámara de Comercio de Estados Unidos (que representa fuertes intereses empresariales); el Consejo de Negocios Transatlántico (que representa los intereses de compañías transnacionales con sede en Estados Unidos y la Unión Europea); la Federación de Industrias Alemana (BDI); empresas del sector automotriz como BMW, Ford y Renault. Asimismo, empresas del sector agroalimentario como Cargill, Nestlé, Coca Cola, Unilever; entre otras pertenecientes a distintos sectores económicos. Véase *TTIP: a corporate lobbying paradise*. URL: <https://corporateeurope.org/international-trade/2015/07/ttip-corporate-lobbying-paradise> (Consulta 11 de octubre de 2016).

²⁹ Susan Strange, *State Authority and Market Power*, *Marshon International Studies Review*, Vol. 42 No. 1 (May 1998), pp. 110

³⁰ Kenneth N. Waltz, *Man, The State and War: A Theoretical Analysis*, United States, Columbia University Press, 1959, 32pp.

Adicionalmente, estos partidos políticos y organizaciones se oponen a la apertura indiscriminada del mercado europeo a la competencia estadounidense en sectores económicos sensibles como la agricultura. En cierta medida, aquellos que se protestan hacia la posible firma de un tratado transatlántico expresan una oposición general hacia un proceso de americanización³¹.

Al respecto, cabe señalar la existencia de matices, ya que el candidato presencial del partido republicano en Estados Unidos, Donald Trump ha manifestado su rechazo a cualquier tratado de libre comercio, ya que desde su perspectiva, éstos han generado desventajas para Estados Unidos en términos económicos y laborales. Por ejemplo, distintas organizaciones políticas del Reino Unido como el Partido Laborista, el Partido Conservador, el Partido Independiente, entre otros más³², previo al anuncio de la salida de la Unión Europea, se manifestaron en contra de las negociaciones del tratado transatlántico.

1.3.-Teorías que explican los procesos de integración regionales

Para la construcción del marco teórico que estructura la investigación sobre la creación de una nueva zona de libre comercio en la región del Atlántico norte, se considera pertinente utilizar el concepto de *gobernanza global*, específicamente el de *gobernanza económica global*. Así mismo, *interdependencia*, *orden mundial*, *poder* y el concepto de *hegemonía* brindarán un panorama general de la configuración del orden político, pero principalmente económico a escala internacional.

También, el análisis de la dicotomía entre el sistema *unipolar* y *multipolar* ayudará a identificar el papel de la alianza transatlántica en la conformación de la estructura de poder del sistema internacional, y las implicaciones de dicha alianza para el manejo de la economía y la política mundial. Finalmente, dicho análisis permite vislumbrar cómo la política de relanzamiento de la alianza transatlántica puede influir en las posibles configuraciones que adquirirá el sistema económico internacional.

El orden mundial es un concepto relevante para los fines de la investigación porque describe la configuración histórica de la estructura de poder, los mecanismos de legitimidad y las formas de gobernar que definen la dinámica de las relaciones políticas, económicas y sociales entre los actores que integran el sistema internacional, principalmente entre los Estados nacionales. En esta lógica de pensamiento, conceptualiza orden mundial como: “el sistema de reglas formales e

³¹ Strange Susan, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, United Kingdom, Cambridge University Press 1996, p.12

³² TTIP and the 2015 election: where do the parties stand? 18 abril 2015. URL: <http://www.waronwant.org/media/ttip-and-2015-election-where-do-parties-stand> (Consulta: 9 de octubre de 2016).

informales que imparte cierta conformidad legal y predictibilidad a las interacciones nacionales y transnacionales³³”.

Vinculado al concepto de orden mundial, la categoría de *hegemonía* reviste particular importancia porque subraya las formaciones ideológico-discursivas y la construcción de percepciones socio-culturales sobre las cuales se cimientan y naturalizan las relaciones de dominación/subordinación. Cox destaca a la hegemonía como: “la estructura de valores y entendimientos sobre la naturaleza del orden que permea un sistema de Estados y de entidades no estatales en su conjunto”³⁴. El uso del concepto de *hegemonía* resultará de gran utilidad para analizar, por un lado, en qué grado la alianza transatlántica es capaz de mantener el sistema de instituciones y reglas sobre los cuales se cimienta el orden mundial. Por otro, en qué medida la creciente influencia político-económica de China y otros países en los procesos y espacios formales y no formales donde se negocian, resuelven y toman decisiones asociados a asuntos y problemas internacionales; desafía, cuestiona y sanciona los valores prevalecientes, formas de pensamiento y comportamiento erigidas por la Unión Europea y Estados Unidos.

El surgimiento de un nuevo orden multipolar no solamente implica la creciente influencia de otros Estados nacionales en la toma de decisiones a nivel internacional, sino también la de actores no estatales como organizaciones internacionales y corporaciones transnacionales³⁵.

Aún más, la transición hacia una nueva configuración mundial del poder no significa necesariamente la disminución de las tensiones o conflictos entre los actores del sistema internacional, porque la multipolaridad conlleva “relineamientos geopolíticos y estratégicos potencialmente riesgosos, caracterizados por una fuerte competencia por recursos”. En este sentido, las intenciones de crear una zona de libre comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea de cara a la creciente influencia política y económica de China a nivel regional y global manifestada, por ejemplo, en el impulso a esquemas de cooperación comercial, política y militar encabezados por dichos países, es una muestra de los realineamientos geopolíticos derivados de la multipolaridad.

En el contexto global de la intensificación de la competencia *intercapitalista*, el concepto de *Poder* adquiere una relevancia teórico-práctica significativa porque permite entrever las distintas modalidades en que los Estados, corporaciones transnacionales, organizaciones internacionales, entre otros actores, pueden

³³ Mikael Baaz; *A Meta-Theoretical Foundation for the Study of International Relations in a Global Era: a Social Constructivist Approach*, Goteborg University; First Edition edition 2002, p. 15

³⁴ Robert Cox, *Globalization, Multilateralism and Democracy*, Academic Council on the United Nations System, 1992, pp. 150-156.

³⁵ Richard N. Haass, *The Age of Nonpolarity. What Will Follow U.S. Dominance*, May/June 2008. Foreign Affairs, p. 44

ejercerlo: vía la coerción, persuasión, liderazgo y autoridad. Aún más importante, la noción de poder desde una perspectiva multidimensional debe ser entendida como el control y la influencia en el resultado de los acontecimientos vía la coacción o influencia para inhibir acciones, comportamientos o actos potenciales; como la dotación de capacidades o recursos para realizar determinadas acciones y como los costos de oportunidad de las acciones de cada uno de los involucrados en una determinada relación de poder³⁶. El concepto de poder es útil para analizar la dinámica de las relaciones de fuerza entre los gobiernos de Estados Unidos y la Unión Europea en las negociaciones del tratado transatlántico, ya que algunos gobiernos europeos han manifestado preocupación sobre la mayor influencia de Estados Unidos en los posibles resultados de la negociación.

En contraposición con las corrientes de pensamiento teórico que resaltan el papel del poder en el establecimiento del orden mundial vigente, el enfoque de la sociedad cosmopolita global representado por autores como Ulrich Beck, resalta que la mayor interdependencia e interrelación entre los Estados y otros actores del sistema internacional debido al aceleramiento y profundización de las dinámicas de globalización y transnacionalización, es necesario re-definir e implementar una nueva serie de reglas e instituciones internacionales que se traduzcan en la construcción de una nueva forma de política mundial basada en el multilateralismo³⁷. Con base en esta perspectiva, se observa la tendencia hacia un sistema mundial multipolar con la (re) emergencia de países como: China y Rusia en el escenario internacional.

Para comprender el orden económico internacional y los intercambios de bienes y servicios a escala mundial, particularmente dentro de la alianza transatlántica, se retomarán conceptos del Institucionalismo Liberal.

Este punto de vista analiza el regionalismo como una construcción de los Estados “desde adentro hacia fuera”, enfatizando que la creación de instituciones se gesta dentro del mismo proceso de integración. La importancia que dicha perspectiva otorga al rol de las instituciones contribuirá a explicar la influencia del entramado jurídico-institucional que se ha diseñado entre los dos lados del Atlántico norte, particularmente para el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) en la dinámica de la gobernanza económica internacional

También, se analiza la corriente teórica de la “Integración Económica Regional Liberal”, la cual ha explicado los procesos de integración a partir de

³⁶ Sanahuja Perales, José Antonio; *¿Un Mundo Unipolar, Multipolar, O Apolar? La Naturaleza y La Distribución del Poder en la Sociedad Internacional Contemporánea* en, “Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. [en línea] URL: http://www.academia.edu/539661/Un_mundo_unipolar_multipolar_o_apolar_El_poder_estructural_y_las_transformaciones_de_la_sociedad_internacional_contemporanea

³⁷ Ulrich, Beck,. *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Madrid, Paidós, 2004, p.5.

alianzas o tratados económicos, que constituyen los primeros pasos hacia la construcción de una alianza más profunda mediante el efecto del “*spill-over*”. Como indica Valeria M. Valle, existen diferencias de orden teórico respecto al origen de los procesos de integración regional³⁸. Desde la perspectiva de la corriente de los funcionalistas y neofuncionalistas, la integración ocurre debido al denominado efecto *spill over*, el cual refiere a un efecto integrador que ocurre cuando un área es integrada al proceso, que a su vez fomenta una mayor integración alrededor de otros asuntos³⁹. Adicionalmente, estas corrientes confieren un rol preponderante a las instituciones supranacionales en la conducción de dichos procesos de integración. En oposición, menciona Valeria M. Valle, la óptica de la corriente intergubernamental indica que los procesos de integración ocurren a través de la firma de tratados. En este sentido, las fuerzas que impulsan la integración no son las instituciones sino los jefes de Estado y gobiernos que suscriben dichos tratados. En este sentido, el intergubernamentalismo, enfatiza el control que los gobiernos y las instituciones ejercen en el proceso de integración, sobre todo en la definición del “conjunto de reglas (formales e informales), persistentes y conectadas entre sí que prescriben patrones de comportamiento, limitan actividades y configuran las expectativas de los Estados”⁴⁰. Asimismo, el intergubernamentalismo busca que prevalezca la cooperación internacional sobre la competencia.

Todo el sustento teórico señalado previamente, resulta útil para analizar la naturaleza y profundidad del proceso de integración que resultaría de una posible firma de un acuerdo transatlántico, y sus implicaciones particulares para la Unión Europea. Asimismo, y al tratarse de un nuevo tipo de acuerdo comercial, permitirá explorar los límites teóricos sobre los procesos de integración⁴¹.

Considerando lo anterior, se utilizará el concepto de “regionalismo abierto”, el cual indica que las políticas económicas nacionales deben dirigirse hacia la eliminación de los obstáculos del comercio y la intensificación de los flujos de inversión. Este concepto es útil para comprender la racionalidad de los actores que apoyan la firma del tratado transatlántico bajo los argumentos de reducir barreras comerciales que incrementen la competitividad de las empresas y propicien el crecimiento de las economías, incluyendo la creación de empleos y el aumento de los flujos de inversión extranjera.

³⁸ Valeria Marina, Valle, *Las negociaciones del Acuerdo de Asociación Interregional entre la Unión Europea y el MERCOSUR*, UNAM, México, 2008, p. 38

³⁹ Ernst Haas; *Beyond the Nation State: Functionalism and International Organization*, Stanford, Stanford University Press, 1964, p.6

⁴⁰ Mónica Salomón, *La PESC y las teorías de la integración europea: las aportaciones de los “nuevos intergubernamentalismos*, p. 209. URL: <http://www.raco.cat/index.php/revistacidob/article/viewFile/28133/27967> (Consulta: 11 de octubre de 2016)

⁴¹ *Idem*

Para explicar el proceso de gobernanza global que podría derivar de la consolidación de la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea, se emplearán los conceptos de “Gobernanza Global” y “Gobernanza Económica Global”. Ambos términos adquieren especial relevancia en el contexto de la crisis financiera mundial de 2008 que afectó especialmente a Estados Unidos y la Unión Europea, y que se combinó con un fortalecimiento económico y político de China y Rusia en el escenario internacional.

De esta manera, las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea orientadas a la formación de una zona transregional comercial, constituye una estrategia geopolítica y geoeconómica que fortalezca el mantenimiento de la gobernanza económica global por parte de Estados Unidos, y en menor medida de la Unión Europea (debido a que su moneda no tiene el mismo peso económico que el dólar a nivel internacional), a través de la modificación o introducción de pautas de intercambio de bienes y servicios.

1.4.- Aportes teóricos del “Nuevo Regionalismo”

El Nuevo Regionalismo es una propuesta teórica que permite observar la tendencia de los nuevos procesos regionales en el mundo. Esta teoría emerge en la década de 1980 y se caracteriza por ser multidimensional debido a que busca integrar factores como la economía, política, sociedad, cultura y otros aspectos al estudio de los procesos de integración. De esta manera, no se limita a examinar los factores tradicionales de seguridad y libre comercio como enfatiza el denominado “viejo regionalismo”, desarrollado en la década de 1950⁴².

Al respecto, Hettne menciona que el viejo regionalismo se caracteriza por concebir al Estado-nación como el principal actor de los procesos regionales. El ejemplo más emblemático de este tipo de regionalismo es la Comunidad Europea (el predecesor de la Unión Europea). En contraste, el nuevo regionalismo se gesta en un entorno distinto, en el que el proceso de globalización acelera la liberalización, desregulación y privatización de sectores económicos e industrias.⁴³

Dentro de las características más importantes del nuevo regionalismo que enumera Hettne se encuentran las siguientes:

-La emergencia e interrelación de los actores estatales con los no-estatales, como los actores no gubernamentales y las empresas transnacionales.

⁴² Björn Hettne, *Globalism and the New Regionalism*, Palgrave Macmillan; 1999 edition p. 15

⁴³ *Idem*

-Análisis multidimensional de los regionalismos que comprende un examen de los factores políticos, económicos, sociales y de otro tipo que intervienen en los procesos de integración regional.

-El alcance global de los esquemas de integración regional y la adopción de diferentes formas de integración que no solamente se restringen al paradigma europeo.

-El “Regionalismo abierto” tiende a la eliminación de obstáculos al comercio dentro de una región, con el objetivo de aumentar la competitividad de los Estados, y adaptar sus economías a la economía internacional⁴⁴.

El objetivo del Nuevo Regionalismo es fortalecer las relaciones económicas mediante la interdependencia económica intrarregional. En este sentido, enfatiza que no solamente las políticas de integración proceden desde los Estados, sino que existen procesos en los que los gobiernos y las organizaciones intergubernamentales o transnacionales promueven la integración a través de la liberalización económica y la búsqueda de nuevos mercados.

En el caso de las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) por ejemplo, se observa claramente que los sectores privados son de los mas interesados en incidir en las negociaciones, específicamente las grandes transnacionales de las finanzas (bancos de Inversión), tecnología, farmacéutica, tabaco y telecomunicaciones; ya que desde el inicio de la negociación se manifestaron claramente los trabajos de “cabildeo” de estas transnacionales.

La delegación de la Comisión Europea que forma parte de la mesa de negociaciones del TTIP no está autorizada a revelar los nombres de las empresas, pero afirma que “ha mantenido un gran numero de encuentros con cabilderos, pero que solo uno de diez ha sido con organizaciones no gubernamentales, uniones de comerciantes o sociedad civil; el restante es con empresas transnacionales”⁴⁵.

Vinculado a lo anterior, entre enero del 2012 a febrero del 2014, la Comisión Europea mantuvo 528 encuentros, de los cuales el 88% fueron con grandes transnacionales, mientras 53 (9%) fueron con grupos de la sociedad civil organizada, y el restante con instituciones publicas y la academia⁴⁶. Esto demuestra que no solamente dentro de la negociación existen intereses de los Estados; sino que también hay grandes transnacionales y, en menor medida, grupos de la sociedad civil (como el grupo Stop TTIP, definido como una organización de la

⁴⁴ *ídem*

⁴⁵ TTIP deal: Business lobbyists dominate talks at expense of trade unions and NGOs, Thursday 27 August 2015, The Independent Dirección URL: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-deal-business-lobbyists-dominate-talks-at-expense-of-trade-unions-and-ngos-10475073.html>

⁴⁶ *ídem*

sociedad civil europea) que buscan que sus intereses se discutan en el debate. De modo, que se reflejen en los resultados de la negociación.

Hettne menciona que el “Nuevo Regionalismo” no necesariamente es un proyecto de corte neoliberal como otros “regionalismos abiertos” (v. gr. APEC), que se encuentran estrechamente ligados al proceso de globalización, ya que tienen el objetivo de desregular mercados más que de crear zonas regionales de cooperación⁴⁷.

Para entender la conformación de los regionalismos, y clasificar el objeto de estudio, esto es, la relación transnacional entre Estados Unidos y la Unión Europea, es menester mencionar que las dinámicas de la regionalización son diferentes en cada nivel del proceso regional:

-A nivel global: la estructura del sistema mundial provee de un margen de maniobra para los actores regionales, al mismo tiempo que el proceso de regionalización constituye un cambio estructural hacia la multipolaridad.

-A nivel de las relaciones interregionales: la emergencia y desarrollo de una región afecta el desempeño y desarrollo de otras regiones en dos sentidos, ya sea a través de la promoción del regionalismo o del rechazo. Considerando lo anterior, la alianza transatlántica es un fenómeno interregional que busca la cooperación para consolidar el mantenimiento de la hegemonía de Estados Unidos y la Unión Europea sobre otras regiones (ver la tipología de Hänggi en el próximo apartado).

-A nivel regional: las regiones constituyen áreas en las que convergen intereses nacionales⁴⁸.

El “nuevo regionalismo” también examina los procesos que ocurren al nivel subnacional, y contempla las “micro-regiones”. Debido al análisis sistemático de las dinámicas de la regionalización, es posible entender los impactos de los procesos regionales en varios niveles y cómo éstos pueden afectar al propio proceso de integración. En tal sentido, el análisis de la alianza transatlántica involucra un estudio de los niveles y procesos que ocurren en cada uno, y cómo afectan el desarrollo de una posible conformación de un área de libre comercio.

El surgimiento del nuevo regionalismo representa una perspectiva útil porque discute el creciente rol de las organizaciones regionales en las relaciones internacionales, además de que enfatiza la necesidad de que el Estado-nación encuentre soluciones a problemas económicos y políticos, dentro de las estructuras transnacionales y regionales.⁴⁹

⁴⁷ Björn Hettne, *op. cit.* p. 25

⁴⁸ *ídem*

⁴⁹ *ídem* p. 27

Siguiendo con esta lógica argumentativa, se puede entender con base en la cita previa la razón por la cual, hasta Estados Unidos, siendo en un periodo el hegemón a nivel internacional, ahora busque la creación de alianzas regionales principalmente en el Pacífico (*v.gr.* la Doctrina del Pivote Asiático del presidente Obama y la firma del Tratado Transpacífico) y el Atlántico (con la política de relanzamiento de la Alianza Transatlántica con la Unión Europea) con el objetivo de seguir manteniendo su hegemonía.

La búsqueda de alianzas regionales e interregionales por parte de Estados Unidos puede ser una respuesta a las tendencias económicas y de crecimiento de los principales países asiáticos, por ejemplo, China, que han presentado, después de la crisis financiera de 2008, tasas de crecimiento e intercambios comerciales mayores a los de los países occidentales miembros del Grupo de los 7⁵⁰ también a los desafíos a la hegemonía política y militar que Rusia ha demostrado a los Estados Unidos (como la anexión de Crimea y la ruptura unilateral de un acuerdo nuclear de plutonio por parte de Rusia el 5 de octubre del 2016 que había firmado con EU debido a que Obama rechazó una acción militar conjunta en contra del Estado Islámico en Siria).

El aporte teórico de Hettne para este trabajo que distingue el cambio entre el “viejo regionalismo” previo al fin de la Guerra Fría y el Nuevo Regionalismo, el cual se desarrolla dentro de un contexto internacional más interconectado y propicia la creación de nuevas instituciones supranacionales, interestatales, regionales e interregionales que estarán presentes en la nueva reconfiguración del poder. En el siguiente apartado se profundizará sobre el interregionalismo, su clasificación y, específicamente cómo poder aproximarnos a nuestro objeto de estudio desde el interregionalismo.

1.5.- Análisis de la Relación Transatlántica desde la Óptica del *Interregionalismo*

Como primera aproximación teórica es menester definir al interregionalismo como las “relaciones institucionalizadas entre dos actores” que se ha convertido, según Hänggi en un “nuevo fenómeno de las relaciones internacionales”⁵¹. Aunque menciona Valeria M. Valle que este fenómeno específico de las relaciones interregionales no es relativamente nuevo, sino que su “eclosión se remonta a los últimos 15 años. Desde principios de los años noventa aumentó considerablemente

⁵⁰ Grupo de los 7, también conocido como G7 es un grupo conformado por Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Canadá y Japón.

⁵¹ Heiner Hänggi; Ralf Roloff; Jürgen Rüländ editores, *Interregionalism and International Relations*, New York, New York; Routledge Advances in International Relations and Global Politics, 2006; p 3.

el número de contactos entre organizaciones regionales y entre grupos de Estados de dos o más regiones”⁵².

A juicio de Hänggi, uno de los mayores cambios que afectaron las relaciones internacionales en la década de 1980 y 1990, que va de la mano con la caída del bloque soviético, fue el resurgimiento del regionalismo a nivel internacional. Después de la primera ola de organizaciones regionales, que líneas arriba definió Hettne como “Viejo Regionalismo”, se puede caracterizar a la década entre 1980 y 1990 como la “segunda ola de construcción de instituciones regionales⁵³”; es decir, esta “segunda ola” coincide con la tipología de Hettne sobre lo que él denomina el “nuevo regionalismo”.

Hänggi también menciona que es importante no confundir los conceptos de regionalismo, regionalización y región ya que esto nos crearía una gran deficiencia metodológica al momento de analizar el interregionalismo, por lo que a continuación se definen puntualmente cada uno de estos conceptos que, para efectos de la presente investigación, nos ayudan a comprender el proceso de integración regional de Europa y explicar el funcionamiento de la Unión Europea:

Regionalismo: “política consciente de los Estados-nación para el manejo de la regionalización así como para los desafíos de la seguridad y la economía que se originan desde fuera de la región” y es caracterizado por ser un proceso meramente de arriba hacia abajo⁵⁴.

Regionalización: proceso de “abajo hacia arriba impulsado por el comercio”⁵⁵, mediante el cual, no solamente los actores estatales sino también las firmas internacionales “generan una gran interdependencia ya que entran a una lógica de cooperación e interacción con costos mutuos”⁵⁶.

Región: “área geográfica que cuenta con una serie de Estados independientes que están dispuestos a compartir ventajas económicas, sociales, políticas, así como objetivos⁵⁷. Hänggi hace una precisión: no hay que ver a las regiones como algo estático sino entidades en constante cambio ya que los “Estados-nación responden a las interacciones domésticas y externas que van a moldear sus intereses dentro de la cooperación regional”⁵⁸.

⁵² Valeria Marina VALLE, *op. cit.* p. 40

⁵³ Heiner Hänggi; Ralf Roloff; Jürgen Rüländ, *Op. Cit.* p. 7

⁵⁴ Hänggi *op. cit.* p.4

⁵⁵ Gilson J, *Asia meets Europe: Inter-regionalism and the Asia-Europe Meeting*, 2002, Cheltenham, UK, en línea

[https://books.google.com.mx/books?id=uQXcOGdJi7UC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false] Consultado el Lunes 03 Octubre 2016 p.27

⁵⁶ Robert Keohane and J. Nye, *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, 1977, p. 15

⁵⁷ Ronald Yalem, *Regionalism and World Order, Royal Institute of International Affairs*, Vol. 38, No. 4 1964, en línea [https://www.jstor.org/stable/2609570?seq=1#page_scan_tab_contents] Consultado el Lunes 03 de Octubre 2016 pp. 466.

⁵⁸ Hänggi, *op. cit.* p. 4

Otra tipología metodológica que nos ayuda a enmarcar nuestro objeto de estudio es también brindada por Hänggi, quien propone un esquema para clasificar las relaciones interregionales dependiendo de los actores que conforman la relación⁵⁹.

Detalla Hänggi que, en una primera aproximación al cuadro de la Tipología de las Relaciones Interregionales, el objetivo es vislumbrar los dos extremos del espectro; es decir, el tipo 1 (relaciones entre organizaciones regionales y un tercer Estado de otra región) y el tipo 5 (Grupos de Estados de dos o más regiones) “se encuentran en la línea fronteriza entre lo que puede o no puede ser considerado una relación interregional”⁶⁰ y son definidas como “relaciones interregionales en el sentido amplio”⁶¹ (Ver Tabla 1).

Los demás tipos de interregionalismos que se encuentran entre el tipo 1 y el tipo 5; es decir las relaciones entre una organización regional y otra organización regional (tipo 2), una organización regional y un grupo regional (tipo 3) y una relación entre un grupo regional y otro grupo regional (tipo 4) son consideradas formas de interregionalismo en el “sentido estricto”.

A continuación, se retoma en la Tabla 1 cada tipo de relación y la clasificación que Hänggi otorgó a cada una de ellas:

TABLA 1

Tipología de relaciones interregionales

Tipo	Región A	Región B	Forma de interregionalismo
1	Organización regional o grupo regional*	Estado	Relaciones cuasi-interregionales (interregionalismo en sentido amplio)
2	Organización regional	Organización regional	Relaciones interregionales en sentido estricto
3	Organización regional	Grupo regional	Relaciones interregionales en sentido estricto
4	Grupo regional	Grupo regional	Relaciones interregionales en sentido estricto
5	Grupo de Estados de dos o más regiones		Relaciones megaregionales (interregionalismo en sentido amplio)

Fuente: Cuadro tomado de Valle, Valeria Marina (2008), Las negociaciones del Acuerdo de Asociación Interregional entre la Unión Europea y el MERCOSUR, UNAM, México

⁵⁹ Heiner Hänggi, Capítulo 3 Interregionalism as a multifaceted phenomenon: in search of a typology en Heiner Hänggi; Ralf Roloff; Jürgen Rüländ editores, *Interregionalism and International Relations*, New York, New York; Routledge Advances in International Relations and Global Politics, 2006; p. 31

⁶⁰ Hänggi op. cit. p. 40

⁶¹ *idem*

Menciona Hänggi que dos de las tres relaciones básicas de la Tríada (Estados Unidos, Unión Europea y el Este de Asia) caen dentro de la categoría del tipo 1 o tipo 5.

A pesar de la importancia que tiene la relación transatlántica en el análisis del interregionalismo, ésta no se encuentra clasificada dentro del sentido estricto del concepto, sino que se encuentra dentro del tipo 1 de relación interregional ya que está compuesta de una Organización regional (que en este caso es la Unión Europea) con un Tercer Estado que se encuentra fuera de la región (en este caso es Estados Unidos); es decir que, bajo la tipología de Hänggi, se definirá a la relación transatlántica como una relación intrarregional en el sentido amplio.

Hay que precisar que Hänggi menciona que, aunque sean cuasi-interregionalismos, esto no les resta importancia a las relaciones interregionales que se enmarcan dentro del tipo 1 y del tipo 5 de su clasificación⁶².

Los tres tipos de relaciones interregionales en el sentido estricto son:

Tipo 2.- Relaciones entre dos organizaciones regionales: esta relación es el paradigma del viejo interregionalismo y aún representa el más común dentro del nuevo interregionalismo.

Tipo 3.- Relaciones entre una organización regional y un grupo regional de Estados: esta relación coordina dos tipos de regionalismos, el primero es el de una organización regional que puede tener ya instituciones supranacionales establecidas y por el otro lado nos encontramos a un grupo de Estados más o menos coordinados.

Tipo 4.- Relaciones entre dos grupos de Estados: puede ser que los grupos de Estados de una región inicien su proceso de regionalización solamente con un objetivo que los conjuga, por lo que no se ven interesados por el momento de desarrollar una cooperación más allá de la coordinación de todos los Estados para la consecución de un fin en específico.

Menciona Hänggi que cada tipología enlistada en el cuadro tiene sus especificidades, complejidad y contexto⁶³. Por mencionar un ejemplo, en la clasificación de Hänggi, las organizaciones regionales se diferencian de los grupos regionales debido a que tienen un grado mucho mayor de institucionalización las primeras; dentro de los grupos regionales nos podemos encontrar a la Unión Europea ya que cuenta con una serie de instituciones estructuradas ya para una cooperación con otras regiones, mientras que los grupos regionales se organizan

⁶² Hänggi op. Cit. p. 42

⁶³ *idem* p. 43

dentro de una zona geográfica específica, pero aún no cuentan con instituciones que puedan representar a la misma región.

Algunos autores como Roloff proponen una aproximación al estudio del *interregionalismo* desde una perspectiva sistemática combinando el enfoque estructural o neorrealista de las relaciones internacionales caracterizado por Kennet Waltz⁶⁴ con la teoría de la interdependencia compleja postulado por Nye y Keohane; ya que asume que las relaciones interregionales son el resultado del comportamiento cooperativo de los actores y el resultado del balance. Menciona que la “globalización crea nuevas presiones competitivas, en donde los Estados responderán con la cooperación regional”⁶⁵.

También el enfoque constructivista ayuda a explicar el fenómeno del interregionalismo. Gilson menciona que “las relaciones interregionales no se guían completamente por el juego de balances, sino que la interacción de regiones *per se* trasciende dicha lógica en agentes reflexivos que constituye y es constituido por sus interacciones interregionales y su externalización en marcha dentro de esta forma”⁶⁶.

Esta divergencia de aproximaciones corresponde con la creciente visión de que las relaciones internacionales no solamente buscan como fin último el poder ni exclusivamente sus alianzas serán por motivación hacia la cooperación⁶⁷; en el presente trabajo de investigación se verá a lo largo de los capítulos que la alianza transatlántica mantiene en su acción una mezcla entre políticas neorrealistas y neoliberales de interdependencia para poder explicar su dinámica interregional.

A juicio de Roloff, las 3 características que definen el contexto en donde se desarrollan los procesos interregionales son:

- 1) La globalización que va de la mano con la regionalización que forman el nuevo sistema internacional⁶⁸. El interregionalismo, según Roloff, es un fenómeno que relaciona los dos procesos enlistados y ambos representan un reto externo para los Estados que responden a estos fenómenos con el *interregionalismo* y la creación de instituciones interregionales.
- 2) Gracias a los dos fenómenos anteriores, emerge un sistema complejo de interdependencia y cooperación entre las interacciones regionales y las principales potencias. Dentro de estos fenómenos, se puede observar el manejo de una compleja interdependencia, un equilibrio del poder e interregionalismos entre los tres líderes regionales, definidos por Roloff como

⁶⁴ Kennet Waltz, *Theory of International Politics*, Waltham, MA, 1979, p. 25

⁶⁵ Hänggi op. cit. p. 11

⁶⁶ Gilson op. cit. p. 12

⁶⁷ Hänggi op. cit p. 10

⁶⁸ *idem*

la Tríada, compuesta por Estados Unidos, la Unión Europea y el Este de Asia;
y

- 3) La emergencia de la gobernanza global como un “sistema de varios niveles⁶⁹”, el cual se compone de niveles multilaterales, transnacionales, global, continental, regional, interregional e interconectado y en los que se encuentran estados de competencia y complementariedad⁷⁰.

Para desglosar este sistema de varios niveles, Roloff retoma la tipología de Jacobs acerca de los diferentes niveles de análisis desde el internacional, pasando por el interregional, regional hasta el doméstico identificando 8 variables o factores que son importantes para la actuación del interregionalismo:

- Distribución del poder en el sistema internacional
- Distribución del poder en el sistema interregional
- Distribución del poder en el sistema regional, que es parte del sistema interregional
- Políticas nacionales (domesticas) en los Estados nación que son parte de un sistema regional
- Divergencia de intereses y posiciones entre regiones y naciones
- Diferencia de percepciones de actores relevantes
- Distribución del beneficio dentro de la cooperación
- Institucionalización

Cuadro de elaboración propia, datos tomados de *Interregionalism in Theoretical Perspective: State of the art* de Ralf Roloff; p. 21

Esta tipología realizada por Jacobs nos ayuda a analizar el desarrollo y formación de la cooperación regional, lo que explica Jacobs es cómo la cooperación interregional afecta el sistema regional y nacional y viceversa, pero la crítica que hace Roloff es que subestima la interrelación entre lo global y el nivel interregional en el sistema internacional, ya que afirma Roloff “la globalización transnacional y la regionalización son procesos que remodelan la estructura del sistema internacional y por ende afecta la cooperación interregional”.

Algunas reflexiones teóricas por parte de Rüländ se han dedicado a las funciones sistémicas del interregionalismo. Dichas propuestas teóricas se presentan sintetizadas en siete apartados y complementan la tipología de Hänggi:

⁶⁹ *idem* p18

⁷⁰ *idem*

1) Equilibrio del poder: se refiere a que los principales jugadores de lo que denominan la “Tríada” (Estados Unidos, la Unión Europea y el Este de Asia) utilizan los foros inter y transregionalistas como aparatos institucionales para mantener el equilibrio entre ellos y ajustar la dinámica de los actores que se encuentran dentro de la periferia de la Tríada.

2) Equilibrio institucional: los foros inter y transregionales contribuyen a la diversificación del sistema internacional. Como interacciones interregionales se crean grandes necesidades para una buena coordinación intrarregional, ello puede mejorar la cohesión institucional de las organizaciones intrarregionales. Dentro de este apartado se rescata como ejemplo para objetos de esta investigación la Agenda Transatlántica (de Estados Unidos y la Unión Europea)⁷¹, un esfuerzo interregional para edificar instituciones de alto nivel que ayuden a la convergencia de intereses transnacionales.

3) Racionalizar la toma de decisiones en los foros multilaterales: estos foros tienen que competir con una complejidad creciente del contexto internacional, el carácter técnico de las cuestiones políticas, un número creciente de actores que frecuentemente representan diferentes intereses y que en muchas ocasiones se encuentran en cuellos de botella, por lo que racionalizar la toma de decisiones ayudará a evitar este tipo de contratiempos. En el caso de la relación transatlántica, debido a que Estados Unidos y la Unión Europea comparten valores comunes como la liberalización del comercio, normalmente racionalizan eficazmente la toma de decisiones. De este modo, en pocas ocasiones, sus intereses se contraponen en los foros multilaterales.

4) Configuración de la agenda: este apartado está relacionado directamente con el anterior, y busca proveer plataformas convenientes para la construcción de coaliciones de base amplia para la introducción de nuevos temas en foros globales. En el caso de la relación transatlántica, tras los atentados del 9/11 en Estados Unidos, se cambió la agenda a nivel internacional, que a pesar de que la Unión Europea manifestó cierto distanciamiento de las operaciones militares de Estados Unidos, al final se unió en la declaración de la guerra contra el terrorismo internacional.

5) Construcción de la identidad colectiva: debido a las interacciones entre dos actores regionales, se pueden estrechar los lazos e identidad colectiva, uno de los más claros ejemplos es el caso de la relación transatlántica, en donde se puede observar como al firmar e institucionalizar sus interacciones intrarregionales, ellos se basan en los principios de la democracia, derechos humanos, libre comercio, etc. compartiendo así valores característicos de los llamados países “occidentales” y

⁷¹ Valeria Valle, *op. cit.* p. 49

umentando así el grado de *regionalidad* (concepto mencionado líneas arriba con Hettne y el Nuevo Regionalismo) entre ellos. Lo interesante es que esta construcción de una identidad colectiva apoya el establecimiento de normas y valores de carácter universal⁷² y la Unión Europea y Estados Unidos han adoptado cláusulas donde se reservan el derecho a decidir firmar o revocar tratados con Estados que no respeten los valores universales dictados por occidente.

6) Subirse al vagón del tren: el concepto de *bandwagoning* es la “idea de subirse al vagón del tren para no quedar relegados del sistema”⁷³ y según Valeria M. Valle, este concepto está muy estrechamente vinculado con el concepto del equilibrio institucional, ya que la “Tríada estableció ciertas relaciones institucionales para no quedar excluidos⁷⁴”.

En el caso de la relación transatlántica, parte sustancial de la hipótesis de trabajo es que, después de la crisis financiera de 2008 y tras la emergencia de nuevos actores con altos niveles de crecimiento y gran dinámica comercial (como China) que ponían en entredicho la hegemonía de Estados Unidos, y trasladaban el “motor de crecimiento” del Atlántico al Pacífico, Obama enfrentó la necesidad de crear alianzas regionales con sus socios comerciales con el objetivo de dinamizar su comercio. En el caso de la Unión Europea, al percibir que Estados Unidos promovía relaciones comerciales con Asia (como el Tratado TransPacífico y la Alianza del Pacífico), y con el objetivo de no relegarse de esta dinámica de alianzas comerciales, emprendió la ronda de negociaciones con Estados Unidos con el objetivo de firmar el TTIP, y permanecer como un centro del sistema económico internacional.

7) Construir instituciones: en este apartado Valeria M. Valle menciona que es de suma importancia “la repercusión institucional que generan los diálogos inter y transnacionales”; ya que “Rüland asegura que, aunque esta situación sea difícil de medir, las relaciones interregionales crean la necesidad de unificar posiciones y, por lo tanto, de intensificar el nivel de consultas y coordinación, no sólo en el diálogo interregional propiamente dicho, sino en el interior de cada región antes de negociar a nivel interregional”⁷⁵, lo cual promueve la creación de instituciones para dialogar de una manera más eficiente y al más alto nivel posible.

En el caso de la relación transatlántica, se puede observar que cuentan con uno de los mayores sistemas de instituciones que facilitan la cooperación internacional. Por ejemplo, están los niveles más altos de coordinación de esfuerzos

⁷² Por ejemplo, los valores comunes de la democracia, los derechos humanos y la libertad económica y política.

⁷³ *idem* p. 51

⁷⁴ Valeria M. Valle, “Interregionalism: A Case Study of the European Union and Mercosur”, University of Warwick, GARNET Working Paper No: 51/08 July 2008. URL: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csgr/garnet/workingpapers/5108.pdf> p. 13

⁷⁵ *idem*

con las Cumbres presidenciales cada 4 años (entre el Presidente de la Comisión Europea, del Consejo Europeo y el Presidente de los Estados Unidos); los niveles parlamentarios (con el Diálogo Transatlántico de Legisladores, creado desde 1979), comerciales (Diálogo empresarial transatlántico), por mencionar algunos.

Además de estas 7 funciones sistémicas del interregionalismo, Valeria M. Valle cita otros dos aspectos fundamentales que menciona Rüländ dentro de esta tipología: proyectar estabilidad, la cual se refiere a la “conexión que existe entre la estabilidad y el desarrollo, es decir, en la creencia que el desarrollo económico genera prosperidad y por lo tanto también seguridad”⁷⁶ y promover el desarrollo. Trasladado este punto al objeto de estudio, la Unión Europea, a través de la implementación de su Política de Cooperación para el Desarrollo, destina anualmente más de 56,200 millones de euros^{77a} a la cooperación internacional. De este modo, la Unión Europea es el principal donante del mundo en este ámbito.

A manera de conclusión sobre el interregionalismo, se pueden enlistar las seis tesis que plantea Roloff sobre por qué importa esta teoría, las cuales son una compilación de las principales ideas que se manejaron a lo largo de este apartado:

Tesis 1: la globalización y la regionalización son retos externos para los Estados-nación. Los Estados-nación responden a estos retos: con la creación de regionalismos e interregionalismos.

En el caso de la Unión Europea y Estados Unidos, respondieron con la política de crear una alianza mucho más estrecha en ambas partes con el objetivo de hacer frente a la emergencia de nuevos actores como es China tras la amenaza a sus economías las cuales se debilitaron tras la crisis financiera de 2008. Menciona Roloff que la “cooperación interregional transatlántica depende más de la globalización que en la regionalización, sin embargo, la cooperación interregional entre Estados Unidos y la Unión Europea es un caso especial porque el área transatlántica se encuentra en el núcleo del proceso económico de la globalización⁷⁸”.

Tesis 2: La globalización sirve como catalizador para el interregionalismo. Si los Estados construyen una cooperación regional o estructuras de integración como resultado de las amenazas internas y externas, estos desarrollarán (dentro de las condiciones de la globalización) formas de cooperación competitiva especialmente dentro del formato interregional. Los Estados crean instituciones interregionales con el objetivo de no quedarse rezagados en la conformación de las estructuras de

⁷⁶ Valeria M. Valle, *Las negociaciones del Acuerdo de Asociación Interregional entre la Unión Europea y el MERCOSUR*, p. 54

⁷⁷ Pagina Oficial de la Comisión Europea, https://europa.eu/european-union/topics/development-cooperation_es consultado el 03 de Octubre 2016

⁷⁸ Roloff p. 25

poder, por lo que el interregionalismo puede verse como una estrategia defensiva de algunos Estados que echa mano de una conjunción entre el regionalismo con el multilateralismo para la consecución de objetivos.

Tesis 3: Cuánto mayor es la interdependencia entre regiones, más intensa es la cooperación interregional. Un nivel creciente de interdependencia aumenta el potencial de confrontación especialmente en el caso de interdependencia asimétrica. El nivel de interdependencia entre la Tríada varía.

El nivel más alto de interdependencia que se puede encontrar en una relación interregional es el que existe entre Estados Unidos y la Unión Europea en lo que se refiere a los tratados comerciales e inversiones que ambas partes realizan entre sí. La cooperación internacional se ha motivado de intereses políticos, pero también económicos debido al tamaño de su mercado, según la Comisión Europea, el comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea representó durante 2017 y 2018 casi un tercio de los flujos comerciales internacionales y casi la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) global⁷⁹. La confrontación o cooperación en las relaciones interregionales depende del grado de interdependencia económica y de institucionalización o cooperación interregional⁸⁰.

Tesis 4: La forma del interregionalismo depende de las estructuras regionales que crean ese mismo sistema interregional; estrechamente vinculado, es menester mencionar que existe una hipótesis similar respecto a cómo los regionalismos se forman dependiendo la calidad y características de los Estados que forman parte de esta región.

El punto crítico de cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea ha sido la estructura interna y el proceso de la toma de decisiones de la región europea, ya que ésta no ha sido capaz de actuar de manera coordinada en el ámbito de la política exterior y la política monetaria. En contraste, a pesar de los diferentes grupos de interés que existen al interior de Estados Unidos, normalmente el gobierno de ese país y sus corporaciones implementan una política conjunta y mayor estructurada que la de la Unión Europea.

A modo de ilustración, el debate sobre la política exterior que debería seguir la Unión Europea en el caso de la invasión militar de 2003 a Iraq desembocó en que Francia y Alemania no apoyaran esta intervención, mientras que Inglaterra, España, Italia y Polonia enviaron tropas para apoyar la intervención estadounidense. Al respecto Donald Rumsfeld (Jefe del Pentágono) mencionó públicamente que

⁷⁹ Pagina Oficial de la Comisión Europea; *op. cit.*

⁸⁰ Roloff, *op.cit.* p.27

“Ustedes piensan en Alemania y Francia como si fuera Europa. Yo no. Creo que esa es la vieja Europa”⁸¹.

Tesis 5: La forma de interregionalismo depende de la forma de la competencia interregional y del sistema/estructuras regionales, que son percibidas como amenazas externas. Así, el interregionalismo sigue la lógica del balance del poder y por ello se puede dar el carácter de “alianza estratégica” al interregionalismo.

El balance interregional sirve como un reordenamiento del balance de los polos regionales de la Tríada y como balance entre el regionalismo y el multilateralismo. Una proactiva cooperación interregional de Estados Unidos y la Unión Europea puede dominar la política económica internacional. Roloff cita a Stuart Eizenstat, el embajador de Estados Unidos en la UE donde menciona que “cree que el resto del mundo escuchará si estas dos regiones cooperan”⁸².

El punto nodal de esta tesis es el adjetivo de “alianza estratégica”, el cual nos dice que existe una lógica geopolítica dentro de los procesos interregionales de cooperación interdependiente mientras se busca el balance del poder entre la Tríada. En este caso, Estados Unidos y la Unión Europea busca mantener el orden internacional mediante una alianza transatlántica que evite la transferencia del poder del eje Atlántico al del Pacífico.

En el caso de la Unión Europea y Estados Unidos, lo que se busca es que potencialicen su “alianza estratégica” con el objetivo de mantener el *status quo* del escenario internacional evitando posibles amenazas que pongan en peligro su posición privilegiada de actores principales de las relaciones internacionales.

Tesis 6: La falta de un balance de poder promueve la cooperación interregional; es decir, simetrías en la balanza de poder tienden a facilitar la cooperación interregional. Roloff menciona que la balanza de poder esta cercanamente ligada a la balanza de la interdependencia. Esto es relevante para todos los acuerdos internacionales. Un cambio en el balance asimétrico tiende a relaciones interregionales hostiles, mientras que un balance simétrico tiende a una cooperación más fácil⁸³.

⁸¹ “Un conflicto que separó a Europa y Estados Unidos: Francia y Alemania no apoyaron a Bush y Rumsfeld los llamó 'vieja Europa' - Obama recondujo las relaciones” http://www.lne.es/especiales/aniversario-guerra-irak/2013/03/conflicto-separo-europa-estados-unidos-n192_30_3753.html 18 marzo 2013, consultado el 4 de Octubre.

⁸² Roloff, p. 28

⁸³ idem, p. 29

Conclusiones:

A modo de conclusión, se menciona que las teorías retomadas en este capítulo ayudan a dar contenido a los conceptos que brindan una aproximación teórica al objeto de estudio de la presente investigación.

En lo que respecta al análisis a nivel interno, uno de los matices menos observados del interregionalismo es la construcción del Estado. En el caso de la Unión Europea, se muestra que la construcción de los Estados-nación es parte de un gran proceso histórico de definición de las fronteras y creación de instituciones para la organización estatal. En contraste, en el caso de Estados Unidos, se vislumbra la construcción del Estado con tendencias corporativas (el Estado corporativo) que emerge mucho después de los Estados europeos para la consecución de objetivos principalmente comerciales, que es considerado un Estado pragmático que no mantiene una regulación muy fuerte sobre sus grandes empresas transnacionales ya que conjuntamente se complementan para intereses determinados. Estas diferencias se verán reflejadas al momento de las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio, principalmente en los temas sobre regulación de empresas transnacionales.

A nivel regional, los aportes del “Nuevo Interregionalismo” de Hettne y el contraste que realiza con el “Viejo Regionalismo” ayuda a distinguir que los procesos regionales no solamente se enmarcan en la misma vía del proceso europeo, sino que, tras la emergencia de nuevos actores, los procesos regionales se han vuelto mucho más plurales, heterogéneos y con diversos objetivos. En este caso, el “viejo regionalismo” ayuda a vislumbrar el proceso de integración regional europeo clásico, mientras que el “Nuevo Regionalismo” facilita contrastar los cambios a nivel internacional tras la emergencia de la globalización y contextualizar procesos de integración diferentes al europeo, entre ellos los llevados a cabo por Estados Unidos (como el TPP o el NAFTA).

A nivel externo, las teorías que se desarrollan a lo largo del capítulo permiten un mayor análisis del contexto internacional después de la crisis financiera de 2008, en la que evoluciona la relación transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea. Asimismo, las teorías ayudan a entender las presiones a las que responde este interregionalismo, y analizan los nuevos polos de poder que hace frente la alianza transatlántica con base en conceptos realistas de orden mundial, poder y hegemonía.

También, se analizará a lo largo de esta investigación el papel de la gobernanza global sobre el interregionalismo transatlántico. Al respecto, sobre el interregionalismo se rescata que la tipología de Ränggi ayuda a enmarcar y delimitar el objeto de estudio de la presente investigación a un “regionalismo en el sentido

amplio”, mientras que Roloff indica cuales son los cambios de distribución del poder a los que la alianza transatlántica necesita adaptarse.

De esta manera, el interregionalismo tiene una relevancia estratégica en las relaciones internacionales en tres aspectos: 1.- mantiene a las regiones internacionales líderes en un balance cooperativo; 2.- mantiene a todos los poderes regionales y actores en las estructuras interregionales, y 3.-mantiene a los actores transnacionales en las estructuras internacionales. Estos tres aspectos serán muy importantes para poder explicar en los siguientes apartados la relación interregional transatlántica.

Joseph Nye define la interdependencia como contactos, coaliciones e interacciones a través de las fronteras del Estado Nación que pueden o no estar controladas por algún organismo gubernamental. Aunque es una definición útil, es preciso señalar que la interdependencia compleja, postulada por Robert Keohane y Joseph Nye nos brindan una mejor herramienta para analizar los procesos más complejos y dinámicos que abarcan desde negocios multinacionales, movimientos sociales, acuerdos comerciales y redes científicas de cooperación, hasta la generación de ideas y visiones del mundo que influye de manera significativa en las sociedades, y en el caso de estudio de la investigación el concepto de interdependencia compleja fue de utilidad para el análisis de los actores que participaron en la construcción de la relación transatlántica de 1945, al termino de la Segunda Guerra Mundial, hasta 2017, el primer año de gobierno de Donald Trump.

Considerando lo anterior, los aportes teóricos mencionados son útiles para analizar la interrelación de procesos económicos y políticos que explican las causas y efectos del proyecto de impulso a la alianza trasatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea.

Capítulo 2: Construcción y Desarrollo de la Alianza Transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos Previo a la Crisis del 2008

A través de una reconstrucción histórica enfocada en la creación de la relación transatlántica, en este capítulo se examinan los principales procesos, hechos y acontecimientos nacionales, regionales e internacionales que influyeron en la dinámica y trayectoria de la alianza trasatlántica en el aspecto político, económico y militar. Este análisis histórico ofrece una perspectiva desde la cual es posible identificar las tensiones, conflictos e iniciativas de cooperación entre Estados Unidos y Europa, así como observar, paralelamente, el desarrollo del proceso de integración europeo y la forma en que comenzaron a interactuar las instituciones regionales europeas con Estados Unidos.

El análisis histórico del proceso de construcción de la Alianza Transatlántica entre Estados Unidos y Europa tiene sus orígenes en el contexto posterior a la Segunda Guerra Mundial, el cual se caracteriza por tres principales fenómenos: 1.- El debilitamiento de la hegemonía europea en el escenario internacional a raíz del proceso de descolonización, el cual fue resultado de un acuerdo entre las potencias europeas tras el fin de la Segunda Guerra Mundial; 2.- El ascenso económico y político de Estados Unidos orientado a llenar el vacío de poder que dejaron los países europeos en el orden internacional; y 3.- El inicio de las tensiones económicas, políticas y militares entre el denominado bloque occidental, liderado por Estados Unidos, y el bloque soviético, encabezado por la URSS.

En lo que respecta al proceso de descolonización en la relación trasatlántica, el impacto fue doble: Estados Unidos compensó el retiro de la influencia europea en áreas que consideraba estratégicas para confirmar su emergencia como la potencia líder a escala global; mientras que los países europeos se vieron reducidos a un rol predominantemente regional. A medida que muchos países se volvieron independientes, sus nuevos gobiernos eran frágiles a la interferencia extranjera, lo que acentuó y trasladó la rivalidad de la Guerra Fría a los países del tercer mundo. De este modo, el antagonismo bipolar adquirió un significado adicional, ya que la competencia entre Estados Unidos y la Unión Soviética se convirtió también en una competencia por el modelo de desarrollo más adecuado para los países subdesarrollados.⁸⁴ En conclusión, este capítulo contribuye a explicar la situación, características y configuraciones de la Alianza Transatlántica.

⁸⁴ Jussi Hanhimäki, Benedikt Schoenborn, Barbara Zanchetta; *Transatlantic Relations since 1945: An Introduction*; 2012, Gran Bretaña, ed. Routledge p. 14

2.1.- La Alianza Transatlántica en el contexto de la Guerra Fría

El final de la Segunda Guerra Mundial marcó el fin de la centralidad de Europa en el sistema internacional, particularmente con la emergencia de Estados Unidos y la Unión Soviética como los principales actores en el escenario internacional. La percepción en Europa Occidental y Estados Unidos acerca de la amenaza de la expansión Soviética fue el elemento central que trazó y delineó en una primera etapa la alianza trasatlántica. En un inicio, la alianza se basó en la implementación de políticas económicas en la forma de préstamos de Estados Unidos a los países europeos; así como en declaraciones políticas como la Doctrina Truman, mediante la cual, Estados Unidos adquirió un rol de liderazgo en el mundo occidental. Anteriormente, Gran Bretaña había desempeñado un papel relevante en el mantenimiento del equilibrio en las relaciones europeas y en garantizar relaciones positivas con Estados Unidos. Sin embargo, después de la Segunda Guerra Mundial, se redujo su capacidad para fungir como potencia trasatlántica, de modo que Estados Unidos asumió el liderazgo de la naciente alianza trasatlántica⁸⁵.

2.1.1.-Creación de la Alianza Transatlántica (1945-1950)

Respecto a la aplicación de políticas económicas, el Plan Marshall, oficialmente denominado Programa de Recuperación Europea (ERP), constituía un esquema de ayuda económica a gran escala para los países europeos afectados por la Segunda Guerra Mundial⁸⁶. La falta de capital, la lenta recuperación industrial, el déficit de la balanza de pagos y la inflación generaron un malestar económico en la región europea y crearon condiciones de dependencia hacia Estados Unidos⁸⁷.

El principal programa de ayuda fue otorgado al Reino Unido por razones económicas y políticas, dado que, en comparación con sus contrapartes europeas, este país todavía mantenía una fuerte posición política y militar, aunado a los fuertes lazos culturales con los Estados Unidos. A pesar de la cooperación imperante, existieron tensiones entre ambos países, ya que, si bien Gran Bretaña aceptó los términos de los programas de ayuda para ratificar los acuerdos de Breton Woods gradualmente, aumentó la intervención estatal con su política "Stop-Go". Ésta es definida como la política económica británica adoptada en la post-guerra, en la que "la economía pasó de una crisis a otra, los gobiernos se vieron forzados a sacrificar periódicamente un alto crecimiento y un bajo desempleo para lograr la estabilidad

⁸⁵ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p.15

⁸⁶ En junio de 1947, el General George Marshall hizo una visita a Europa y percibió que Europa había quedado tan pobre y devastada que podría cambiar su modelo económico hacia el comunismo que se estaba expandiendo. Por tal razón, con la "Doctrina Truman", pidió al Congreso de Estados Unidos \$17,000 millones de dólares para el Programa de Reconstrucción de Europa. En marzo de 1948 cuando Checoslovaquia se convirtió al Comunismo, el Congreso de Estados Unidos aprobó el programa de ayuda a Europa. Este programa también se le ofreció a Stalin, quien rechazó la ayuda argumentando que era una forma de intromisión en los asuntos internos por parte de Estados Unidos.

⁸⁷ Jussi Hanhimaki, *op.cit.* p.17

de los precios y la balanza de pagos”⁸⁸. Dicha acción entró en conflicto con la visión estadounidense de promover el libre comercio y acceso abierto a recursos.

Winston Churchill, el primer ministro de Gran Bretaña durante el periodo de la Segunda Guerra Mundial (1940-1945) en su discurso sobre la cortina de hierro en 1946, hizo énfasis en las relaciones estrechas entre Estados Unidos y el Reino Unido considerando las similitudes en el lenguaje, las leyes y las instituciones entre ambos países anglosajones⁸⁹. Desde 1945, las relaciones entre ambos países se basaron en una mutua influencia más que en una dependencia por parte del Reino Unido hacia Estados Unidos. La invocación de una relación especial entre ambos países contrastó fuertemente con los enfrentamientos entre Francia y Estados Unidos.

En lo que respecta a la ayuda a Francia, la política con Francia se orientó a restaurar el estado de las relaciones previo a la guerra, ya que Estados Unidos concebía a Francia como una pieza estratégica para detener dos amenazas: la influencia soviética y una posible reemergencia de Alemania. En el caso de Italia, Estados Unidos buscó el restablecimiento de relaciones positivas, pues se favoreció la participación de Italia en las Naciones Unidas, y le permitieron mantener su integridad territorial ante las pretensiones de Francia y Yugoslavia por ocupar parte de éste⁹⁰.

En 1947 los ministros de los 4 países que ocupaban Alemania discutieron sobre el futuro del país. Estados Unidos y Gran Bretaña favorecieron la creación de un Estado federal, descentralizando el poder en manos de los gobiernos locales/regionales. Francia se oponía a la posibilidad de crear una Alemania fuerte, mientras que la Unión Soviética promovía un Estado centralizado. En este contexto, Estados Unidos comprendió que, para atender las preocupaciones de Francia, era necesario la reconstrucción política y económica de Alemania. En la Conferencia de Potsdam, el objetivo de Estados Unidos fue evitar medidas excesivamente fuertes que debilitarán a Alemania al punto de sucumbir a la influencia de la Unión Soviética. Al respecto, dos aspectos dominaron las conversaciones en la conferencia: las fronteras con Polonia y la demanda de repatriación a Alemania. Esto tenía el objetivo de acelerar la recuperación económica de Europa, ya que el debilitamiento de la economía alemana retrasaría el desarrollo económico de Europa Occidental. A medida que Europa Occidental fue integrándose, la zona Soviética fue aislándose. De este modo, a partir de 1947 en adelante, la división de Alemania reflejó la división de Europa en la Guerra Fría⁹¹.

⁸⁸ Pollard, Sidney. *The wasting of the British economy: British economic policy 1945 to the present*, 2nd edn. London: Croom Helm, 1984, p. 27

⁸⁹ *Ibid*, p. 69

⁹⁰ Jussi Hanhimaki, op.cit, p.18

⁹¹ *Ídem*

La transición del dominio económico-comercial se reflejó con la Doctrina Truman. El 12 de marzo de 1947, el presidente Truman advirtió al Congreso estadounidense sobre el trabajo de Estados Unidos de contener al comunismo (declarándolo su nuevo enemigo) en defensa de la libertad y la democracia. Con ello justificó el dinero que envió a Grecia para detener a los “comunistas rebeldes” que querían tomar el poder en ese país del Este de Europa, lo que dio origen a la política denominada “Doctrina Truman”⁹². Esto agregó un componente ideológico a la competencia geopolítica con la Unión Soviética.

El Plan Marshall, ideado principalmente para apoyar la recuperación económica de Europa y dirigir las futuras políticas económicas adoptadas en el viejo continente, promovía la libre economía de mercado y apoyaba la eficiencia económica, pidiendo la no intervención del Estado. Dicho Plan también fue ocupado por Estados Unidos como una herramienta para extender sus valores y objetivos en el territorio europeo a nivel político, ya que éste fue una pieza central de la cooperación transatlántica que llamaba a la unidad hacia un modelo “occidental”, y apoyaba la integración de los países europeos que aceptaron su ayuda para hacer un bloque que contuviera el avance de la influencia soviética.

A medida que la Guerra Fría se volvió una realidad tangible, la integración de los países europeos occidentales fue promovida para resolver sus divisiones y lograr establecer por medio de tratados e instituciones, el bloque occidental europeo que contuviera a la URSS. Un ejemplo de esta política fue el Tratado de Bruselas firmado en 1948 entre Reino Unido, Francia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo en el que se crea una alianza colectiva de defensa, predecesor de la OTAN, con una cláusula de defensa común y una intención de formar una Unión Europea. Un objetivo de este primer tratado fue demostrar que, después de la Primera y Segunda Guerra Mundial, los países europeos podían cooperar y recibir apoyo de Estados Unidos, que desempeñaría un papel relevante en la seguridad del viejo continente⁹³.

En el siguiente año se creó el Consejo de Europa, una organización regional para ampliar la integración europea con especial énfasis en la armonización de estándares legales, promoción de derechos humanos y la cooperación cultural. El Consejo fue fundado por el Tratado de Londres en 1949, el cual fue firmado por Bélgica, Dinamarca, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Noruega, Suecia y el Reino Unido⁹⁴.

⁹² s/a, “The Truman Doctrine and Marshall Plan”, [en línea], BBC 2014, dirección URL: <http://www.bbc.co.uk/schools/gcsebitesize/history/mwh/ir2/trumandoctrineandmarshallplanrev1.shtml> [consultado el 2 de noviembre 2016]

⁹³ s/a “Brussels Treaty”, [en línea], Enciclopedia Británica, 29 noviembre 2016, Dirección URL: <https://global.britannica.com/event/Brussels-Treaty-European-history-1948> [consultado el 10 de diciembre 2016]

⁹⁴ s/a “Treaties of London”, [en línea], Enciclopedia Británica, 12 de Octubre 2015, Dirección URL: <https://global.britannica.com/topic/Treaties-of-London> [consultado el 20 de diciembre 2016]

Simultáneamente a la firma de estos tratados, la URSS cerró las fronteras de Berlín del Este entre el 24 de junio de 1948 y el 12 de mayo de 1949. Las consecuencias del bloqueo de Berlín en el desarrollo de la Guerra Fría y en medio del contexto de cooperación de la alianza trasatlántica tuvieron amplios alcances. La crisis inició con la derrota del gobierno en Checoslovaquia, lo que intensificó las preocupaciones de Occidente sobre las políticas soviéticas. Al mismo tiempo, Europa buscó un mayor y formal compromiso con Estados Unidos para defender el territorio europeo. En Estados Unidos, los eventos en Berlín fueron percibidos como una confirmación de la agresividad de la política de la Unión Soviética. A medida que la crisis se desenvolvía, Europa y Estados Unidos entraron en negociaciones para establecer una alianza militar que defendiera a Europa Occidental de la amenaza de expansión soviética⁹⁵.

El resultado de esta preocupación fue el Tratado del Atlántico Norte, firmado en 4 de abril de 1949 entre 12 países: Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Francia, Italia, Portugal, Noruega, Dinamarca, Islandia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo que creaban una organización regional de defensa denominada la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). El elemento más importante de la constitución de la OTAN fue el artículo 5, el cual creó un mecanismo colectivo de defensa. De esta manera, formalmente se vinculó la seguridad de Europa Occidental a la de Estados Unidos. Para los países europeos, el monopolio nuclear estadounidense compensó la superioridad soviética en términos del despliegue de fuerzas convencionales. De este modo, el miedo europeo de una desvinculación de Estados Unidos de las relaciones con Europa prevaleció y se convirtió en una característica central de la relación trasatlántica.

La alianza trasatlántica, que hasta entonces se desarrolló sobre la base de una alianza económica y política, incluyó desde ese momento, la dimensión militar. Ésta se volvió la más importante a medida que la Guerra Fría escaló en Europa y a nivel internacional⁹⁶.

2.1.2.- La militarización de la Alianza Transatlántica en la Guerra Fría y los primeros pasos del marco institucional para una comunidad europea

La prueba de la primera bomba atómica por parte de la Unión Soviética y la llegada al poder de Mao Tse-tung con el partido comunista en China en 1949, fueron dos eventos que generaron una revisión de la política exterior estadounidense, resultando en un reacomodo del poder y fuerza para contrarrestar lo que Estados Unidos percibía como una apuesta soviética por la dominación mundial. De este modo, Estados Unidos promovió una estrategia de rearme, contención de la Unión

⁹⁵ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p.23

⁹⁶ *Ibid.*, p. 24.

Soviética y una militarización de la Guerra Fría (“carrera armamentista⁹⁷”). Dicha postura tuvo repercusiones importantes en la relación trasatlántica.

Estados Unidos, como respuesta a estos dos sucesos, acordó una presencia militar estable en Europa. El primer paso fue nominar en 1950 al general Dwight Eisenhower como comandante de las fuerzas de la OTAN, quien había liderado a los aliados europeos en la Segunda Guerra Mundial. En 1952, la junta del Consejo del Atlántico Norte en Lisboa reconoció la estructura de la Alianza, y a partir de ese momento, se convirtió en una organización permanente. Asimismo, Grecia y Turquía ingresaron a la OTAN, lo que fortaleció el flanco del sur de la Alianza.⁹⁸

Los países occidentales europeos buscaron una mayor y profunda cooperación con Estados Unidos para contener la escalada de la amenaza soviética. En este sentido, había una mayor convergencia entre la necesidad europea de mayor protección y una revisión de la postura estadounidense respecto a la Guerra Fría.

Al mismo tiempo, varios países iniciaron un proceso de integración europeo que condujo a la creación de la Comunidad Económica Europea. La necesidad de una mayor cooperación coincidió con la profundización de los lazos trasatlánticos. La creación de un sistema europeo involucró la inclusión de los países que estaban más expuestos a la amenaza soviética. El proceso de integración emergió entonces como un medio para la incorporación de Alemania en el sistema occidental, y como la mejor estrategia para contener de manera efectiva la amenaza soviética. Los Estados Unidos insistieron en que las restricciones impuestas en Alemania fueran modificadas y eventualmente levantadas para que Alemania Occidental se convirtiera en un Estado completamente independiente. Para ello, se promovió la reconciliación entre Francia y Alemania, dado que el primero temía el resurgimiento del nacionalismo alemán⁹⁹.

En el caso de Reino Unido, su postura económica era mantener una relación balanceada con Europa y la Commonwealth. En términos políticos, el gobierno laborista liderado por Clement Attlee tenía distintos objetivos en comparación con los gobiernos conservadores de Europa. En general, Reino Unido se oponía a un proceso de integración que limitara la soberanía nacional¹⁰⁰. Asimismo, consideraba esencial mantener y fortalecer lazos con Estados Unidos, y concebía la integración europea como un medio para debilitar su “asociación especial”.

⁹⁷ S/a, What's the arms race?, [en línea], USA Today, 23 de diciembre 2016, Dirección URL: <http://www.usatoday.com/story/news/politics/2016/12/23/whats-arms-race-short-history/95792412/> [consultado el día 27 de diciembre 2016].

⁹⁸ Jussi Hanhimaki, op.cit, p. 28

⁹⁹ *Ibid* p.29

¹⁰⁰ *idem*

En contraposición a la postura de Reino Unido, Estados Unidos concebía la integración europea como una medida para fortalecer la Alianza Trasatlántica. Ante la negativa de Reino Unido a promover la integración y las reservas de Francia acerca de incluir a Alemania en su proyecto “occidental”, Estados Unidos apoyó la declaración del Ministro de Finanzas francés Robert Schuman del 9 de mayo de 1950, en la que se proponía que la producción de acero y carbón de Alemania y Francia sería controlada bajo una Alta Autoridad común regida en un marco de una organización abierta a la participación de otros países¹⁰¹.

El canciller alemán Konrad Adenauer reaccionó de manera positiva a dicha propuesta y comenzaron las negociaciones para la creación de la primera comunidad europea de cooperación en materia de explotación del carbón y acero. El 18 de abril de 1951 se firmó el Tratado de París que estableció la Comunidad Europea del Acero y el Carbón (ECSC, por sus siglas en inglés) entre Francia, la República Federal de Alemania, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Países Bajos. Fue la primera organización basada en principios supranacionales que tenía por objetivo crear un mercado común de acero y carbón. Dicho mercado inició operaciones en 1953 y los Estados Unidos fue el primer país no miembro en reconocer la ECSC y establecer una delegación en Bruselas. El primer presidente de la Alta Autoridad de la ECSC fue el francés Jean Monnet¹⁰².

A pesar del gran paso en materia de cooperación entre Alemania y Francia, la desconfianza francesa no aceptaba aún el rearme de Alemania, siendo un punto muy sensible en las relaciones trasatlánticas. Para resolver este asunto, el Primer Ministro francés René Pleven abogó por la creación de una Comunidad Europea de Defensa (EDC, por sus siglas en inglés)¹⁰³. Dicha iniciativa militar estaría ligada a los Estados Unidos para cumplir con el llamado estadounidense del rearmado de Alemania dentro del marco institucional de la alianza trasatlántica. La reacción de Reino Unido ante esta propuesta fue negativa, ya que se rehusaban a perder su estatus de “relación especial” con Estados Unidos, por lo que no quería fortalecer los lazos trasatlánticos ni integrar a Alemania Occidental en una fuerza europea-estadounidense.

Estados Unidos, por el contrario, aprobó el plan Pleven, proveyendo mecanismos para crear un sistema europeo y fue en 1951 cuando se estableció el tratado de la EDC entre Alemania Federal, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y

¹⁰¹ s/a, Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Tratado CECA, [en línea] Eur-Lex, 15 octubre 2010, dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0022> [consultado el 12 de enero 2017]

¹⁰² Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p.31

¹⁰³ *idem*

Luxemburgo¹⁰⁴. Sin embargo, aunque la propuesta fue hecha por Francia, los franceses se opusieron a su ratificación ya que no estaban de acuerdo en el concepto de “supranacionalidad” hacia los temas de defensa militar, ya que se resguardaban en su nacionalismo, representado por De Gaulle, que evocaba por la defensa de la soberanía nacional y la independencia de las fuerzas armadas francesas.

El voto francés causó una nueva crisis en las relaciones Francia-Estados Unidos y fortaleció los lazos entre Estados Unidos y Reino Unido. La falla en la creación de una armada europea y el rechazo de vías para integrar fuerzas armadas fortaleció la dependencia de Europa hacia Estados Unidos en asuntos de seguridad y defensa. Este elemento durante la Guerra Fría permaneció como una característica de las relaciones trasatlánticas, constantemente desigual en asuntos de seguridad debido al mayor poder militar de Estados Unidos. Después del rechazo francés, Reino Unido tomó la iniciativa para mantener la unidad de la relación trasatlántica y para evaluar el asunto del rearmado de Alemania. El gobierno conservador británico propuso la extensión del Tratado de Bruselas, estipulado en marzo de 1948 entre Francia, Reino Unido y los países Benelux, incluyendo a Italia y Alemania Occidental. La nueva alianza, denominada Western European Union (WEU), reconocería la soberanía completa de la República Federal de Alemania, que después ingresaría a la OTAN¹⁰⁵.

La entrada de Alemania Occidental a la OTAN ahondó la división del país y excluyó la posibilidad de una unificación alemana. Al mismo tiempo, la solución elegida por los países europeos marcó el final de la búsqueda de una estructura de defensa autónoma y de cualquier forma de supranacionalidad en materia de seguridad. Sin embargo, en ausencia de una integración formal, los países europeos empezaron a cooperar de manera más profunda¹⁰⁶.

En 1995, se firmó el Tratado de Varsovia (también conocido como “Pacto de Varsovia”) entre la Unión Soviética, Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la República Democrática Alemana (Alemania Oriental), el cual era una alianza que establecía un mecanismo de defensa colectiva similar a la OTAN¹⁰⁷. Se trataba de un sistema de defensa liderado por la Unión Soviética para contrarrestar el poder de Estados Unidos, similar a la OTAN en donde se congregaban los países occidentales.

¹⁰⁴ The organisation of post-war defence in Europe (1948–1954); [en línea], dirección URL: <http://www.cvce.eu/en/education/unit-content/-/unit/803b2430-7d1c-4e7b-9101-47415702fc8e> [consultado el 12 de enero 2017].

¹⁰⁵ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, pp.31-32

¹⁰⁶ s/a, The Warsaw Treaty Organization, 1955, [en línea], dirección URL: <https://history.state.gov/milestones/1953-1960/warsaw-treaty> [consultado el 15 de enero del 2017]

¹⁰⁷ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p.33

A mediados de la década de 1950, Estados Unidos fortaleció su liderazgo en la alianza trasatlántica al llamar a los aliados europeos a incrementar su contribución en el sistema de seguridad trasatlántica, y elaborar una nueva doctrina estratégica denominada “represión masiva”. Esto significó un retiro de las fuerzas convencionales y dirigirse a colocar fuerzas militares con una capacidad nuclear de represión masiva, cuyo objetivo era detener cualquier ataque potencial de la Unión Soviética a Europa¹⁰⁸.

El desarrollo de esta nueva estrategia tuvo importantes repercusiones en la relación trasatlántica, ya que una de las primeras propuestas de Estados Unidos fue disminuir su inversión económica en la defensa europea, lo cual no fue bien visto por los países del viejo continente, ya que cargaba mayor responsabilidad financiera para Europa. La propuesta tuvo aspectos problemáticos desde el inicio, ya que una amenaza del tipo nuclear fue poco creíble y disminuía las opciones disponibles de política exterior de Estados Unidos, lo que causó una crisis de credibilidad en Europa sobre la capacidad de Estados Unidos de proveer una defensa efectiva. Aunado a ello, se observaba que Europa ya no era el centro del campo de batalla de la Guerra Fría, ya que los dos polos acordaron no desafiar el orden europeo.

Los dos bandos estaban claramente delimitados, dentro de la relación trasatlántica “occidental”, Estados Unidos enfatizó su liderazgo en el aspecto militar y de seguridad de la alianza con una propuesta de mayor responsabilidad financiera por parte de Europa para su defensa ante las amenazas de la URSS; mientras que la Unión Soviética tenía delineados los países socialistas que apoyaban su sistema económico. Paralelo a este reparto europeo, se desarrollaron otras alianzas anti-Unión Soviética en otras partes del mundo que preocupaban tanto a la URSS como a Estados Unidos. Por ejemplo, la crisis del Canal de Suez¹⁰⁹ demostró la importancia estratégica del Medio Oriente como potencial campo de batalla en la Guerra Fría. La crisis tuvo un impacto en la relación trasatlántica debido a que, por primera vez, se observó una clara ruptura en la unidad del bloque occidental, esta vez entre estadounidenses y anglo-franceses¹¹⁰.

La posición de Estados Unidos en esta crisis fue evitar la percepción de que el ataque de Egipto era una agresión de Occidente hacia el Mundo Árabe, y al

¹⁰⁸ *Ídem*

¹⁰⁹ La nacionalización de la Compañía del Canal de Suez causó una crisis entre Francia, Gran Bretaña e Israel contra Egipto. Renuentes a perder la influencia en Egipto que involucraba la nacionalización, Francia y Reino Unido firmaron un acuerdo en secreto con Israel para atacar Egipto y fortalecer la alianza entre los tres países. La Unión Soviética reaccionó con amenazas de intervenir en defensa de Egipto. El presidente Eisenhower, temiendo que Moscú utilizará la crisis como un medio para ganar influencia en el Medio Oriente, presionó a los tres países a un cese de fuego, y una eventual retirada de Egipto en noviembre de 1956. La ruptura entre Estados Unidos y sus aliados europeos fue evidente. Francia y Reino Unido fueron forzados a retirarse y llegar a un alto al fuego en 1957 y el control del canal regresó a Egipto. La crisis del canal de Suez tuvo un amplio impacto en los intereses y aspiraciones de Francia y el Reino Unido, que perdieron influencia, especialmente Francia en el contexto de la guerra de Argelia.

¹¹⁰ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p. 38

mismo tiempo, evitar la expansión soviética en el área como resultado de tal crisis. Esto demostró que para Estados Unidos era prioridad la contención de la Unión Soviética por encima de la solidaridad con sus aliados europeos.¹¹¹

Simultáneamente a la pérdida de influencia observada por parte de Francia e Inglaterra en el Medio Oriente, se emprendió el desarrollo de la integración europea desde una perspectiva económica, lo cual sentaba las bases para volver a adquirir un papel central en la economía mundial. Sin embargo, había limitaciones inherentes en una primera instancia para el mercado europeo, entre ellos, las diferentes políticas comerciales de los Estados, lo cual, redujo el libre comercio entre las naciones europeas, lo que generó tasas bajas de crecimiento económico y perpetuó las rivalidades entre países¹¹².

Aunado a la falta de dinamismo en materia economía en Europa, el intento fallido de la Comunidad Europea de Defensa demostró las dificultades de los países europeos para concebir entidades supranacionales que le permitieran superar sus diferencias nacionales. A mediados de 1950, personalidades clave como Jean Monnet, relanzó la iniciativa de integración europea para alejarse de los aspectos políticos y militares, y enfocarse exclusivamente en la integración económica. Reino Unido no reaccionó de manera positiva, ya que no consideraba la posibilidad de convertirse en miembro de un sistema europeo integrado. Su política exterior giró alrededor de tres prioridades: la Commonwealth, la relación especial con Estados Unidos y por último, mantener una relación positiva con Europa¹¹³.

En la conferencia Messina¹¹⁴, los tres países de Benelux propusieron a sus contrapartes europeas un enfoque para establecer un mercado común en transporte y, sobre todo, en energía nuclear. La conferencia finalizó con un compromiso de unificar Europa a través de la creación de instituciones comunes, la integración gradual de las economías nacionales, la creación de un mercado común, y la gradual armonización de cada una de las políticas sociales y económicas.

Los Estados Unidos favorecieron la creación de la Comunidad Económica Europea debido a que era concebido como un proyecto hacia la unificación política de Europa Occidental. Uno de los objetivos principales de Estados Unidos a largo plazo. La posterior creación de la Comunidad Europea Atómica (EURATOM) en 1957 fue considerada por Estados Unidos como un proyecto militar y político altamente significativo. Por ello, en 1957, Eisenhower aprobó un programa de asistencia técnica y financiera para el EURATOM. De este modo, en 1958 Estados

¹¹¹ *Ibid*, p. 40

¹¹² *idem*

¹¹³ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, pp.40-42

¹¹⁴ Realizada del 1 al 3 de junio de 1955 en Sicilia (Italia) entre Italia, Francia, Alemania y el grupo BENELUX como un primer acercamiento intergubernamental para debatir los temas que se incluirían en el Tratado de Roma firmado en 1957.

Unidos y la EURATOM firmaron un tratado de cooperación. En 1956, Reino Unido propuso un proyecto vinculado al Mercado Común Europeo para la creación de una zona de libre comercio, lo que condujo al nacimiento de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1960. Este proyecto difería con la Comunidad Económica Europea ya que el proyecto propuesto por Reino Unido no incluía una tarifa común externa para los miembros del área de libre comercio, de modo que cada país mantenía su propia tarifa hacia terceros países. Este tema fue un punto álgido que complicó la cooperación europea¹¹⁵.

En lo que respecta al tema de Alemania, en 1959 se realizó la Conferencia de Ginebra donde la postura europea era llegar un acuerdo de paz con Alemania solo después de la reunificación del país con elecciones democráticas. No obstante, la propuesta no fue apoyada por todos los países europeos, por lo que Estados Unidos realizó otra reunión, en esta ocasión, solamente con la Unión Soviética, para negociar los temas de seguridad europea, el asunto de Berlín y la unificación alemana. Esto causó problemas y gran descontento con Adenauer y de Gaulle, ya que en ese momento se dieron cuenta que Europa había quedado excluida del diálogo bilateral de alto nivel.¹¹⁶

2.1.3.-El papel de la Alianza Transatlántica en la época de co-existencia mutua entre Estados Unidos y la URSS (1960-1972)

Para la década de 1960, el número de armas nucleares detentadas por países como Francia y Gran Bretaña había incrementado significativamente por la desconfianza existente hacia la alianza occidental a raíz de las tensiones crecientes entre Estados Unidos y la URSS. Ambas potencias entraron a una carrera armamentista, desarrollando misiles nucleares de rango intermedio, por lo que el tema de defensa se convirtió en un asunto crucial de seguridad a nivel mundial y también a nivel regional para Europa. Esto impactó simultáneamente en la relación trasatlántica y en la necesidad de defensa militar y atómica propiamente europea. El lanzamiento soviético del satélite Sputnik en 1957, fue significativo a nivel internacional, pero también a escala regional, específicamente para los países europeos, ya que este hecho se tradujo en una preocupación profunda sobre la vulnerabilidad estratégica del viejo continente.

La amenaza a las ciudades europeas por el alcance de las armas nucleares rusas apresuró las evaluaciones de los países europeos acerca del desarrollo de capacidades autónomas nucleares¹¹⁷. El programa nuclear británico, operando desde 1950, se desarrolló en estrecha cooperación con Estados Unidos, en 1958, se firmó un Acuerdo Mutuo de Defensa en Cooperación de Armas Nucleares, lo que

¹¹⁵ *Íbid*, p. 43

¹¹⁶ *Íbid*, pp.59-60

¹¹⁷ *Íbid*, pp.49,51

demostró la especial relación entre ambos países y en diciembre de 1962, el Primer Ministro británico Macmillan y el Presidente Kennedy se reunieron en Nassau (Bahamas) donde acordaron instalar submarinos británicos con misiles nucleares estadounidenses que operaran bajo comando de la OTAN en la zona del Atlántico Norte. Cuando el presidente francés Charles De Gaulle se enteró del Acuerdo de Nassau¹¹⁸, lo consideró una genuina acción de cooperación anglosajona que dejaba de lado el compromiso de ambos actores con la alianza transatlántica afirmando que no estaban interesados ni Estados Unidos ni Gran Bretaña en la integración europea. Cuatro semanas más tarde vetó la primera solicitud británica para unirse a la CEE¹¹⁹.

La búsqueda francesa por una autonomía nuclear fue una consecuencia de la disminución de la confianza hacia Estados Unidos. Los primeros pasos hacia el desarrollo de un programa nuclear fueron en 1957 y posteriormente, los franceses propusieron un acuerdo de cooperación nuclear con Alemania e Italia también como medio para compensar la profundización de la cooperación británico-estadounidense. El acuerdo trilateral fue firmado en 1957 y pudo haber sido la base de la creación de una comunidad europea nuclear. Sin embargo, después de que Charles de Gaulle regresó al poder en Francia en 1958, se suspendieron las negociaciones y Francia emprendió un camino hacia la defensa militar de su propia soberanía nacional¹²⁰ dejando de lado la cooperación regional en materia de seguridad.

Aunado a las políticas emprendidas por los países europeos, paralelamente se crearon también movimientos de protesta en contra de la carrera nuclear que evidenciaron un cambio significativo en la opinión pública europea ya que se realizaron fuertes críticas al excesivo énfasis estadounidense en la militarización de la Guerra Fría. Además, estos movimientos europeos en contra de la carrera armamentista de Estados Unidos y la Unión Soviética, contribuyeron directa e indirectamente a impulsar el proceso de control de armas y la búsqueda de la no proliferación de armas nucleares. Estos movimientos dieron paso al inicio del proceso de regularización de las armas nucleares que se desarrolló después de la crisis de los misiles en Cuba en 1963, que condujo al Tratado de No Proliferación de Armas Nucleares 5 años después de la crisis en el Caribe¹²¹.

Mientras que Francia y Gran Bretaña avanzaban en sus respectivos programas nucleares, los alemanes e italianos dudaron de promover su propio

¹¹⁸ s/a, Nassau Agreement, [en línea], Reino Unido, *A Dictionary of Contemporary World History*, enero 2017, Dirección URL: <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100223483> [consultado el 20 de febrero 2017].

¹¹⁹ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p.50

¹²⁰ *Íbidem*, pp. 51-52

¹²¹ Treaty On The Non-Proliferation Of Nuclear Weapons (NPT); [en línea] dirección URL: <https://www.un.org/disarmament/wmd/nuclear/npt/> [consultado el 12 de enero del 2017]

proyecto nuclear debido a las consecuencias que se podrían desencadenar sobre las relaciones entre las potencias y el frágil orden post Segunda Guerra Mundial¹²².

Como se mencionó anteriormente, los efectos del lanzamiento del satélite Sputnik en la cohesión de la alianza transatlántica tuvieron repercusiones a mediano y largo plazo, de modo que Estados Unidos entendió que era necesario restaurar la confianza en los países europeos, ya que se sentían vulnerables ante los avances demostrados en cuestión militar la URSS. Con el objetivo de asegurar nuevamente a sus aliados europeos, negoció acuerdos con Reino Unido, Italia y Turquía para la implementación de paraguas nucleares en las bases militares de dichos países, ignorando nuevamente su propuesta de dejar la responsabilidad de la defensa europea a los países occidentales.

Esta nueva estrategia fue un medio para mantener a los aliados occidentales de su lado, aunque esto condujo nuevamente a diversas manifestaciones de descontento a medida que los estadounidenses recordaron que debía existir una mejor distribución de las cargas de los gastos de defensa común entre Europa y Estados Unidos. Por su parte, los europeos protestaban por el control monopólico de Estados Unidos sobre las armas nucleares, lo que creó tensión en la comunidad trasatlántica¹²³; tensión que en los años posteriores aún se mantendría.

La llegada de armas nucleares estadounidenses a Europa tuvo un fuerte impacto en la sociedad civil europea, que no estaba de acuerdo en fomentar la carrera armamentista entre las dos máximas potencias. Se observó paralelamente a la construcción de un paraguas nuclear en Europa occidental, la creación de movimientos pacifistas que anteriormente habían liderado la opinión pública en favor de un desarme, regular las armas nucleares con el apoyo de una política de no proliferación y considerar otras opciones de defensa en el continente europeo que no fuera la de militarizar su espacio aéreo. Esta situación reflejó una posición más crítica hacia Estados Unidos. Un ejemplo de estas demostraciones de descontento europeo se encontró en Italia con el partido demócrata cristiano, el cual desarrolló una política denominada *neo-atlantismo*. Esta era la política exterior adoptada por Italia después de la crisis del Canal de Suez que criticaba la excesiva precaución con la que el gobierno estadounidense condenaba a la dictadura egipcia, mientras que la política italiana demostraba un apoyo al movimiento *nasserista*¹²⁴.

Lo interesante de esta oposición es que criticó duramente el excesivo énfasis en la seguridad europea y la idea de una militarización mediante la OTAN, pero la propuesta de una comunidad transatlántica basada en una mayor cooperación

¹²² Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, pp. 52

¹²³ *Ibid.*, p. 53

¹²⁴ Federica Onelli, *All'alba del neoatlantismo: La Política Egiziana dell'Italia (1951-1956)*, 2013, Italia, Milan, ed. Temi di Storia, Franco Angeli p.117

económica y política fue bien vista, ya que nunca se puso en entredicho la pertenencia a la comunidad transatlántica ni el liderazgo en materia económica de Estados Unidos¹²⁵. Cabe recordar que la emergencia de tal oposición ocurrió en un contexto de grandes tensiones en la Guerra Fría que habían afectado ya la vida cotidiana europea.

En este contexto de militarización de la Guerra Fría se observó también un rápido crecimiento de la economía europea que dio un nuevo impulso a la cooperación en materia económica y política, y generó una revitalización a la CEE, ya que para 1960 el crecimiento del PIB de los miembros de la Comunidad Económica Europea había superado al de Estados Unidos y Reino Unido. Esto se debía a los avances en materia de eliminación de tarifas internas, armonización a políticas de importación y debido al establecimiento de una Tarifa Externa Común¹²⁶.

Estados Unidos externó su molestia sobre estas políticas ya que afectaron sus exportaciones haciéndolas menos competitivas y para 1962, el secretario de agricultura estadounidense Orville Freeman señaló que no iban a permitir que les arrebataran sus mercados (con referencia a las exportaciones de aves de corral y granos hacia Europa Occidental) después de que Europa levantó tarifas sobre la importación del pollo estadounidense, por lo que Estados Unidos respondió con una imposición de impuestos sobre el coñac francés y las *Vans* alemanas de Volkswagen. En el curso del conflicto, Estados Unidos impuso tarifas extra sobre los productos europeos como alfombras, bulbos y queso azul, mientras que la Comunidad Económica Europea impuso otros impuestos sobre pinturas y productos sintéticos de Estados Unidos¹²⁷. Dicha disputa fue resuelta de manera temporal por un comité de arbitraje, pero podemos ver que estas son las primeras guerras comerciales en donde se enfrentaba Estados Unidos y la CEE por el mercado y las políticas proteccionistas que implementó la Comunidad Europea.

Esta guerra comercial también fortaleció la visión *paneuropea*¹²⁸ liderada por el General De Gaulle. El *paneuropeísmo* y la guerra comercial que tuvo la CEE con Estados Unidos condujo una vez más a los británicos a reafirmar su posición en contra de la CEE, mientras que la opinión pública francesa seguía criticando fuertemente la política comercial y exterior de Estados Unidos. Las acciones de De Gaulle se mantenían firmes en ese momento: sobre la relación transatlántica su postura fue rechazar una mayor integración en el sistema atlántico y enfatizar la

¹²⁵ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, pp 53,54

¹²⁶ Ludlow N. Piers, "European Integration and the Cold War", en Mervyn P. Leffler and Odd Arne Westad, *The Cambridge History of the Cold War*, Vol. 2, pp. 189

¹²⁷ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, pp.75-76

¹²⁸ El movimiento paneuropeo es una doctrina que apoya una aproximación política, económica y cultural de los países de Europa, haciendo que surga un nacionalismo europeo que impulse a este continente a mantener una preminencia en el orden internacional.

total independencia y soberanía francesa, especialmente en asuntos de comercio, seguridad y defensa.

La noción de De Gaulle fue crear una Europa fuerte que se erigiera como una tercera fuerza detrás de Estados Unidos y la Unión Soviética, lo cual marcaba un contraste fuerte con el atlantismo propuesto entre Estados Unidos y Reino Unido. Un elemento importante de esta propuesta francesa era el desarrollo de un programa nuclear francés para no depender de la cobertura de Estados Unidos a quien veían con gran desconfianza, ya que según de Gaulle, Estados Unidos “no arriesgaría la destrucción de ciudades en su territorio para defender a Europa”¹²⁹. La política de defensa de De Gaulle era clara: buscó asegurar la supremacía militar de Francia en el continente europeo apostando a su programa nuclear de defensa y dejando de lado la dependencia hacia Estados Unidos.

A mediados de 1960, el gobierno británico liderado por Harold Macmillan, comenzó a expresar su interés y apoyo para la CEE y se inició un debate en Reino Unido sobre las ventajas y oportunidades de unirse a la comunidad. Este cambio en la política británica coincidió con la elección de John F. Kennedy como presidente de los Estados Unidos, quien en sus discursos de campaña presidencial prometió una nueva y revigorizada política hacia Europa. Para 1961, iniciaba su primer viaje al viejo continente donde se reunió con Charles De Gaulle, Harold Macmillan, Nikita Krushev, entre otros¹³⁰.

Uno de los principales proyectos de la administración Kennedy era el diseño de una Alianza Occidental, que consistía en la creación de las condiciones para el establecimiento de una alianza transatlántica más profunda. Esto conduciría a la creación de un bloque político, económico y militar compacto integrado por Europa Occidental y Estados Unidos, junto con sus respectivas esferas de influencia en otros países que se encontraran fuera de la región trasatlántica¹³¹.

La nueva postura estadounidense en la era de Kennedy sobre la relación trasatlántica tuvo dos principales problemas: 1.- Nuevamente surgió el tema de pedir un aumento del gasto financiero a Europa para hacer a la política de disuasión de los Estados Unidos más efectiva en su región; por ello, el gobierno de Washington instó a sus aliados europeos a “poner más de su parte”¹³². En resumen, a la llegada de Kennedy, las presiones para que los países europeos aumentaran su gasto militar en defensa se mantuvieron constantes a pesar de las promesas de campaña de Kennedy de vigorizar la alianza para llegar a formar un bloque occidental

¹²⁹ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, pp. 56,57

¹³⁰ The Task Begun: President Kennedy in Europe, 1961: 30 May-5 June, en National Archives and Records Administration [en línea], dirección URL: <https://www.jfklibrary.org/Asset-Viewer/Archives/USG-01-I.aspx> [consultado el 15 de enero 2017]

¹³¹ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, p. 61

¹³² Pascaline Winand, Eisenhower, Kennedy, and the United States of Europe, Basingstoke, Reino Unido, ed. Macmillan, p. 25

cohesionado. Dichas presiones continuaron con la presidencia de Johnson, lo que fomentó la persistente molestia por parte de los aliados europeos sobre el tema del financiamiento, así como el aumento de la desconfianza europea respecto a Estados Unidos. Esto dificultó la creación de un bloque compacto de aliados occidentales que hiciera frente a las amenazas del bloque soviético; y 2.-Tras el fracaso de los aliados europeos por tener injerencia en asuntos internacionales después de 1957 y la crisis del Canal de Suez, se cuestionó la efectividad de la doctrina estadounidense de represión masiva. La postura estadounidense de Kennedy sobre revigorizar la alianza transatlántica en la práctica fue interpretada por Europa como un intento de tener un mayor margen de independencia de sus obligaciones hacia la Alianza Transatlántica.

En contraste a la propuesta estadounidense, Europa demandó un mayor impulso a la iniciativa nuclear. Para atenuar las críticas de los países europeos, Estados Unidos propuso la creación de una fuerza multilateral (MLF) integrada por una flota de barcos equipados con armas nucleares bajo el comando de la OTAN, una propuesta similar a la que había firmado con Gran Bretaña años atrás. No obstante, la propuesta nunca se reflejó en una política aplicada debido a las diferencias entre Estados Unidos y Europa sobre la estrategia y el financiamiento de la fuerza militar. Esto debilitó el deseo de la administración de Kennedy de lograr una mayor unidad transatlántica. De Gaulle, rechazó la noción de una integración de una fuerza militar europea-estadounidense vía la OTAN, ya que iba a estar controlada por los Estados Unidos y nuevamente, defendió la independencia militar de Francia.¹³³

El inicio de la construcción del muro de Berlín en 1961 y la crisis de los misiles en Cuba de 1962 tuvieron también injerencia en la construcción de la relación transatlántica, ya que estos hechos orillaron a que Europa, a pesar de estar en desacuerdo en diversos temas con Estados Unidos, respaldara el liderazgo estadounidense para hacer frente a la amenaza soviética.

En la visita del presidente Kennedy a Berlín en 1963, las actitudes de desconfianza hacia el gobierno estadounidense se habían intensificado por la propuesta de pedir a los europeos un gasto mayor para su propia defensa y seguridad frente a la URSS, así como por las negociaciones de Kennedy con Khrushchev, que produjeron daños colaterales en la relación transatlántica. Esto se debió a que los países europeos no fueron invitados a participar ni fueron consultados, percatándose de que ya no tenían influencia en las decisiones de guerra y paz a nivel internacional y replanteándose la posibilidad de abandonar la relación transatlántica¹³⁴. Previo a la visita de Kennedy, las tensiones se habían

¹³³ Jussi Hanhimaki, *op.cit*, pp.61-62

¹³⁴ *Ídem* pp.66-67

desvanecido ya que solo se observaron manifestaciones de apoyo, especialmente en su discurso pronunciado en Berlín el 28 de junio de 1963, el cual está considerando como uno de los momentos más memorables en la historia de las relaciones trasatlánticas¹³⁵. En el discurso, Kennedy se compromete a apoyar las libertades y democracia de Berlín, Alemania y Europa para hacer frente al comunismo, y critica la creación del muro en Berlín que dividió a familias, hermanos y amigos, lo cual fue apoyado y bien visto por Europa occidental en una etapa de grandes tensiones entre Estados Unidos y la URSS.

Aunque las tensiones entre Kennedy y Europa occidental se habían quedado en segundo plano Francia aún mantenía suspicacia hacia Estados Unidos, ya que no vio con buenos ojos la posible influencia que podría ejercer Kennedy en Alemania Occidental tras su discurso en Berlín. Un año después De Gaulle ignoró unilateralmente la política de la OTAN y reconoció al gobierno comunista chino al mismo tiempo de condenar la política estadounidense de intervención en Vietnam proponiendo en su lugar una neutralización de la región.

De Gaulle mostró otra forma de conducir la política exterior de un país que en ocasiones podía no estar de acuerdo con los intereses de Estados Unidos, tal enfoque contrastaba con la propuesta de bloque promovido por Washington durante el periodo de Kennedy ya que este tipo de sistema requiere de países pequeños que se alinearan con los más poderosos para seguir una política común¹³⁶. Desde la perspectiva de De Gaulle, se necesitaba pasar de un sistema bipolar de la Guerra Fría a uno multipolar para generar un balance de poder que evitara una confrontación directa entre el comunismo y el capitalismo. En este sentido era menester para Europa emerger como un poder alternativo y balancear de esta manera el orden bipolar.

Para llevar a cabo esta propuesta De Gaulle desvinculó la flota francesa mediterránea de la OTAN en 1959 y en 1963 de la flota del Atlántico¹³⁷. Tras observar cómo se iba militarizando la Guerra Fría y la crisis de los misiles en Cuba en 1968 se observó un cambio en la política francesa paneuropea. Para 1969 Francia ya había participado en la renovación del tratado de la Alianza Atlántica y la oposición de De Gaulle hacia la política exterior americana había perdido intensidad¹³⁸.

Es importante resaltar que una de las figuras dominantes que moldearon la relación transatlántica en el periodo de la década de los sesenta enmarcado en el

¹³⁵ John F. Kennedy's speech in Berlin; [en línea], junio 28 1963; Dirección URL: <https://www.youtube.com/watch?v=56V6r2dpYH8> consultado el 24 de enero 2017.

¹³⁶ Ronald E. Powaski "The Entangling Alliance: The United States and European Security, 1950-1993", 1994, Westport, ed. Greenwood, p. 27

¹³⁷ Gustav Schmid, A History of NATO: The First Fifty Years, 2001, Basingstoke, UK, ed. Palgrave, p. 55-56

¹³⁸ Jussi Hanhimaki, *op.cit.*, p.93

contexto de la Guerra Fría fue el propio De Gaulle ya que fue el primer líder europeo occidental que desde el inicio de la Guerra Fría ofreció un diseño diferente de Europa basado en la soberanía nacional y la teoría *paneuropea*.

La Ostpolitik, política iniciada en 1969 por parte de la Alemania occidental del canciller Willy Brandt, representaba un intento de normalizar las hostiles relaciones con Europa Oriental y la Unión Soviética, Brandt cumplió con algunas demandas soviéticas que sus predecesores habían rechazado; por ejemplo, aceptó que Alemania Occidental no debía tener ningún arma nuclear y reconoció a la República Democrática Alemana como un Estado¹³⁹. Es decir, es uno de los primeros intentos de desescalada de las tensiones de la Guerra Fría que buscaba promover el dialogo en lugar de las amenazas de una confrontación directa con la URSS. Aunque esta política no tuvo grandes repercusiones ya que no condujo a una redefinición grande de las relaciones trasatlánticas debido, en gran medida, a que Nixon y Kissinger intentaron controlar el ritmo de la Ostpolitik y darle otra dirección¹⁴⁰; así mismo, los dirigentes de la Alemania Oriental tuvieron grandes dudas sobre esta nueva política alemana que externaron a la Unión Soviética en todo momento¹⁴¹. La Ostpolitik elevó a Alemania Occidental un escalón dentro de la Alianza Transatlántica, ya que demostró que tenía la suficiente capacidad para redefinir y aplicar una política temeraria contra las directrices estadounidenses. Así mismo, se observa que, a nivel transatlántico, esta política fue un claro ejemplo de las diferencias entre Europa y Estados Unidos sobre el entendimiento de la política de contención¹⁴².

Otra discrepancia evidente en la relación transatlántica fue en el contencioso de Vietnam, en donde todos los gobiernos europeos se negaron a enviar tropas o equipo militar al país del sudeste asiático y mostró cada país una visión diferente respecto al tema, por ejemplo, en las reuniones de la OTAN, Grecia apoyó la defensa estadounidense de Vietnam del Sur justificada por la posible infiltración comunista hacia países vecinos, mientras que Portugal, enfrentando insurgencia en sus posesiones coloniales en Angola y Mozambique, ofreció apoyo para una estrategia global contra la ofensiva comunista.

Por el otro lado, Dinamarca y Bélgica expresaron preocupaciones sobre la escalada de la guerra y se mantuvieron neutrales mientras que, en Suecia, los sociales demócratas criticaron duramente la invasión militar. En lo que respecta a Alemania Occidental, este país realizó una analogía entre las acciones estadounidenses para proteger Vietnam del Sur y los territorios alemanes, especialmente en Berlín Occidental, aunque el apoyo se limitó a cuestiones

¹³⁹ Gaddis, John Lewis, *"The Cold War, A New History"*, Nueva York, 2005, ed. The Penguin Press, p.89

¹⁴⁰ Jussi Hanhimaki, op.cit, p. 75

¹⁴¹ Klaus Wiegrefe, How East Germany Tried to Undermine Willy Brandt [en línea], Alemania, Der Spiegel, 08 de Julio 2010, dirección URL: <http://www.spiegel.de/international/germany/ostpolitik-how-east-germany-tried-to-undermine-willy-brandt-a-705118.html> [consultado el 22 de Febrero 2017].

¹⁴² Jussi Hanhimaki, op.cit, p.80

económicas, ya que la idea de enviar tropas, después de 20 años de finalizada la Segunda Guerra Mundial, representaba un gran problema para el país. Reino Unido optó por un enfoque de espera, variando su postura entre un apoyo hacia Estados Unidos junto con un escepticismo acerca de la estrategia militar. Las relaciones delicadas entre los miembros de la Commonwealth también evitaron que el gobierno británico tomara una postura clara.

Con la escalada del conflicto vietnamita en 1965, la inquietud del gobierno italiano se expresó en varios intentos por mediar el conflicto entre las partes. Aunque de manera privada rechazaran la política estadounidense, nunca cuestionaron en los debates públicos dicha posición por lo que, para Estados Unidos, el apoyo retórico era relevante.

La única excepción fue el presidente francés De Gaulle, que pidió una neutralidad en toda la península del sudeste asiático. Francia consideraba que la población de Vietnam se volvería en contra de cualquier poder extranjero que quisiera imponerse por la fuerza, por lo que la mejor política era iniciar negociaciones en lugar de invadir su territorio. Las críticas francesas alcanzaron un punto álgido en septiembre de 1966, cuando de Gaulle culpó a Estados Unidos de la Guerra de Vietnam en una conferencia en Camboya, mientras que el presidente Johnson culpó a de Gaulle por la baja de la moral de las tropas estadounidenses. Un cambio significativo en las relaciones de Francia y Estados Unidos ocurrió en 1968, cuando Johnson anunció una reducción de tropas en Vietnam y accedió a iniciar negociaciones de paz. Estados Unidos cesó las acusaciones a Francia, mientras que ésta celebró la decisión, de modo que las negociaciones tuvieron lugar en París, sector significativo para el inicio de las negociaciones de paz ya que reconocía los esfuerzos europeos (principalmente franceses) por llegar a una solución pacífica. Pompidou, que sucedió a de Gaulle en 1969, continuó con la misma política, pero cuidó de no dañar su rol mediador en el conflicto entre Estados Unidos y Vietnam del Norte. Los acuerdos de París en enero de 1973 pusieron fin a la invasión militar estadounidense en Vietnam y significó el retiro definitivo de las tropas de Estados Unidos¹⁴³.

2.1.4.- La Segunda Guerra Fría y la Construcción de las Instituciones Europeas Comunes

La época denominada la “Segunda Guerra Fría” se caracteriza por evidenciar los serios problemas a los que se enfrentaba Estados Unidos en materia política, económica y militar, lo cual llevó a una seria crisis de confianza hacia Estados Unidos. En materia económica en 1971, previo al fin de la Guerra de Vietnam, Estados Unidos estaba lidiando con una gran crisis económica y financiera lo cual

¹⁴³ Íbid, pp.82.83

llevó a una huida de capitales hacia una moneda más segura: el marco alemán, que se había convertido en la moneda más fuerte de Europa y también orilló a que el presidente Nixon, para cubrir los gastos de la guerra del sudeste asiático, suspendiera el patrón oro-dólar el 15 de agosto de 1971 que había quedado establecido desde los acuerdos de Bretton Woods¹⁴⁴ y Estados Unidos pudiera imprimir los dólares necesarios para financiar los grandes gastos armamentísticos.

Esta acción unilateral por parte de Estados Unidos se convertía en una declaración de guerra económica para Europa ya que los colocaba en una zona de incertidumbre monetaria, lo cual generó que para 1973 la mayoría de las monedas de la región europea dejaran de tener un tipo de cambio fijo para hacerlo flexible. Aunado a estos problemas financieros, el balance comercial de Estados Unidos se volvió negativo por primera vez desde el fin de la Segunda Guerra Mundial¹⁴⁵, en gran medida, debido a los impuestos arancelarios que se eliminaron dentro de la CEE y que se establecieron para terceros países (entre ellos Estados Unidos). Esto provocó que las mercancías estadounidenses fueran menos competitivas que las que se podrían producir y comerciar dentro de Europa.

Ante este panorama adverso para Estados Unidos, el presidente Nixon y su asesor de Seguridad Nacional Henry Kissinger dudaron acerca de la viabilidad y compatibilidad de una comunidad supranacional europea y una comunidad atlántica liderada por los Estados Unidos. En este sentido, prefirieron negociar con cada gobierno europeo por separado y ejercer influencia estadounidense en cada país directamente de la mayor manera posible.¹⁴⁶

El año de 1973 marcó una ruptura entre la alianza transatlántica ya que, se estaba dando un aumento en la economía de la naciente CEE y Estados Unidos estaba demostrando problemas a nivel económico y militar (con la derrota en la Guerra de Vietnam). Claramente Europa occidental y Estados Unidos priorizaron sus propios intereses dejando de lado a la unidad trasatlántica.

Específicamente sobre la relación europea, entre el año de 1971 y 1973 transcurrieron 3 eventos que propiciaron un mayor distanciamiento entre Europa Occidental y Estados Unidos:

¹⁴⁴ Los acuerdos Bretton Woods fueron firmados el 01 de julio de 1944 por 44 países, tales acuerdos proponían la creación de un Fondo Monetario Internacional, un Acuerdo General de Aranceles y Comercio (conocido como GATT, antecesor de la OMC) y un Banco Mundial que, debido al contexto imperante (Segunda Guerra Mundial) se llamó en una primera instancia Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, también creaban el patrón oro-dólar fijando el tipo de cambio a 35 dólares por onza de oro, por lo que con esta propuesta la moneda estadounidense se convirtió en la moneda de referencia a nivel internacional. Todas estas propuestas estaban orientadas a regular e incentivar el comercio a nivel internacional bajo la regulación principal de Estados Unidos.

¹⁴⁵ Jussi Hanhimaki, op.cit p. 76

¹⁴⁶ Íbid, pp.77-78

1.- Aumento de los miembros de la Comunidad Europea. Sobre las primeras ampliaciones de la Comunidad Europea, en términos de influencia política y peso económico, Gran Bretaña fue la más significativa. Sin embargo, en toda la década de los sesenta, Francia había bloqueado constantemente su entrada a la comunidad porque argumentaba que su admisión podría cambiar la naturaleza del proceso de integración europeo por su “alianza especial” con Estados Unidos. De este modo, De Gaulle se opuso a su incorporación la década pasada catalogándolo como un caballo de Troya creado por Estados Unidos¹⁴⁷. Con la llegada del presidente Pompidou a Francia cambió la política de veto a Gran Bretaña y el Primer Ministro británico Edward Heath pudo llegar a un acuerdo para ingresar a la Comunidad Europea en 1971.

2.-La dureza de Henry Kissinger sobre el “año de Europa”: Kissinger en su discurso del 23 de abril de 1973 anuncia el “año de Europa”, en donde retóricamente alienta a promover un dialogo transatlántico y fortalecer la estructura occidental. En nombre de Nixon, Kissinger llamó a los líderes europeos a unirse para trabajar en una nueva constitución atlántica y ampliar la comunidad transatlántica en un sentido geográfico incluyendo a Japón y extendiendo la cooperación más allá de la seguridad. El discurso de Kissinger también generó críticas, ya que menciona que los aliados europeos eran solamente regionales, mientras que Estados Unidos le interesaba garantizar las responsabilidades globales¹⁴⁸. El presidente francés Pompidou criticó la propuesta de Kissinger como un “imperioso intento de subordinar Europa a la autoridad de Estados Unidos”¹⁴⁹.

A continuación, se muestran extractos del discurso de Kissinger en la reunión anual de los editores de la Prensa Asociada en Nueva York el 23 de abril de 1973:

“1973 es el año de Europa (...) Hoy, la necesidad es hacer de la relación trasatlántica una fuerza dinámica que contribuya a la construcción de una nueva estructura de paz, menos inclinada hacia la crisis y más consciente de las oportunidades, obteniendo sus inspiraciones de las metas más que sus miedos. Las naciones atlánticas deben unirse en un acto fresco de creación igualitaria para conducir a la generación posguerra de líderes europeos y estadounidenses. Los problemas en las relaciones trasatlánticas son reales (...). Los Estados Unidos tienen intereses y responsabilidades globales, nuestros aliados europeos tienen intereses regionales. Estos no entran en conflicto (...) Debemos identificar intereses

¹⁴⁷ Douglas Hurd, The General: Charles de Gaulle and the France He Saved, Gran Bretaña, The Telegraph, 11 de junio 2010, [en línea], Dirección URL: <http://www.telegraph.co.uk/culture/books/bookreviews/7817632/The-General-Charles-de-Gaulle-and-the-France-He-Saved-by-Jonathan-Fenby-review.html> consultado el 15 de febrero 2017.

¹⁴⁸ Address given by Henry A. Kissinger (New York, 23 April 1973), [en línea], dirección URL: http://www.cvce.eu/content/publication/2002/9/30/dec472e3-9dff-4c06-ad8d-d3fab7e13f9f/publishable_en.pdf [consultado el 21 de febrero 2017].

¹⁴⁹ Jussi Hanhimaki, op.cit p. 81

*y valores positivos más allá de la seguridad para engancharse de nuevo en el compromiso con las personas y los parlamentos. Debemos compartir una visión del mundo que buscamos crear*¹⁵⁰”.

3.- La guerra árabe israelí en octubre de 1973: en Europa, el discurso de Kissinger del “año de Europa” sirvió para formar una identidad distinta a la de Estados Unidos. Se promocionó un nuevo sentido del paneuropeísmo, que se convirtió en el principal ingrediente de la confrontación transatlántica sobre los intereses en el Medio-Oriente, principalmente sobre la guerra árabe israelí de octubre de 1973¹⁵¹. Desde la perspectiva europea, Gran Bretaña había ejercido una influencia considerable en Medio Oriente desde el siglo XIX, y Francia había sido mentor y proveedor de armamento a Israel entre 1956 y 1967. Ambos países vieron cómo iban perdiendo influencia en la región, mientras Estados Unidos mantenía un mayor control a través de una alianza con Israel durante la Guerra de los Seis Días de 1967¹⁵².

La postura de Europa ante las guerras árabe-israelíes fue unánime: condenaban la intervención estadounidense en los conflictos del Medio-Oriente; Francia catalogó como imperialista la agresión de Israel sobre los países árabes. Alemania protestó contra el envío de armas de Estados Unidos de su territorio que iban dirigidas a Israel. En este contexto de reemergencia de la identidad europea, los nueve países miembros de la Comunidad Europea formaron un bloque que se oponía a la intervención militar de Estados Unidos apoyando a Israel en detrimento de los países árabes.

Mientras Francia tomó el liderazgo en la elaboración de la política europea sobre el Medio Oriente, el 25 de octubre, Washington colocó en alerta a sus fuerzas nucleares instaladas en Europa por segunda vez en la historia (después de la crisis de los misiles en Cuba). En esta ocasión la falta de una consulta a sus aliados europeos fue percibido como un diálogo trasatlántico unilateral.

Las tensiones se agudizaron a medida que el conflicto en el Medio Oriente se desarrollaba e intervenían ambas potencias globales: Washington, por un lado, solicitó el uso de las bases de la OTAN y el espacio aéreo para ayudar a Israel, lo cual fue negado por los miembros europeos de la OTAN, ya que se rehusaron a involucrarse en las hostilidades. La Unión Soviética, por el otro lado, envió suministros militares a Siria. Al final de las hostilidades, Kissinger propuso crear una política transatlántica respecto al oriente medio, pero fue rechazada esa propuesta,

¹⁵⁰ Address given by Henry A. Kissinger (New York, 23 April 1973), op. cit.

¹⁵¹ Daniel Möckli, “Asserting Europe’s distinct identity: The EC nine and Kissinger’s year of Europe”, en Matthias Schulz y Thomas A. Schwartz (coord.) *Strained Alliance: US-European Relations from Nixon to Carter* pp. 195-220 2010, ed. Cambridge, Inglaterra.

¹⁵² Jussi Hanhimaki, op.cit, pp.86-88

ya que los europeos prefirieron lanzar su propia agenda regional, aunque al final no fueron capaces de desarrollar una estrategia común para Medio Oriente.¹⁵³

El nuevo presidente de Estados Unidos Gerald Ford desde el inicio de su mandato prometió ser un líder que ponía atención a las demandas europeas¹⁵⁴, de modo que podía esperarse que las relaciones trasatlánticas mejoraran durante su presidencia (1974-1977). La atención no se centró en la cooperación con Europa Occidental en materia económica o política, sino en la preocupación de un posible ascenso de tendencias de izquierda pro-comunistas en 3 países que habían mantenido dictaduras o regímenes autoritarios (Portugal, España y Grecia) que colapsaron entre 1974 y 1975. La gran preocupación de Estados Unidos era que, tras el colapso de estos regímenes, los gobiernos que se establecieran mantuvieran tendencias socialistas pro-soviéticas, particularmente Kissinger advirtió a Ford que “nosotros podemos estar observando una fase de aumento del socialismo en Europa en los próximos 10 años que promoverán el sentimiento anti-estadunidense¹⁵⁵”. Fue un prejuicio erróneo, ya que el llamado “eurocomunismo” nunca se convirtió en una amenaza real debido en gran medida a que los nueve miembros de la Comunidad Europea ayudaron a Grecia, España y Portugal a colocar un sistema democrático en sus países, y los prepararon para formar parte de la siguiente ampliación de la Comunidad en 1981 y 1986¹⁵⁶.

A pesar de las esperanzas de Europa de tener un presidente estadounidense más cercano a sus necesidades, el único acto memorable de Ford en la relación transatlántica fue la firma de los Acuerdos de Helsinki el 01 de agosto de 1975 con representantes de los países europeos a excepción de Albania y Andorra, mientras que Canadá y la URSS estuvieron presentes en las negociaciones, pero tampoco firmaron el Acta final¹⁵⁷. Estos acuerdos también fueron conocidos como la Conferencia sobre Seguridad y Cooperación en Europa, siendo el punto de partida para la creación posteriormente de la Organización para la Seguridad y la Cooperación en Europa; la OSCE.

Entre los acuerdos que se encontraban en el Acta de Helsinki estaban la igualdad y respeto a la soberanía, abstención al uso de la fuerza como primera instancia para resolver los conflictos, inviolabilidad de las fronteras, integridad territorial de los Estados, arreglo de controversias por medios pacíficos, no intervención en asuntos internos, respeto a Derechos Humanos y libertades fundamentales, cumplimiento de buena fe de los derechos internacionales, etc.¹⁵⁸.

¹⁵³ Daniel Möckli, op. cit, pp. 195-220

¹⁵⁴ Jussi Hanhimaki, op.cit p.88

¹⁵⁵ Andrew Downer Craing, The Ford Presidency: A History, Jefferson, 2009, Ed. McFarland p.182

¹⁵⁶ idem p. 105

¹⁵⁷ Jussi Hanhimaki, op.cit, p. 90

¹⁵⁸ Helsinki Act, en Organization for Security and Co-operation in Europe, [en línea], dirección URL: <http://www.osce.org/helsinki-final-act?download=true> [consultado el 12 de febrero 2017]

Para los países de Europa occidental, el Acta de Helsinki de 1975 marcó un acto relevante europeo para la detente entre Estados Unidos y Rusia.

El 20 de enero de 1977 es elegido presidente de Estados Unidos Jimmy Carter, quien desde el principio prestó muy poca atención a los asuntos con Europa y poca importancia sobre las consultas de sus estrategias en este periodo de la Guerra Fría. Por esto, la relación transatlántica se volvió nuevamente problemática. El presidente Carter abiertamente propuso abandonar el pensamiento europeo de dialogo y cooperación entre Europa oriental y occidental, incentivando la carrera armamentista con la URSS¹⁵⁹.

Una de las tensiones que ejemplifica claramente la relación que se mantuvo entre Estados Unidos y Europa durante la presidencia de Carter fue el tema de “la bomba de neutrón”¹⁶⁰. La relación más afectada fue con el Canciller Helmut Schmidt. El asunto inició en junio de 1977, cuando el Washington Post publicó una historia sobre una cabeza nuclear de radiación diseñada para destruir tanques, pero dejar a los edificios intactos¹⁶¹. Esta publicación mostró que el Pentágono había mantenido en secreto a los aliados europeos un programa desarrollado en los pasados 15 años. Posterior a esta revelación, Carter presionó al Canciller Schmidt a dar luz verde para el financiamiento de un arma similar en Alemania occidental. A cambio, Carter aceptaba la propuesta del canciller alemán de hacer una negociación sobre el control de armamentos entre Estados Unidos y la URSS.

Durante la negociación entre Carter y Schmidt, el mismo Carter declaró que era ilógico invertir en el desarrollo de armas de mayor tecnología y después adherirse a un tratado para limitar su uso, por lo que el canciller Schmidt se tomó este incidente como una falta hacia su persona y a la política alemana, entendiéndolo entonces que nunca iba a aceptar Estados Unidos en ese momento negociar un tratado de control de armas y generó una agresiva oposición alemana al proyecto de la bomba de Estados Unidos. Alemania propuso una política más radical al control de armas ya que abogaba ahora por el desarme de las dos superpotencias¹⁶². La controversia sobre la bomba de neutrones muestra otro dilema que existía en esa época: Europa buscaba aplicar una política de “*détente*” promoviendo el dialogo entre oriente-occidente, muy parecido a la Ostpolitik alemana, mientras que la postura de “*détente*” estadounidense estaba enfocada en

¹⁵⁹ Jussi Hanhimaki, op.cit p.91

¹⁶⁰ Kristina, Spohr-Readman, Germany and the politics of the neutron bomb 1975-1979, en Journal Diplomacy and Stratecraft vol 21 Issue 2-2010, p. 260 [en línea], dirección URL: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09592296.2010.482473?scroll=top&needAccess=true> [consultado el 23 de enero 2017].

¹⁶¹ Walter Pincus, “Neutron Killer Warhead Buried in ERDA Budget”, [en línea], Washington Post, June 6, 1977 dirección URL: https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1977/06/06/neutron-killer-warhead-buried-in-erda-budget/161ae957-099f-4c5b-ad19-052699d60f4d/?utm_term=.4c7262466143 [consultado el 27 de enero 2017]

¹⁶² Kristina, Spohr-Readman, op. cit. p. 265

disuadir al enemigo por medio de demostraciones de poder militar. Al final de 1979 los eventos que se desarrollaron orillaron a dejar de lado un *détente* europeo (*Ostpolitik*) y promover una estadounidense.

Tras el incidente de la bomba de neutrones también se volvió evidente que el auge de la influencia de la Comunidad Europea de años anteriores comenzó a desvanecerse; se observó un distanciamiento entre los países del atlántico norte enfrentando un *impasse* en la relación entre Estados Unidos y la Comunidad Europea, así mismo las ampliaciones a la Comunidad Europea se fueron tornado más lentas y complicadas que las primeras, por ejemplo la membresía de Gran Bretaña se volvió más problemática de lo esperado ya que cuando regresó al poder el partido laborista de Harold Wilson en 1974 enfatizó nuevamente que sus prioridades se encontraban en mantener una “relación especial” con Estados Unidos y promover una cooperación con la Commonwealth¹⁶³. Harold Wilson solicitó nuevamente poner a negociación los acuerdos que ya se habían aceptado previamente sobre su ingreso a la Comunidad Europea ya que demandó mejores condiciones para la agricultura británica y promover el ingreso de productos de la Commonwealth a los países de la Comunidad Europea. En junio de 1975 después de renegociar los temas álgidos con la CE, se llevó a cabo un referéndum donde el 67% de la población votó para el ingreso a la comunidad¹⁶⁴. A pesar de esta aceptación popular, las elites británicas aun se encontraban con grandes dudas sobre el ingreso a la Comunidad Europea, lo cual desencadenó un fenómeno denominado “*euroesclerosis*” o “*europesimismo*”¹⁶⁵.

La postura ambivalente británica se agudizó con la llegada de Margaret Thatcher como Primer Ministro de Gran Bretaña, quien pidió a la CE, en un discurso al Parlamento Europeo, su “dinero de vuelta”¹⁶⁶; acto que dio pie a la duda sobre si realmente sería una buena decisión por parte de los países europeos dar entrada a un país que todavía tenía indecisiones sobre su adhesión.

Otro de los problemas que agudizaron el *euroescepticismo* fueron las dudas sobre el enfoque que debían darle a la Comunidad Europea; originalmente estaba concebida como una agenda para la posterior creación de un gobierno europeo supranacional, pero esta idea fue rechazada por Charles De Gaulle lo cual evidenció una duda sobre el camino a seguir para esta comunidad. En 1974 la Comunidad Europea decidió institucionalizar reuniones regulares entre los líderes de los Estados creando el Consejo de Europa, ente intergubernamental que también falló

¹⁶³ Jussi Hanhimaki, op.cit p.96

¹⁶⁴ *idem*

¹⁶⁵ Francisco G. Basterra; *Europesimismo, euroesclerosis*; [en línea], España, 29 de Abril 1985; dirección URL: http://elpais.com/diario/1985/04/29/internacional/483573601_850215.html [consultado el 20 de Febrero 2017].

¹⁶⁶ Speech to European Parliament, Margaret Thatcher Foundation, [en línea]; 09 diciembre 1986; dirección URL: <http://www.margaretthatcher.org/document/106534> [consultado el 20 de febrero 2017]

y echo abajo las esperanzas de los federalistas; para este punto ninguno de los dos esfuerzos de crear instituciones tanto supranacionalistas como federalistas tenía el consenso de los países europeos.

A pesar del *euroescepticismo* y la indiferencia de Washington sobre el curso de la Comunidad Europea en la década de los setenta, las relaciones transatlánticas siguieron desarrollándose en un marco de cooperación, aunque principalmente económico y militar, dejando de lado el ámbito de cooperación político. En materia militar podemos mencionar que un gran número de tropas continuaron establecidas en Europa occidental, especialmente en la Alemania occidental. Esta cooperación militar se mantenía debido a que los europeos desarrollaron una dependencia sobre el paraguas nuclear que le brindaba Estados Unidos para garantizar su seguridad ante posibles ataques nucleares de la URSS ya que la creación de una defensa atómica europea aun se observaba muy lejos y costosa.

La cooperación económica transatlántica en la década de los setenta se centró principalmente en dos vectores: 1.- Buscar coordinar una respuesta conjunta noratlántica a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la propuesta lanzada por Kissinger fue crear la Agencia Internacional de Energía (AIE) en 1974 con el objetivo de evitar choques económicos ante los picos en el precio del petróleo, sin embargo Francia no aceptó en una primera instancia la propuesta de Kissinger¹⁶⁷ y 2.- Una cooperación en materia de comercio e inversión: entre 1960 y 1980 las exportaciones anuales de Estados Unidos (bienes y servicios) hacia la Comunidad Europea fueron creciendo de US\$7.2 miles de millones a US\$70.3 miles de millones, mientras que las importaciones fueron de US\$4.2 miles de millones a US\$48 miles de millones, así mismo la inversión extranjera directa entre Europa occidental y Estados Unidos aumentó significativamente¹⁶⁸.

Para finales de la década de los setenta, los nueve miembros de la Comunidad Europea buscaron darle un nuevo dinamismo a su proyecto regional, por lo que se hicieron elecciones populares para la constitución del Parlamento Europeo en 1979, siendo este uno de los primeros pasos para legitimar las instituciones democráticas que se iban desarrollando dentro de la CE. Paralelamente a estas elecciones, se adoptó una primera política monetaria en donde los países occidentales anclaron sus monedas al marco alemán y en el mismo año de las elecciones parlamentarias europeas se institucionalizó el Sistema Monetario Europeo (SME) que en un primer momento fungió como agencia de ajuste de tarifas en los tipos de cambio entre las monedas de los países de la CE, pero posteriormente dio pie a la idea de crear una moneda común europea.

¹⁶⁷ *Ibid*, pp. 94-95

¹⁶⁸ *Ibid*, p.96

En materia política, podemos concluir que en la década de los setenta y principios de los ochenta, se mantenía una idea común trasatlántica: el enemigo común era la URSS y su modelo comunista, pero había una gran diferencia en cómo abordar la amenaza por ejemplo, Europa tomó una posición de paz y promoción del dialogo entre oriente-occidente (ilustrada por la Ostpolitik) mientras que Estados Unidos tomó el camino bélico de intimidación; es decir, sus estrategias eran diferentes, la táctica aplicada por Estados Unidos puede ser comparada por la confrontación del “policía malo”, mientras que la personalidad europea era la del “policía bueno” que se preocupaba por tener relaciones positivas con el adversario¹⁶⁹. Aunque hay que matizar que no todos los países europeos apoyaban la política del “policía bueno” ya que Gran Bretaña apoyaba la estrategia de Estados Unidos; Margaret Thatcher simpatizaba más con la política de Carter del “policía malo”.

El inicio de la década de los ochenta coincide con el primer año de la presidencia de Reagan (1981) caracterizado aun por la fricción trasatlántica en materia política; específicamente sobre la estrategia a seguir en el conflicto con la URSS, pero a pesar de sus diferencias aún coincidían ambos en no desarrollar simpatía por los soviéticos. Un elemento que complicó la atmósfera trasatlántica fue la retórica de guerra de Reagan ya que, desde la perspectiva europea, dicha retórica podría provocar agresiones soviéticas en lugar de mejorar el dialogo entre oriente y occidente. Otro ejemplo de la política belicosa de Reagan fue la operación paramilitar estadounidense en contra del gobierno de izquierda sandinista en Nicaragua que, fue firmemente rechazada por Europa ya que su postura estaba claramente en contra de la intervención en asuntos internos de otros países¹⁷⁰.

La administración Reagan condujo otra campaña dirigida a dañar el Este de Europa: prohibió la transferencia de tecnología de Occidente (incluidos servicios tan simples como una tostadora) a Europa oriental, en contraste con Washington, los gobiernos europeos consideraban que una política que podía estabilizar las relaciones entre Este y Oeste era la relación comercial¹⁷¹ lo que inconformó a Europa occidental.

El elemento que más dañó las relaciones trasatlánticas a principios de 1980 fue la retórica de guerra que mantenía Reagan ya que desde la perspectiva europea, el simple lenguaje era muy peligroso para la atmosfera de la Guerra Fría y probablemente, podría provocar futuras agresiones de los soviéticos en lugar de mejorar la posición de occidente¹⁷². En este contexto, el asunto más controversial

¹⁶⁹ *ídem*

¹⁷⁰ William C. Cronwell, *The United States and the European Pillar: The Strained Alliance*, Washington D.C. 1992, p. 136

¹⁷¹ Hufbauer, Schott, and Elliott, *Economic Sanctions Reconsidered*, 2007, Washington D.C. ed. Peterson Institute for International Economics; p. 137

¹⁷² *idem* p.99

en la relación transatlántica era cómo manejar la “Segunda Guerra Fría”, la cual se enfrentó a dos nuevos contenciosos para finales de la década de los setenta e inicios de los ochenta: la declaración del inicio de la “Guerra de las Galaxias” y el desarrollo de los euromisiles Pershing II¹⁷³.

En marzo de 1983, el presidente Reagan propuso la creación de la Iniciativa de Defensa Estratégica (IDE), un proyecto que buscaba la construcción de un sistema anti-misiles en bases espaciales, que inmediatamente fue denominado popularmente como el inicio de la “Guerra de las Galaxias¹⁷⁴”; el objetivo de la IDE era proteger a Estados Unidos de la amenaza de los misiles nucleares desarrollados por la URSS mediante la intercepción de tales misiles en alguna fase de su vuelo para evitar su llegada al objetivo final¹⁷⁵.

Una de las grandes críticas a este proyecto es que existían grandes incertidumbres respecto a la tecnología tan avanzada que se necesitaría para la construcción y buen funcionamiento de las bases militares espaciales y, aunque se comenzó a trabajar en el programa, al final la investigación fue cancelada por la falta de desarrollo tecnológico que se tenía en ese momento para que resultara ser un proyecto efectivo¹⁷⁶.

Lo interesante de este episodio no fue el hecho de saber si era o no factible en ese momento el desarrollo de tal iniciativa y si la tecnología estaba o no en una óptima fase de desarrollo para emprender la construcción de las bases espaciales; lo interesante es que con la propuesta realizada por Reagan se acabaría el “equilibrio nuclear” entre Estados Unidos y la Unión Soviética, por ende la doctrina de la Destrucción Mutua Asegurada (MAD, por sus siglas en inglés) que imperaba desde la década de los sesenta podría ser abandonada y romper la tenue línea que evitaba que alguno de los dos enviara misiles nucleares a su contrincante destruyéndose también a si mismo.

Por estas profundas implicaciones a nivel regional, la Comunidad Europea se mantenía al margen de la IDE, dudando sobre la factibilidad de la iniciativa, solamente Margaret Thatcher apoyó oficialmente a la IDE aunque con gran cautela ya que también expresó su temor al desacoplamiento de la seguridad europea y a la ruptura de la frágil balanza proporcionada por el MAD¹⁷⁷.

Esta Iniciativa de Defensa Estratégica generó también movimientos sociales en contra de la misma a los dos lados del atlántico. En Europa occidental, las

¹⁷³ Garthoff Raymond, “European Theater Nuclear Forces, 1977–80” en *Détente and Confrontation: American-Soviet Relations from Nixon to Reagan*, 1994, Washington D.C., ed. Brookings pp. 132

¹⁷⁴ Pike, John. “*Strategic Defense Initiative*.” *Strategic Defense Initiative: Nuclear Thermal Propulsion*. Federation of American Scientists, publicado el 2 mayo 2008; p.25

¹⁷⁵ *idem*

¹⁷⁶ *ibidem* p. 32

¹⁷⁷ Jussi Hanhimaki, *op.cit* p.102

protestas anti-nucleares alcanzaron una mayor dimensión respecto a Estados Unidos, las cuales iniciaron desde la declaración de Reagan sobre la IDE, cuando millones de europeos salieron a protestar, así mismo tales demostraciones de descontento sobre la política estadounidense fueron apoyadas por la propuesta de desarme apuntalada por el canciller de Alemania occidental Helmut Kohl quien emitió la idea de crear una paz con muy pocas armas, tales discursos y manifestaciones no fueron efectivas ya que en noviembre de 1983 llegaron a desarrollarse los primeros euromisiles con el apoyo de la OTAN. El 22 de noviembre de 1983, el Bundestag, contrario a la política de su canciller Kohl, inició el desarrollo del misil Pershing II¹⁷⁸.

2.1.5.- El Fin de la Guerra Fría y la Unificación Alemana: repercusiones a la relación Estados Unidos-Comunidad Europea

Las aparentes diferencias irreconciliables en Estados Unidos y Europa con los soviéticos que se habían intensificado en 1983 por la instalación de misiles en Europa y el inicio de la “Guerra de las Galaxias”, desaparecieron abruptamente en el año posterior. Tras el transcurso de la década, en lugar de que los europeos propusieran nuevamente su política de disminuir las tensiones entre Estados Unidos y la Unión Soviética, dudaron sobre el excesivo acercamiento amistoso entre Washington y Moscú. Tal fue el cambio de la dinámica de la Guerra Fría que hasta el presidente de Francia Mitterrand aceptó visitar Moscú en febrero de 1984¹⁷⁹ para que Reagan terminara con el déstente e iniciara un dialogo con la URSS.

El primer signo de algún cambio fundamental en Washington apareció con el discurso de Reagan el 16 de enero de 1984, cuando proclamó la nueva política de “Cooperación y Entendimiento” con la URSS, explicando que:

“ninguno de nosotros (EU y la URSS) desean llevar las diferencias más allá de nuestras sociedades y filosofías, pero nosotros debemos recordar siempre que tenemos un interés común, y por ello podemos evitar la guerra y reducir los niveles de armamento (...) nuestros países nunca han peleado uno contra el otro, y no hay razón para que ahora lo hagan¹⁸⁰”.

El presidente Reagan explicó que Estados Unidos estaba en una posición de dialogo abierto con Moscú, mientras que mencionaba que la URSS malinterpretó los ejercicios de la OTAN en Europa occidental y el desarrollo de los euromisiles como una provocación hacia su territorio. Esto se debió a que, durante el año

¹⁷⁸ John Corry, Pershing II And West Germany, [en línea], Estados Unidos, New York Times; 28 diciembre 1983; dirección URL: <http://www.nytimes.com/1983/12/28/arts/tv-pershing-ii-and-west-germany.html> [consultado el 21 de febrero 2017].

¹⁷⁹ Jussi Hanhimaki, op.cit p.105

¹⁸⁰ Transcript Of Reagan's Speech On Soviet-American Relations, [en línea]; New York Times, 17 de enero 1984, dirección URL: <http://www.nytimes.com/1984/01/17/world/transcript-of-reagan-s-speech-on-soviet-american-relations.html?pagewanted=all> [consultado el 01 de enero 2017].

anterior, los líderes soviéticos creyeron en la posibilidad de un ataque nuclear por parte de Estados Unidos. Con esta declaración, Washington parecía que estaba dirigiéndose hacia la línea del canciller alemán Helmut Kohl, quien pedía un llamado para la paz.

Al mismo tiempo del discurso de Reagan sobre la “cooperación y entendimiento”, el politburó eligió a Mijaíl Gorbachov como nuevo líder de la URSS, quien cambiaría también su acercamiento hacia occidente. La llegada de Gorbachov a la URSS se observó entre los propios soviéticos como un relevo generacional que ayudaría a la Unión Soviética a salir de su crisis económica en la que estaba inmersa desde hace unos años. Margaret Thatcher recibió a Gorbachov por primera vez en diciembre de 1984 y después de eso, Gorbachov mencionó su deseo de reformar el sistema soviético. Aunque era visto como un gobernante progresista, los europeos y estadounidenses aún se encontraban escépticos respecto a los alcances de las políticas de este nuevo gobierno que no podían ser aun probadas más allá del discurso¹⁸¹.

Para marzo de 1985, Gorbachov mencionó a los líderes de la Europa oriental que ya no destinaría apoyos económicos soviéticos a sus gobiernos para mantenerlos en el poder, y les recomendaba que ganaran la confianza de su propia gente, evitando la represión de las manifestaciones que se estaban desarrollando durante esa época en contra del modelo comunista para tener el apoyo de la sociedad. Esto orilló a los gobiernos orientales a cuestionar la viabilidad del proyecto de la URSS.

Hasta el final de 1986, Gorbachov solamente había hecho declaraciones sobre un acercamiento hacia Occidente, pero ningún hecho sustancial se había desarrollado para demostrar tal cambio. Solamente la retórica de Gorbachov hacia Europa se dirigía a promover el desarme de Estados Unidos en el viejo continente, por consecuencia, se puede afirmar entonces, que los cambios que inicialmente prometió Gorbachov fueron limitados a dirigirse a los asuntos europeos, mientras que los líderes occidentales seguían escépticos sobre si Gorbachov pudiera ser capaz de modificar sustancialmente la política exterior de la URSS¹⁸².

Lo real es que la atmosfera occidente-oriental nunca mejoró durante la administración de Gorbachov, ya que, aunque abiertamente admitía su interés de cambiar la forma en que se dirigía hacia Occidente, había muchas dudas, principalmente en Europa. Mientras que Margaret Thatcher (caracterizada por tener una firme postura anti-comunista) apoyó públicamente las políticas de cambio de Gorbachov, el canciller de Europa occidental, Helmut Kohl se colocó en el extremo opuesto, ya que afirmaba que en todo el tiempo que se había encontrado en el poder

¹⁸¹ Jussi Hanhimaki, op.cit p.111

¹⁸² ídem

Gorbachov no realizó ningún cambio evidente¹⁸³. Inclusive, en un discurso en octubre de 1987 comparó a Gorbachov con Goebbels, ministro de campaña de la Alemania nazi, generando fricciones en la relación alemana-soviética¹⁸⁴.

En contraste a este escepticismo europeo, la relación entre Reagan y Gorbachov cambió drásticamente de una confrontación agresiva a ser socios al final de la Guerra Fría. Ambos iniciaron conversaciones en la Casa Blanca y posteriormente, celebraron en 1986 la Cumbre de Reykjavik,¹⁸⁵ en la que revisaron las propuestas encaminadas a promover negociaciones y establecieron un grupo de trabajo de control de armas de funcionarios de alto rango para celebrar sesiones paralelas¹⁸⁶ para posteriormente, hablar públicamente sobre su postura a favor del desarme nuclear en el mundo en 1987.

Respecto a esta serie de reuniones, los europeos nuevamente se habían sentido excluidos de las altas negociaciones sobre desarme y control de armas que inmiscuía temas que afectaban directamente la seguridad europea. Europa en general concluyó que las pláticas entre Reagan y Gorbachov en Reykjavik aun mostraban dudas sobre los cambios que aparentemente fueron tomados entre Moscú y Washington. Muchos líderes europeos dudaron si la URSS podía ser capaz de cambiar abruptamente, y cuestionaban el cambio tan repentino de Reagan de ser el líder de la Guerra Fría y promotor de la militarización a ser embajador de la paz, ya que la política exterior de Estados Unidos seguía siendo agresiva en otras partes del mundo. En esta ocasión, hasta Margaret Thatcher concluyó que la Cumbre de Reykjavik había sido una trampa que forzaba a Occidente a desarmarse nuclearmente, mientras que la URSS mantenía superioridad en armas convencionales. También advirtió a Reagan sobre una posible catástrofe en la relación transatlántica si la protección militar de Estados Unidos sobre Occidente se mantenía ambigua¹⁸⁷.

En noviembre de 1986, un mes después de las pláticas en Reykjavik, la administración Reagan enfrentó serias acusaciones sobre la venta de armas a los “moderados” de Irán a pesar de la sonada promesa de paz para desmilitarizar el mundo, llevar a cabo un control de armas, así como del pseudo-embargo que había proclamado Estados Unidos contra Irán. Aun peor, reportes revelaron que algunas

¹⁸³ Schmidt, Helmut, “Defense: A European Viewpoint,” *Europe*, November 1986, pp. 13–15.

¹⁸⁴ James M. Markham, For West Germany, An Eastward Tug, [en línea], New York Times, 29 de marzo 1987, dirección URL: <http://www.nytimes.com/1987/03/29/weekinreview/for-west-germany-an-eastward-tug.html> [consultado el 13 de diciembre 2016]

¹⁸⁵ Schlesinger, James, “Reykjavik and Revelations: A Turn of the Tide?” [en línea], *Foreign Affairs*, No. 3, 1987. Dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/russia-fsu/1987-02-01/reykjavik-and-revelations-turn-tide> [consultado el 10 de diciembre 2016].

¹⁸⁶ David K. Shipler, Reagan and Gorbachov Sign Missile Treaty and Vow to Work for Greater Reductions, New York Times; [en línea], 09 de diciembre 1987, dirección URL: <http://www.nytimes.com/1987/12/09/politics/09REAG.html?pagewanted=all> [consultado el 13 de diciembre 2016]

¹⁸⁷ Jussi Hanhimaki, op.cit p.108

de las ganancias sobre la venta de armas en Irán habían sido usadas para financiar operaciones de los rebeldes en Nicaragua¹⁸⁸.

Este caso denominado Irán-Contra, le costó a Reagan el apoyo de muchos votantes a nivel doméstico, mientras que, dentro de la alianza transatlántica, los europeos re-enfatizaron su rechazo a estas políticas intervencionistas. En general, los gobiernos de Europa occidental y la opinión pública deploraron ampliamente la política de Estados Unidos; así como la creación, financiamiento y promoción de los “*luchadores de la libertad*” en Afganistán, Camboya, Angola y Nicaragua. Para algunos gobiernos europeos, apoyar a grupos paramilitares contra los líderes en turno que no estaban a favor de las políticas de Estados Unidos era visto como ilegítimo, inefectivo y contrario a los valores occidentales.

La política intervencionista de Reagan alejó nuevamente la cooperación transatlántica, ya que propició una fuerte crítica de Europa sobre Estados Unidos. Desde la perspectiva estadounidense, en 1986 la relación transatlántica se congeló por los esfuerzos europeos de centrarse en promover su comunidad europea y desarrollar una serie de negociaciones para adoptar la Acta Única Europea¹⁸⁹. Ante estas nuevas fricciones, Estados Unidos buscó promover de nueva cuenta la cohesión transatlántica, ya que Washington realizó un esfuerzo en consultar a Europa después de los sucesos en Reykjavik y pidió su consejo sobre las propuestas de desmilitarización de la URSS.

Después de este nuevo acercamiento, Estados Unidos y Europa oficialmente compartían las mismas dudas sobre Gorbachov, un hecho que solamente favorecía el dialogo transatlántico. En junio de 1987, el presidente Reagan visitó Europa y frente al muro de Berlín dio un discurso en donde llamó a Gorbachov a “abrir esa puerta y tirar ese muro¹⁹⁰”. Aunque estaban algo escépticos, los europeos compartieron la visión general de que, si los planes de Gorbachov sobre la renovación de la URSS se hicieran realidad, podría ser benéfico para Occidente.

Como resultado de este intento de acercamiento entre Estados Unidos y la URSS; en junio de 1988, la Comunidad Europea y su contraparte oriental, la COMECON firmaron la primera “declaración común” en el marco del Consejo de Asistencia Mutua Económica e iniciaron una cooperación económica formal¹⁹¹. Cuando se comenzaron a aplicar las primeras reformas de Gorbachov en la URSS (el inicio de la Perestroika), se dio un boom de la “*gorbimania*” en Occidente.

¹⁸⁸ *Ídem*

¹⁸⁹ *Ídem* p. 109

¹⁹⁰ "Berlin Wall" Speech - President Reagan's Address at the Brandenburg Gate - 6/12/87, Video [en línea], The Reagan Foundation; subido el 15 de Abril 2009; Dirección URL: <https://www.youtube.com/watch?v=5MDFX-dNtsM> [consultado el 11 de diciembre 2016]

¹⁹¹ The joint EEC/COMECON; Declaration of 25 June 1988, [en línea]; European Commission Press Release Database; dirección URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-92-27_en.htm?locale=en [consultado el 12 de enero 2017]

Ejemplo de ello fue la revista Time, que lo llamó el “hombre del año” en 1988, mientras que Europa inició con entusiasmo una campaña mediática a favor del líder soviético.

Desde la primera ampliación de la Comunidad Europea en 1973, el proyecto de integración había luchado con sentimientos internos de euroescepticismo y la llamada euro-esclerosis. Para estas corrientes, toda la iniciativa europea parecía estancarse o incluso avanzar hacia el declive. Ejemplo de este estancamiento fue la política de eliminación de impuestos fronterizos entre los miembros de la Comunidad Europea, lo cual fue un logro en materia de cooperación. No obstante, reaparecieron los impuestos indirectos y barreras no-arancelarias entre los miembros; hecho que alentó aún más el euro pesimismo. Aunado a ello, varios años la comunidad quedó estancada con muy pocos progresos y objetivos muy limitados que no se enfocaban en su desarrollo.

Posteriormente, la designación del francés Jacques Delors a la presidencia de la Comisión Europea en enero de 1985 sirvió como catalizador para el relanzamiento de la Comunidad Europea. Delors identificó que las barreras no-arancelarias no permitían la construcción de un verdadero mercado dentro de la Comunidad Europea, por lo que los objetivos concretos que se plantearon fueron endurecer la postura del libre comercio, mayor competitividad, aumento de la productividad, promoción de los grandes negocios europeos y evitar el freno comercial del mercado común con la implementación de barreras no arancelarias. Esto dio como resultado un gran crecimiento económico en Europa occidental¹⁹².

En esa época, reflejo de la revitalización del proceso de integración europea y el auge económico, se llegó a un consenso dentro de la Comunidad Europea a favor de una gran liberalización económica con la idea de emular el éxito del modelo alemán en una escala europea. Hasta el presidente socialista Francois Mitterrand que había sido elusivo en lo que respecta al control del Estado sobre la economía, apoyó en 1983 la política de liberalización europea. Juntos, el presidente francés y el canciller alemán Helmut Kohl se convirtieron en promotores clave para la integración europea.

Este impulso a la Comunidad Europea fue apropiado de cara a las ampliaciones de España y Portugal (1986). También, la creación del Consejo Europeo como autoridad suprema dio frutos ya que fue necesario para la implementación de los planes de Delors y para que, en febrero de 1986 se firmara el tratado del Acta Única Europea (entrando en vigor en julio de 1987). Este nuevo dinamismo europeo también brindó un marco de reunificación alemana en 1990 y guio a la creación posterior del Tratado de Maastricht de 1992.

¹⁹² Jussi Hanhimaki, op.cit p. 110

El aporte más importante del Acta Única Europea era la propuesta para formular una política exterior común y lanzar aún más la cooperación en términos sociales¹⁹³. Los Estados Unidos no estaban del todo de acuerdo con estos avances en el proceso de integración europeo ya que la Casa Blanca prefería negociar con cada uno de los países europeos de manera bilateral más que con toda la comunidad. Washington externó su inconformidad sobre negociar con toda la Comunidad Europea ya que argumentaba que su política aún se veía fragmentada y ello hacía difícil llegar a acuerdos en una negociación¹⁹⁴, pero implícitamente sabían los estadounidenses que podrían tener mayor poder de maniobra negociando país por país más que entre Estados Unidos y la Comunidad Europea.

Otra de las molestias que causó el Acta Única Europea a la relación transatlántica fue su objetivo planteado de colocar a la economía europea en condiciones similares a la de Estados Unidos y Japón, tomando una mayor ventaja con la eficiencia de un mercado común poderoso que estaban construyendo. En otras palabras, los 12 Estados miembros intentaron ser en bloque una economía importante a nivel internacional. En la segunda mitad de 1980, la ola de confianza europea contrastó con la economía de Estados Unidos, ya que, en ese tiempo de prosperidad europea, los estadounidenses se encontraban con un doble déficit en su balanza de pagos y en el presupuesto federal. Se creó el “lunes negro” en octubre de 1987, cuando los mercados de EEUU se desplomaron aparentemente simbolizando las incertidumbres del futuro de la economía de Estados Unidos¹⁹⁵; por lo que el cambio en el balance de poder transatlántico se vislumbraba inminente.

El slogan “*Europa para los europeos*” emergió durante esta época, de modo que Reagan pidió a los europeos que evitaran la adopción de tendencias proteccionistas debido a que Estados Unidos se encontraba temeroso de perder su mercado europeo y competir en desventaja con el mercado común. Sin embargo, no se desarrolló un mayor choque en el trasatlántico ya que la Comunidad Europea no entró en confrontación con el rol de la OTAN y dejaron a Estados Unidos la preminencia sobre la seguridad occidental¹⁹⁶. Solo Francia y Alemania occidental en 1988 eran los que seguían esforzándose para iniciar una identidad en la defensa europea.

Durante el final de la década de los ochenta, la relación transatlántica evolucionó a la sombra de la rápida transformación de la relación Occidente-Oriente dirigida por Reagan y Gorbachov. Si bien, ambos habían mantenido un

¹⁹³ El Acta Única Europea; [en línea], 26 de octubre 2010
Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0027> [consultado el 23 de diciembre 2016]

¹⁹⁴ *idem* p.113

¹⁹⁵ Black Monday: The Stock Market Crash of 1987, [en línea], en Federal Reserve Bank of Chicago, dirección URL: <http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/48> [consultado el 12 de febrero 2017]

¹⁹⁶ Jussi Hanhimaki, op.cit p.117

acercamiento, para inicios de 1989 era impensable que el comunismo se desintegrara y que la reunificación alemana se llevara a cabo rápidamente.

En 1989, George H. W. Bush se convirtió en el nuevo presidente de los Estados Unidos; año en que comenzaron a evidenciarse los problemas que se encontraban detrás de la cortina de hierro soviética. Uno de los principales factores que orillaron a la desintegración de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas fueron las manifestaciones de la sociedad civil en contra del comunismo, ya que para mediados de 1989 Europa oriental tenía el reto de lidiar con las peticiones de sus sociedades y reorientar las políticas de sus países. Los primeros en comenzar a manifestarse fue Polonia y Hungría. La transformación de ambos países inició con la implementación de las políticas de reforma de la perestroika. Al principio, estas políticas no amenazaban a los líderes de los partidos comunistas en el poder, pero después se observó que la oposición en esos países iba aumentando conforme los regímenes socialistas se iban debilitando en términos sociales, económicos y políticos.

En noviembre de 1989 con la caída del muro de Berlín (el más prominente símbolo de las estructuras de la Guerra Fría) la unificación alemana y la desintegración de las estructuras en Europa oriental, el marco regional consolidado de la Comunidad Europea pareció ser benéfico para las intenciones de Estados Unidos. Esto se debió a que pudo integrar rápidamente a los nuevos países que anteriormente se encontraban bajo la influencia soviética y reunificar a Alemania dentro de un marco de cooperación regional. Después de que europeos y estadounidenses habían defendido por décadas la organización de la comunidad atlántica, en 1989 tendrían que preguntarse si esta situación de cooperación contra una amenaza común tendría aun sentido.

2.2.- La Alianza Transatlántica en un Mundo Unipolar

El inicio de la década de los noventa trajo consigo un gran reacomodo geopolítico; el factor decisivo que evidenció la compleja debilidad de la URSS fue la caída del Muro de Berlín y la posterior reunificación de Alemania. Así mismo, durante esta década los cambios a favor del bloque occidental siguieron su curso: la caída de la Cortina de Hierro, la disolución de la URSS, el fin del Pacto de Varsovia, y la disolución de Yugoslavia (con los posteriores problemas sectarios que se generaron por su balcanización).

Con este proceso a cuestas, se observaba el inicio del proceso que conllevaría al final de la Guerra Fría, lo cual trajo consigo muchas dudas e incertidumbres sobre las repercusiones que iba a traer este fenómeno en el orden mundial. Tales cambios también tuvieron repercusiones para el reacomodo de Europa y su relación transatlántica. Con la caída de la URSS algunos líderes europeos temían que Estados Unidos no creyera más en la necesidad de mantener

una cooperación con Europa, terminando la alianza militar que conservaban y dejando al viejo continente vulnerable a cualquier futuro ataque en contra de algún país. Así mismo, se temía también que Estados Unidos dejara de prestar atención a la alianza transatlántica y cooperara con otras regiones, como América Latina y Asia.

Otra de las grandes incertidumbres durante ese periodo era el nuevo papel que realizaría la OTAN en el orden mundial, el cual en un principio estaba poco claro, ya que su *razón de ser* era principalmente hacer frente a un enemigo común, en este caso la URSS. Una vez que desapareció la URSS, se cuestionaba la viabilidad de la alianza si en un futuro no tuviera algún enemigo poderoso al cual hacer frente. Por lo tanto, se vislumbraron dos vías de acción de la OTAN: una posible disolución de la alianza tras lograr su objetivo de derrotar a la URSS y la otra opción era mantener la asociación para futuros conflictos o amenazas comunes que pudieran surgir¹⁹⁷.

Paradójicamente, la emergencia de un nuevo sistema internacional impulsaría un deseo común por la continuidad en las relaciones transatlánticas, ya que estas transformaciones abrieron la posibilidad para una mayor integración económica y política entre Europa y Estados Unidos¹⁹⁸. Además de que se fortalecieron los vínculos de la relación trasatlántica y la dependencia de Europa hacia Estados Unidos, particularmente en el rubro de seguridad, mediante la permanencia de su alianza vía la OTAN, la cual también superó las dudas y se reafirmó en la década de los noventa como una organización que buscaba mantener el orden a nivel internacional.

2.2.1.- Unificación Alemana, la Declaración Transatlántica (1990) y el Tratado de Maastricht (1992)

A inicios de la década de 1990, tras la caída del muro de Berlín y el inicio de las manifestaciones sociales en Europa oriental contra el comunismo, Naciones Unidas no emergió como una autoridad supranacional que buscara preservar la seguridad internacional. Ese rol fue desarrollado inmediatamente por Estados Unidos, ya que, en esa época, con los problemas económicos, políticos y sociales de la URSS no se observaba algún otro país que pudiera hacerle frente a los estadounidenses en el orden internacional¹⁹⁹. Particularmente, se evidenció su liderazgo en la Guerra el Golfo, que desembocó en la ocupación militar de Irak.

En lo que se refiere a la unificación alemana, ésta siempre fue un deseo presente durante toda la etapa de la Guerra Fría, pero no fue hasta 1989 con la

¹⁹⁷ Burwell, Frances G, *Rethinking the New Transatlantic Agenda*; Paper for the European Union Studies Association Meeting; March 27-29; 2003

¹⁹⁸ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 119

¹⁹⁹ *ídem* p. 122

caída del muro de Berlín, cuando comenzaron los preparativos. En este contexto, la unificación de Alemania representó una parte central y el elemento más significativo del colapso del orden bipolar de la Guerra Fría. Para la relación trasatlántica, tal unificación trajo una serie de dudas acerca del nuevo papel que la Alemania unificada jugaría en el escenario internacional. En algunos países europeos como Francia y Gran Bretaña se veía con recelo la unificación, ya que fue percibida nuevamente como una amenaza a la seguridad y estabilidad económica de la región debido a que emergió como la potencia económica del continente europeo.

De este modo, se iban a plantear propuestas concretas sobre cómo Alemania tras su unificación se integraría a la estructura de la alianza trasatlántica. Estados Unidos, por su parte estuvo interesado en integrar plenamente a la Alemania reunificada a las estructuras de la integración europea y negociar con los soviéticos para aceptar la integración alemana a la alianza occidental como el mejor camino para lidiar con la unificación²⁰⁰. También mediante esfuerzos diplomáticos, Estados Unidos logró la presencia de la Alemania unificada en la OTAN a pesar de las trabas puestas por Reino Unido y Francia.

En el contexto de la unificación alemana y caída de la URSS en 1991, se llevó a cabo la Guerra del Golfo, fenómeno bélico que evidenció el final del sistema internacional bipolar que imperó durante la Guerra Fría. En este conflicto, Estados Unidos adquirió una posición única de poder a escala mundial, de modo que la bipolaridad fue remplazada por el orden unipolar²⁰¹. En materia de seguridad, la Guerra del Golfo y la demostración del poderío militar estadounidense evidenció que era un momento único en las relaciones transatlánticas. Por un lado, los países europeos estaban de acuerdo, en cierto grado, en la participación de fuerzas militares conjuntas y en financiar la invasión militar. Pero por el otro lado, la Guerra del Golfo evidenció la gran dependencia de Europa hacia Estados Unidos en materia de seguridad que se había mantenido constante durante toda la Guerra Fría.

Los nuevos gobiernos de Europa oriental que emanaban como respuesta de las protestas sociales no pensaban seguir en el bloque creado por la URSS, ya que percibieron que el Pacto de Varsovia era un símbolo de la dominación soviética y de apoyo a las políticas comunistas que en muchos casos ya eran cuestionadas. El final del Pacto de Varsovia se dio oficialmente el 1 de julio de 1991, cuando los países de Europa oriental dejaron la organización y participaron en la Conferencia de Seguridad y Cooperación de Europa, la CSCE. No obstante, ninguno de ellos vería su participación como una inclusión automática a las instituciones occidentales, aunque Polonia, República Checa, Hungría y Eslovaquia

²⁰⁰ idem p. 125

²⁰¹ Glennon J. Harrison, *Europe and the United States: Competition & Cooperation in the 1990s*; London, 2015, ed. Routledge p. 169

abiertamente querían asociarse lo más rápido posible a las instituciones occidentales, particularmente a la OTAN y la Comunidad Europea²⁰².

Para estos nuevos países independientes el ingreso a la OTAN era atractivo por dos principales razones: 1.-Simbolizaba un lazo más cercano hacia Estados Unidos, que querían intensificar para evitar nuevamente la reincorporación a un sistema socialista, incluyendo el miedo a un golpe de Estado y 2.-Buscaba la protección occidental mediante el artículo 5 de la Organización del Tratado de Atlántico Norte (la cláusula de defensa mutua) para disuadir a Rusia de alguna posible invasión en sus países. La entrada a la OTAN de estos nuevos Estados fue pospuesta en un inicio, ya que los países miembros de esta organización tenían miedo de alguna represalia por parte de la Unión Soviética si se incluían a sus aliados anteriores.

En el contexto del fin de la Guerra Fría, Estados Unidos se había convertido en el actor más importante a nivel internacional mientras que la Comunidad Europea se enfocó en su proceso de integración regional, estudiando las futuras ampliaciones regionales con miras a la creación del mercado común europeo que comenzaría en 1992. Europa occidental se convirtió, aunque en menor medida que Estados Unidos, en un jugador activo de la diplomacia y toma de decisiones a nivel internacional, estableciendo relaciones con varios países fuera de la región europea. En este periodo, paradójicamente con quien faltaba institucionalizar una relación formal era con Estados Unidos, por lo que casi inmediatamente después de la caída del muro de Berlín, el Secretario de Estado estadounidense James Baker llamó a los Estados Unidos y la Comunidad Europea a aumentar los estrechos lazos entre ambos,²⁰³ buscando crear un proyecto conjunto que desembocó en la Declaración Transatlántica de 1990.

La Declaración Trasatlántica entre Estados Unidos y la Comunidad Europea menciona un plan de acción a seguir para reforzar su alianza e institucionalizarla:

“Gracias a su herencia común, los estrechos vínculos históricos políticos y culturales, (...) así como las instituciones democráticas que se han desarrollado (...) reconociendo la solidaridad trasatlántica lo cual ha sido trascendental para la paz y prosperidad del mundo, y para el desarrollo de las economías libres prósperas, se ha decidido ayudar a consolidar una nueva Europa no dividida y democrática para reforzar la seguridad, cooperación económica y derechos humanos en el marco de la CSCE, señalando el compromiso de Estados Unidos y los miembros de la

²⁰² idem p. 166.

²⁰³ Laurence Gardner, Anthony; *A New Era in Us-Eu Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda*; Estados Unidos; ed. Avebury; 1997, pp.167

Comunidad Europea para la realización de una alianza en el atlántico norte para guiar la relación a lograr sus principales objetivos”²⁰⁴.

Los principales objetivos de la declaración fueron:

- *Apoyar la democracia, el Estado de derecho y el respeto de los derechos humanos y la libertad individual, y promover la prosperidad y el progreso social en todo el mundo;*

- *La paz y la promoción de la seguridad internacional, mediante la cooperación con otras naciones contra la agresión y la coacción, al contribuir a la solución de conflictos en el mundo y reforzando el papel de las Naciones Unidas²⁰⁵.*

Tales objetivos delineados en la Declaración Transatlántica reiteraban el compromiso de Europa y Estados Unidos por mantener los valores occidentales imperantes en el nuevo orden mundial que estaba emergiendo. En líneas posteriores, también se observa el compromiso de apoyar las instituciones de carácter multilateral para promover una economía de carácter liberal a nivel mundial, en la que imperase el libre mercado, se dejara de lado la intervención del Estado y se incentivarán los tratados de libre comercio para poder tener un flujo comercial mucho más vigoroso a nivel internacional. Para ello, se necesitaría:

“Aplicar políticas destinadas a lograr una economía mundial sólida marcada por un crecimiento económico sostenido con baja inflación, un alto nivel de empleo, las condiciones sociales equitativas, en un marco de estabilidad internacional; promover los principios del mercado, rechazar el proteccionismo y ampliar, fortalecer y abrir aún más el sistema multilateral de comercio; (...) proporcionar un soporte adecuado, en cooperación con otros Estados y organizaciones, a las naciones de Europa oriental y central que llevan a cabo las reformas económicas y políticas y fomentar su participación en las instituciones multilaterales de comercio y las finanzas internacionales²⁰⁶”.

En lo que respecta a la cooperación en materia política, la misma declaración menciona que *“la Comunidad Europea (...) y los Estados Unidos se informarán y consultarán mutuamente en asuntos importantes de interés común, tanto políticos como económicos, con el fin de llevar a sus posiciones lo más cerca posible, sin perjuicio de su respectiva independencia. En los organismos internacionales pertinentes, (...) buscarán una estrecha cooperación”*. Lo interesante de este párrafo de la declaración es que se menciona que ambos tendrán el compromiso de “informar y consultar” sobre los temas de interés común, un problema que ya

²⁰⁴ Delegation of the European Union to the United States; Transatlantic Declaration; [en línea]; Bruselas/Washington; dirección URL: https://eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf [consultado el 11 de enero del 2017]

²⁰⁵ *idem*

²⁰⁶ *idem*

durante la Guerra Fría había ocasionado fricciones entre Estados Unidos y la Comunidad Europea debido a que Estados Unidos no informó a Europa sobre muchas de sus estrategias y cambios de política que aplicaron durante este periodo.

La Declaración Transatlántica dejó claros los ámbitos de cooperación en los que trabajarían la Comunidad Europea y Estados Unidos, el primero de ellos era la cooperación económica en donde enuncian que: *“Ambas partes reconocen (...) fortalecer el sistema multilateral de comercio. Se apoyarán nuevos pasos hacia la liberalización, la transparencia y la aplicación de los principios del GATT y de la OCDE relativos tanto al comercio de bienes y servicios e inversiones”* y también, declararon los ámbitos en donde se comprometían a mantener una relación más estrecha ya que, eran segmentos que aún tenían problemas para su liberalización: *“en asuntos tales como las barreras técnicas y no arancelarias, comercio industrial y agrícola, los servicios, la política de competencia, la política de transporte, las normas, las telecomunicaciones, alta tecnología (...)”*²⁰⁷.

También mencionaron en la declaración que existiría una gran cooperación en la educación, ciencia y cultura, y admitían que en la década de 1990 existían una serie de desafíos para la cooperación transnacional como: *“combatir y prevenir el terrorismo; poner fin a la producción ilegal, el tráfico y el consumo de estupefacientes,(...) el blanqueo de dinero; cooperar en la lucha contra la delincuencia internacional; proteger el medio ambiente, tanto a nivel nacional como internacional, mediante la integración de los objetivos ambientales y económicos; y la prevención de la proliferación de las armas nucleares, químicas y biológicas, y la tecnología de misiles”*²⁰⁸; estos desafíos se abordarían conjuntamente.

El principal aporte de la Declaración Transatlántica es que se creó el marco institucional para llevar a cabo los objetivos de la declaración y coordinar acciones y estrategias para los desafíos transatlánticos. Además, se fijaron consultas periódicas semestrales o anuales entre los diferentes niveles del gobierno de Estados Unidos y la Comunidad Europea, siendo las primeras las consultas bi-anuales entre el presidente del Consejo Europeo, presidente de la Comisión y por el otro lado el presidente de Estados Unidos. También, se fijaron consultas bi-anuales entre Ministros de Asuntos Exteriores de la Comunidad Europea, con la Comisión, y la Secretaria de Estado; consultas entre el Ministro de Asuntos Exteriores y el Secretario de Estado de Estados Unidos; consultas bi-anuales entre la Comisión y el Gobierno de Estados Unidos a nivel de gabinete y reuniones a nivel ministerial²⁰⁹.

²⁰⁷ *Ídem*

²⁰⁸ *Ídem*

²⁰⁹ *Ídem*

Con estas primeras propuestas, la Declaración Transatlántica estableció formalmente un proceso de reuniones diseñado para construir una asociación mejorada. Para los Estados Unidos, las reuniones serían también una oportunidad para influir en el desarrollo de la política exterior europea y asegurar que la Comunidad Europea no tendría un camino independiente lejos del consenso transatlántico. Para la Comunidad Europea, la Declaración Transatlántica y el cronograma de reuniones significaba tener un mayor peso y reconocimiento a nivel internacional²¹⁰.

Seis meses después de la firma de la Declaración Transatlántica, en 1991 Yugoslavia comenzó su proceso de balcanización. A pesar de la confianza de la Comunidad Europea de poder manejar la situación y las diferencias internas entre los países europeos, se observó que los esfuerzos por crear una política exterior común europea no se habían concretado y era muy ambiciosa, ya que al momento de aplicarla a la realidad tenía muchas deficiencias por lo que la Comisión Europea (principalmente Francia y Alemania) decidió crear un tratado que buscara una mayor integración y promover posteriormente una moneda común.

El Tratado de Maastricht, también conocido como el Tratado de la Unión Europea fue firmado el 7 de febrero de 1992 y promulgado el 1 de noviembre de 1993. Dicho tratado es la compilación y adaptación de 3 anteriores pilares con los que se había conformado la Comunidad Europea: Comunidad Económica del Carbón y el Acero (Tratado de París de 1951), EURATOM y la Comunidad Económica Europea (Tratado de Roma de 1957). A estos, se añadían dos pilares más: el acuerdo de justicia y asuntos de interior y el más importante en esa época, la creación de una política exterior y de seguridad común (PESC)²¹¹.

Ambos países, Francia y Alemania, como líderes de Europa necesitaban responder a los repentinos e inesperados retos del fin de la URSS en el este de Europa, y de la ola de nacionalismos en Yugoslavia. Fue mediante la creación de una única entidad, la Unión Europea, con lo que se buscaba eliminar la posibilidad de un nuevo surgimiento de nacionalismos dentro de Europa, y aumentar el poder de instituciones supranacionales europeas²¹². No obstante, hubo resistencias por parte de países como Reino Unido. A pesar de eso, se demostraba la intención de ir más allá de la cooperación económica y promover dentro del Tratado de Maastricht una unidad política dentro del proceso de integración.

En este tratado se delinearon las instituciones supranacionales que iban a regular la Unión Europea: el Parlamento Europeo, el Consejo Europeo, la Comisión

²¹⁰ Burwell, Frances G, *op cit.*, p. 3

²¹¹ Tratado de la Unión Europea, [en línea], Bruselas, 1992, dirección URL: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf [consultado el 24 de enero 2017]

²¹² Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 124

y la Corte de Justicia. También se reconoció la “ciudadanía europea” y se dieron los primeros pasos para una posterior unión económica y monetaria.

Después de la firma del Tratado de Maastricht, se emprendió un movimiento hacia una mayor integración de la Unión Europea que poco a poco ganaba fuerza. Estados Unidos apoyaba este proceso bajo la idea de que una Europa unificada era positiva para la alianza transatlántica, pues no representaba una amenaza a la posición dominante de Estados Unidos. Aunque en sus inicios la Unión Europea tenía una sólida fortaleza económica y una mayor población que los Estados Unidos, además de un mayor ingreso *per cápita* y mayores los apoyos estatales en materia de seguridad y bienestar, las comparaciones no se hicieron esperar y muchos países mencionaron que la Unión Europea sería la siguiente potencia que podría hacerle frente a Estados Unidos²¹³.

El Tratado de Maastricht fue un acontecimiento relevante en las relaciones trasatlánticas, ya que a pesar de que Estados Unidos mantenía la hegemonía global, la Unión Europea creció como un importante actor en el escenario internacional en esa época.

2.2.2.- Nueva Agenda Transatlántica (1995), las ampliaciones de la Unión Europea y la Asociación Económica Transatlántica (1998) en el contexto de la Globalización

El final de la Guerra Fría auguraba una nueva era de paz, democracia y fortalecimiento del comercio mundial, pero esta idea se desintegró con el desencadenamiento de fuerzas nacionalistas en Yugoslavia, lo que condujo a su desintegración²¹⁴. El ejemplo más claro de estas tensiones se encontró en la guerra en Bosnia, ya que fue uno de los eventos más violentos en Europa desde el fin de la Segunda Guerra Mundial debido a que incluyó campañas de limpieza étnica, miles de desplazados y población en campos de detención. En este conflicto, la Unión Europea y la ONU adoptaron una postura inclinada hacia la neutralidad y el embargo de armas a todos los bandos.

En contraste, Estados Unidos apostaba por una política de levantamiento selectivo del embargo de armas y ataques aéreos contra Serbia para minar sus ventajas militares sobre Bosnia²¹⁵. Esta postura fue rebatida por la Unión Europea, ya que acentuaba el escalamiento de la capacidad militar de Bosnia. Este conflicto generó desconfianza en aquellos que esperaban una nueva época de paz y democracia. Desde la óptica de las relaciones trasatlánticas, el conflicto en

²¹³ idem p.

²¹⁴ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 129

²¹⁵ idem p.

Yugoslavia evaporó rápidamente la idea de un multilateralismo asertivo, porque acentuó el liderazgo y unilateralismo de Estados Unidos en materia de seguridad.

Desde la perspectiva de las relaciones trasatlánticas, la guerra de los Balcanes mostró uno de los mayores peligros en el mundo de la pos Guerra Fría, debido a que en el tema particularmente de Bosnia Herzegovina, las tensiones entre Estados Unidos y la Unión Europea aumentaron. En respuesta a este contraste de acciones, los países europeos llamaron por una nueva iniciativa trasatlántica que pudiera llenar el vacío de objetivos de la alianza después de la Guerra Fría²¹⁶.

Cuando Bill Clinton asumió la presidencia de los Estados Unidos en 1993, mostró mayor disposición que sus predecesores a cooperar a escala internacional con la Unión Europea, particularmente en temas globales en los que Estados Unidos ya dominaba la agenda internacional porque se encontraba en una posición única. A pesar del entusiasmo original del presidente Clinton, las cosas se mantuvieron sin cambios radicales entre Estados Unidos y la Unión Europea hasta 1995, año en el que se desarrollaron diversos conflictos que aumentaron la cooperación entre los países del atlántico norte²¹⁷.

Después de este episodio, el Secretario de Estado de Estados Unidos, Warren Christopher en un discurso llamó a dar un paso hacia adelante mayor en la relación trasatlántica y en junio de 1995 comenzaron las reuniones bilaterales entre Estados Unidos y la Unión Europea para crear una agenda con un horizonte económico común²¹⁸. En diciembre de 1995 Estados Unidos y la Unión Europea firmaron la Nueva Agenda Transatlántica, que era un suplemento de la Declaración Transatlántica realizada 5 años antes.

La diferencia entre la Declaración Transatlántica y la Nueva Agenda Transatlántica es que la primera se enfocaba en institucionalizar el dialogo y la cooperación por medio de reuniones previamente calendarizadas y debatir los temas acordados en reuniones. En cambio, la Nueva Agenda Transatlántica se enfocaba en dar mayor importancia al comercio entre ambos lados del atlántico²¹⁹.

La Nueva Agenda Transatlántica buscaba crear un marco donde cooperaran los países de la Unión Europea y Estados Unidos en 4 grandes áreas:

1) Comercio global: el más importante para esta Nueva Agenda Transatlántica, ya promovía el sistema de tratados comerciales multilaterales y la relación bilateral en materia comercial.

²¹⁶ Burwell, Frances G, *op cit.*, p. 4

²¹⁷ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 127

²¹⁸ *idem*

²¹⁹ Burwell, Frances G, *op cit.*, p. 5

2) Responder a los desafíos globales: llamaron a una cooperación en contra del crimen internacional, tráfico de drogas, terrorismo y protección del medio ambiente.

3) Promoción de la paz, la estabilidad, la democracia y el desarrollo (especialmente en los países orientales de Europa para evitar nuevas conflagraciones y mantener la paz con los países que se crearon tras la disolución de la URSS); y

4) Evitar las divergencias transatlánticas con un mayor dialogo²²⁰.

Según su acuerdo fundacional, la Nueva Agenda Transatlántica buscaba “crear un Nuevo Mercado Transatlántico mediante la reducción o eliminación progresiva de las barreras que impiden el flujo de bienes, servicios y capitales entre ambas partes²²¹”. Estos objetivos se iban a ver reflejados con el Plan de Acción que también fue aprobado junto con la Nueva Agenda.

La principal aportación de la Nueva Agenda Transatlántica en cuestión de dialogo bilateral fue la idea de establecer reuniones gobierno-gobierno de la siguiente forma:

-Reuniones ministeriales del Secretario de Estado de los Estados Unidos y los Altos Representantes de la Unión Europea, como el presidente de relaciones exteriores de la UE y el Comisionado de Relaciones Exteriores.

-Reuniones directas entre los secretarios de política y en algunas ocasiones, los presidentes y primeros ministros de los países europeos y de Estados Unidos.

-Grupo Senior. Estados Unidos era representado por el Secretario de Economía y comercio internacional que se reunía con el Consejo, Comisión y Presidencia de la Unión Europea.

-*Task Force* (fuerza de trabajo): se componía por reuniones entre miembros del Departamento de Estado de Estados Unidos y la Unión Europea. Su función era identificar temas que no podían ser resueltos en los niveles inferiores.

-Grupos de Trabajo en política exterior con funcionarios de nivel de directores de oficinas regionales, que se reunían una vez cada seis meses para tratar temas de la no proliferación de armas nucleares, Derechos Humanos, África, América Latina, etc. ²²²

Cabe señalar que la frecuencia de estas reuniones y el nivel de ellas nunca garantizó su eficacia. El único dialogo que fue capaz de llegar a acuerdos y objetivos

²²⁰ García-Legaz, Jaime; Quinlan Joseph; *TAFTA Argumentos para un Área Abierta de Libre Comercio Transatlántico*; [en línea], Madrid, Fundación para el análisis y los estudios sociales; 2013; Dirección URL: <http://www.fundacionfaes.org/uploaded/tafta.pdf> [consultado el 12 de enero 2017] p. 41

²²¹ *idem*

²²² Burwell, Frances G. *op. cit.* p. 13

comunes fue el Dialogo Transatlántico entre Empresarios, un nuevo tipo de dialogo que se instauró en la Nueva Agenda Transatlántica. Éste jugó un papel importante en las negociaciones transatlánticas sobre comercio, catalizando las negociaciones para llegar a acuerdos mutuos y un mayor dinamismo en la economía entre Estados Unidos y la Unión Europea.

El dialogo legislativo también fue una de las pocas iniciativas que resultaron satisfactorias y ayudaron a promover la cooperación trasnacional. En estas reuniones asistían miembros de la Cámara de Representantes de Estados Unidos y miembros del Parlamento Europeo²²³.

Lo interesante de la Nueva Agenda Transatlántica es que abrió espacio para diálogos y reuniones no solamente entre el gobierno con los organismos regionales de la Unión Europea; sino que también abrió la oportunidad para que miembros de las Organizaciones No-Gubernamentales (desde empresarios hasta ambientalistas) pudieran tener acuerdos y diálogos a los dos lados del atlántico.

Algunos de los diálogos no-gubernamentales de la Nueva Agenda Transatlántica habían caído en poco tiempo en la inactividad, mientras que los que se mantuvieron fueron los diálogos bilaterales de negocios y diálogos legislativos. Una de las grandes críticas hacia la Nueva Agenda Transatlántica era que nunca acabaron con las tensiones y diferencias entre ambos actores, solamente era una iniciativa que fomentaba los diálogos bilaterales en diferentes niveles.

Aunque existía una gran cooperación e intenciones de mantener diálogos bilaterales a los dos lados del atlántico, había dos grandes factores que imperaban en el ambiente que determinaron una menor cooperación entre ellos: 1.-los hacedores de la política de Estados Unidos estaban menos interesados en acercarse a Europa y más interesados en las ganancias militares y no-militares en otras regiones; y 2.- Europa enfrentaba retos internos con las ampliaciones que se venían y con la Convención Europea, estos dos factores impactaron también en las prioridades de la relación transatlántica²²⁴.

Una de las grandes ventajas de la Nueva Agenda Transatlántica fue que demostró adaptarse al contexto cambiante y resolver pequeños conflictos. Sin embargo, esta iniciativa se veía rebasada cuando se enfrentaban conflictos mayores, de modo que los nuevos proyectos de cooperación no fueron suficientes para que disminuyeran las tensiones y disputas entre la Unión Europea y Estados Unidos imperantes en el contexto de la guerra en Bosnia y el conflicto de Yugoslavia²²⁵.

²²³ Burwell, Frances G. *op. cit.* p. 16

²²⁴ *idem* p. 6

²²⁵ *idem*

Como conclusión podemos mencionar que la Declaración Transatlántica de 1990 y la Nueva Agenda Transatlántica de 1995, establecieron la estructura básica para el dialogo entre Estados Unidos y la Unión Europea, ya que institucionalizaron en ambos proyectos reuniones bilaterales frecuentes a diferentes niveles de cooperación. Estas dos iniciativas fueron un proceso de creación de diálogos transatlánticos²²⁶.

En el año de la promulgación de la Nueva Agenda Transatlántica, se dio la primera ampliación post-Maastricht de la Unión Europea, cuando Austria, Finlandia y Suiza se unieron al proceso de integración. En ese mismo año, Estados Unidos y la Unión Europea se encontraban ya inmersos en un nuevo fenómeno que surgió después del orden bipolar: la globalización²²⁷, un término particularmente apto para economías de países como Gran Bretaña y Estados Unidos. Dichos países obtuvieron grandes beneficios de las oportunidades económicas que ofreció la apertura de nuevos mercados y economías con la rápida expansión del internet²²⁸. A pesar de la globalización, y la gradual emergencia de poderes fuera de Occidente como China, el significado de la relación transatlántica parecía firme.

A manera de resumen, se puede afirmar que en la década de los noventa las ampliaciones de la Unión Europea y la globalización se veían prominentes y con un futuro brillante. En los dos lados del atlántico había gran optimismo. Estados Unidos era la única súper potencia global, mientras que la Unión Europea había surgido como un poder regional listo para absorber a los nuevos Estados de Europa oriental por medio de la integración. A pesar de existir algunas amenazas, como las operaciones militares de la OTAN en Yugoslavia (1991), guerra de Bosnia (1992) y el conflicto en Kosovo (1999), éstas se desarrollaron sin causar mayores tensiones en la relación transatlánticas²²⁹.

Para finales de la década de 1990, Estados Unidos y Europa Occidental fueron los países más prósperos a nivel mundial en términos de PIB²³⁰. Lo más interesante fue que esta posición dominante de Estados Unidos y la Unión Europea en la economía global fue gracias al comercio e inversión del mercado transatlántico. Los tratados bilaterales en el área transatlántica ascendían al 38% del comercio bilateral global. Para 1996, la Unión Europea fue el más grande socio

²²⁶ *idem* p. 1

²²⁷ El fenómeno de la globalización aun hoy en día sigue siendo un fenómeno controvertido. En la década de 1990 cuando alcanzó mayor auge el termino se creó paralelamente un movimiento anti-globalización (también llamados *globalifóbicos*), que estaba en contra la apertura comercial y poder que las trasnacionales estaban adquiriendo ya que mencionaban que éstas fueron las que pusieron sus reglas después de la Guerra Fría. La economista Susan Strange también en contra del poder que el mercado estaba adquiriendo en detrimento del Estado, acuñó la frase de "McWorld" para describir la colonización de las trasnacionales en todo el mundo.

²²⁸ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 128

²²⁹ *idem*

²³⁰ The World Bank, GDP, 2015 [en línea]; dirección URL: <http://data.worldbank.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD> [consultado el 12 de enero 2017]

comercial de Estados Unidos con el 19% de comercio en bienes y servicios. Las inversiones entre Estados Unidos y la Unión Europea también mantenían una relación floreciente. Por ejemplo, las compañías de la Unión Europea eran las que tenían el 60% del total de la Inversión Extranjera Directa en los Estados Unidos. El total de Inversión Extranjera Directa (FDI, por sus siglas en inglés), de Estados Unidos en la Unión Europea ascendía a US\$348 miles de millones, mientras que la FDI de la Unión Europea en Estados Unidos fue de US\$370 miles de millones. Lo que reflejaba que se mantenía una relación económica estable y proporcional a los dos lados del atlántico.

Ambos, la Unión Europea y Estados Unidos al percatarse del gran dinamismo del mercado con la “Nueva Agenda Transatlántica” de 1995 buscaron promover el “nuevo mercado transatlántico” en 1998 para trabajar en la reducción de tarifas y otros impedimentos para catalizar el libre comercio en bienes y servicios.²³¹

A pesar de que Estados Unidos y la Unión Europea después de la Guerra Fría querían derribar todas las barreras comerciales por medio de planes de acción y diálogos, las disputas en el comercio transatlántico proliferaron en la mitad de la década de 1990. Por ejemplo, había diferencias sobre los subsidios en los productos agrícolas y la venta de granos genéticamente modificados²³². Muchas de sus disputas tuvieron su fin en la Organización Mundial del Comercio (OMC), creada en 1995, la sucesora del GATT como organización internacional dedicada a resolver las controversias en el comercio internacional. Entre 1995 y 2001, la OMC resolvió más de 32 disputas transatlánticas sobre la propiedad intelectual y el régimen de importación de bananas y la selección de productos de computadora, entre otros.

Una de las disputas más emblemáticas entre Estados Unidos y la Unión Europea fue la famosa “guerra de las bananas” en 1991, cuando se opusieron algunos países del continente americano al trato preferencial que los europeos pretendían acordar en sus anteriores colonias. Estados Unidos se quejó en ese entonces con el GATT sobre el comercio injusto europeo, ya que buscaban un precio preferencial en la importación de bananas de antiguas colonias en África, el Caribe y Pacífico. La resolución fue que los países europeos infringieron la regla más básica del comercio y también afectaron los intereses económicos de las compañías de Estados Unidos que operaban en América Latina. La administración de Clinton tomó represalias, imponiendo tarifas a los artículos lujosos de Europa por ejemplo de Francia y el coñac de Escocia. Fue una disputa prolongada y se resolvió hasta 2001²³³.

²³¹ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 131

²³² *idem*

²³³ El mecanismo de solución de diferencias de la OMC en acción: el caso de la guerra del banano, [en línea], Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, Dirección URL: <http://www19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=790#8> [consultado el 12 de enero 2017]

La gran mayoría de las disputas trasatlánticas fueron resueltas por la OMC, y la resolución aceptada a los dos lados del atlántico norte, siendo esto buena señal ya que, a pesar de la existencia de fricciones entre ambas partes en materia de comercio, los fuertes lazos que se formaron no fueron eliminados con las disputas y, se observó que podían mantener una estrecha relación por medio del apego de las reglas del sistema de comercio internacional. Ejemplo de esta buena relación fue que al momento en el que 11 de los Estados de la Unión Europea comenzaron a armonizar sus intercambios en 1999 como parte del proceso de adopción de la moneda común, los estadounidenses no lanzaron alguna protesta significativa sobre estos cambios ni sobre la implementación del euro 3 años después a pesar de que la nueva moneda podría competir *vis a vis* con el dólar y dañar las exportaciones de Estados Unidos a la Unión Europea²³⁴.

Lo más interesante a finales de la década de 1990 fue que a pesar de los buenos números del comercio transatlántico y que las fricciones consecuencia del comercio fueron resueltas dentro del marco de la OMC sin mayores repercusiones, la percepción pública de la relación transatlántica permanecía sorprendentemente negativa. Ante este fenómeno algunos políticos a los dos lados del atlántico usaron el sentimiento anti-estadunidense y anti-europeo para sus ventajas políticas; enfatizaron las diferencias transatlánticas en economía, sociedad y tradiciones.

En Estados Unidos (bajo el mandato del presidente Bill Clinton), se resaltó el desempleo y los costos sociales que se tenían tan altos comparados con Europa y su buen desempeño en bienestar social, mientras que los líderes europeos como el presidente francés Jaques Chirac frecuentemente tomó ventaja del gran apoyo que tenía al momento de criticar a los estadounidenses ya que entendió que “ser rudo con Washington le daría más puntos en su popularidad en casa²³⁵”. Aunado a estas críticas, existían también muchos europeos que estaban en contra de la globalización, definiéndola como “la última fase en el proceso de *americanización*, proceso que, según ellos, comenzó después de la Segunda Guerra Mundial”²³⁶.

A pesar de las disputas comerciales y las persistentes críticas hechas unos a otros sobre sus sistemas sociales, en lo que respecta a la relación de seguridad transatlántica se observó una evolución favorable que reforzó, en lugar de debilitar, los patrones preexistentes de cooperación; más que nada con la ampliación de la OTAN, la cual no desapareció al final de la Guerra Fría como algunos analistas auguraron, por ejemplo Ronald Steel en un artículo de *The Atlantic* donde mencionaba que los “días de aliados se han terminado”, añadiendo que “Incluso la

²³⁴ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 142

²³⁵ Sophie Guerrier, Le discours de Jacques Chirac au Vel d'hiv en 1995, [en línea], Le Figaro, 31 de marzo 2014, Dirección URL: <http://www.lefigaro.fr/politique/le-scan/2014/03/27/25001-20140327ARTFIG00092-le-discours-de-jacques-chirac-au-vel-d-hiv-en-1995.php> [consultado el 17 de febrero 2017]

²³⁶ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 143

pieza central de nuestra estructura de la alianza de la Guerra Fría -la OTAN- se está deslizando hacia la atrofia en ausencia de un enemigo. Sus principales funciones hoy en día son burocráticas y psicológicas más que militares. (...) Es probable que la OTAN sea gradualmente reemplazada por una alianza esencialmente europea, un último concierto de Europa, con un núcleo franco-alemán” y finaliza mencionando que “en un mundo sin un enemigo común, las alianzas ya no tenían sentido²³⁷”. También John Mearsheimer fue escéptico sobre la continuidad del liderazgo de la OTAN en un mundo post-guerra fría ya que llegó a afirmar que tras el final de la Guerra Fría vendría un ambiente de paz por lo que la OTAN al igual que el Pacto de Varsovia serían disueltos en un futuro cercano.²³⁸

George Kennan, quien planteó la “política de contención” durante la Guerra Fría nunca fue un entusiasta de la OTAN ya que mencionó que su creación solamente incentivaría la militarización y la carrera armamentista de la Guerra Fría²³⁹. Para la década de 1990 Kennan advirtió nuevamente sobre la OTAN, catalogándola como gran obstáculo para la inclusión de la Rusia post-soviética en la Comunidad Internacional y también advirtió sobre los peligros de aumentar el número de países del Tratado del Atlántico Norte²⁴⁰, pero las políticas de Estados Unidos y la Unión Europea eran completamente diferentes ya que para 1990 y 1991 la OTAN propuso una serie de iniciativas en donde buscaban una mayor cooperación entre sus miembros.

El nuevo concepto de “Cooperación Estratégica” fue adoptado en noviembre de 1991, enfatizaba que la oportunidad de que los países lograran los objetivos establecidos en la alianza. También, se creó el Consejo de Cooperación del Noratlántico (NACC) en diciembre de 1991 para conseguir los objetivos planteados en el nuevo concepto de cooperación estratégica.

Aunque no se realizó una ampliación en términos estrictos, los países que pidieron adherirse a la OTAN ingresaron al Programa de Países por la Paz (PfP, por sus siglas en inglés) en 1994. La OTAN creó un acuerdo con los países del programa PfP en donde apoyaban las actividades militares de la OTAN proveyendo tropas y otra asistencia a las misiones de mantenimiento de la paz que emprendiera

²³⁷ Ronald Steel, The Domestic Core of Foreign Policy; The Atlantic, June 1995 [en línea], dirección URL: <https://www.theatlantic.com/past/docs/politics/foreign/dcore.htm> [consultado el 15 de enero 2017]

²³⁸ Mearsheimer, John J; Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War; [en línea]; en International Security, febrero 1990; Vol. 15 No.1, dirección URL: <http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/A0017.pdf> [consultado el 22 de enero 2017] p.5

²³⁹ Skidelsky Robert; Kennan's revenge: remembering the reasons for the Cold War [en línea], Gran Bretaña; The Guardian; 23 de Abril 2014; Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2014/apr/23/project-syndicate-robert-skidelsky-kennan-revenge-russia-ukraine> [consultado el 12 de febrero 2017]

²⁴⁰ Scott Shane, NATO expansion a 'fateful error' Warning: One of the most respected authorities on U.S. foreign policy, George F. Kennan, says going ahead over Russian objections is a grave mistake. [en línea]; The Baltimore Sun, 23 marzo 1997; Dirección URL: http://articles.baltimoresun.com/1997-03-23/news/1997082040_1_george-frost-kennan-soviet-government-soviet-union [consultado el 13 de febrero 2017]

la organización. La cooperación más notable fue en Bosnia Herzegovina que inició en 1996.

Simultáneamente a esta semi-ampliación, el tema de extender permanentemente la OTAN a los países del oriente de Europa fue planteado en la Agenda de Seguridad Transatlántica. En enero de 1994, Bill Clinton anunció en un discurso que la ampliación de la OTAN hacia los países orientales de Europa era solo cuestión de tiempo y que “la ampliación significaría extender las más solemnes garantías de seguridad a nuestros aliados, un nuevo compromiso para tratar un ataque a uno como un ataque contra todos”²⁴¹ y pedía el mismo Clinton que la culminación del proceso de ampliación coincidiera con el 50 aniversario de la OTAN²⁴². En abril de 1999 República Checa, Hungría y Polonia se unieron en sentido estricto a la OTAN y ese mismo año se anunciaron las pláticas para la ampliación de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia²⁴³, uniéndose a la OTAN en 2004.

El éxito de estas ampliaciones fue más simbólico en un principio ya que asentó el triunfo de occidente en la Guerra Fría y evidenció el poderío de occidente durante toda la década de 1990, pero particularmente para Estados Unidos quien fue el principal país en promover las ampliaciones. Este logro le daba el status de ser el único país líder que podía brindar seguridad al continente europeo, el cual seguía dependiendo de las garantías en materia de seguridad de Estados Unidos, mientras que los países de la ex URSS veían a la OTAN y a Estados Unidos como el garante de su seguridad que les ayudaría a evitar el regreso de Rusia como poder a nivel internacional. Fue tan grande el interés de Estados Unidos en promover las ampliaciones de la OTAN que hasta la Secretaria de Estado de ese país, Madeleine Albright llamó a la OTAN en uno de sus discursos el mayor “instrumento de paz” de la década de los noventa²⁴⁴.

La Organización de Seguridad y Cooperación Europea (OSCE por sus siglas en inglés) con 57 Estados miembros, fue la única organización pan-europea de seguridad en ese contexto, y el único foro fuera de Naciones Unidas en el que los Estados europeos estaban representados. La ampliación de la OTAN, encabezada por Estados Unidos y apoyada por los países de Europa, significaba que la seguridad de la post-Guerra Fría dependía de la conexión transatlántica más que de cualquier acuerdo inter-europeo. En tal sentido, Estados Unidos consideró que

²⁴¹ Alison Mitchell; Clinton Urges NATO Expansion in 1999; [en línea]; The New York Times; 23 de Octubre 1996; Dirección URL: <http://www.nytimes.com/1996/10/23/us/clinton-urges-nato-expansion-in-1999.html> [consultado el 15 de febrero 2017]

²⁴² idem

²⁴³ Nato Enlargement & Open Door, [en línea]; Junio 2016; dirección URL: http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2016_06/20160610_1606-factsheet_enlargement-en.pdf [consultado el 13 de febrero 2017]

²⁴⁴ Discurso: Statement by Secretary Madeleine Albright, [en línea]; Pagina Oficial de la OTAN; dirección URL: <http://www.nato.int/docu/speech/1997/s970218a.htm> [consultado el 17 de febrero 2017]

la expansión de la OTAN era una forma de conservar y expandir su influencia en el continente europeo, y de contrarrestar posibles vacíos de poder geopolíticos e inestabilidad política²⁴⁵.

La decisión de aumentar la OTAN significó excluir a los organismos paneuropeos, ya que instituciones como la OSCE permaneció activa, pero no fue considerada en la toma de decisiones políticas y militares. A pesar de esto, los gobiernos europeos apoyaron en todo momento la ampliación de la OTAN, incluso en los países tradicionalmente escépticos u hostiles hacia la influencia estadounidense. De hecho, los franceses e italianos querían incluir más países, como Rumania y Eslovenia en la primera ampliación de miembros.²⁴⁶

En resumen, la ampliación de la OTAN fue la primera iniciativa transatlántica en materia de seguridad de la era de la post-guerra fría. Por otro lado, el conflicto de Kosovo (la última confrontación en una serie de conflictos desencadenados por la balcanización de Yugoslavia) confirmó el significado de la OTAN para la seguridad europea de la era post-guerra fría y la evolución de la relación transatlántica²⁴⁷, ya que afirmó el liderazgo de los Estados Unidos en la seguridad europea. Gran Bretaña, Francia e Italia fueron los primeros en presionar para que Estados Unidos iniciara una campaña militar en la región, mientras que los países europeos contribuyeron con campañas aéreas y misiones de mantenimiento de la paz en la región. En este conflicto, Estados Unidos permaneció como el “pacificador de Europa”.

En resumen, se puede afirmar que el conflicto de Kosovo (y Bosnia anteriormente) hizo visible que la OTAN era un actor preminente en materia de seguridad de Europa²⁴⁸, pero que existía una gran interrogación que iba aumentando hacia finales de la década de 1990, y esa era si la OTAN permanecería como el garante de la seguridad europea. Esto adquiriría mayor relevancia en el contexto de la ampliación de la Unión Europea, ya que existían dudas respecto a cuál sería el papel de la Unión Europea, Estados Unidos y la OTAN en el continente europeo, y si la relación trasatlántica sería de co-existencia, de cooperación o de competencia.

Al respecto, se puede mencionar que la OTAN implicaba una continuidad en la dominación estadounidense en materia de seguridad en la relación transatlántica, mientras que la Unión Europea buscaba entrar en un proceso de desarrollo de una política de seguridad y crear una agenda únicamente europea con su Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) uno de los dos nuevos pilares que se habían

²⁴⁵ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 151

²⁴⁶ *idem* p. 154

²⁴⁷ Ivo H. Daalder y Michael E. O’Hanlon; *Winning Ugly: NATO's War to Save Kosovo*; Washington D.C., Brookings, 2001, p. 362

²⁴⁸ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 155

adherido a la existente Comunidad Europea cuando el tratado de Maastricht entró en vigor en 1993.

La creación de la PESC tuvo una gran expectativa al inicio, pero debido a la estructura engorrosa de la toma de decisiones en cuestión de política exterior y de seguridad de la Unión Europea no pudo llegar a un consenso concreto. El Consejo Europeo se conformaba de los jefes de Estado de cada país de la Unión Europea quienes establecían los principios de la política exterior, cooperación y guías generales de conducta comunitaria, pero durante la segunda mitad de la década de los noventa la PESC permaneció como ficción y no logró llegar a los objetivos planteados ya que todos los Estados miembros aún conducían su política exterior de forma individual²⁴⁹.

Para Estados Unidos era conveniente que no se concretara una política exterior común creada verdaderamente para la Unión Europea ya que existía la posibilidad de que estuviera dirigida en contra de los intereses estadounidenses, por lo que su postura hacia la política exterior era lidiar y llegar a un consenso respecto a la política exterior con cada uno de los países de la Unión Europea por separado, es decir, con Londres, París, Madrid y otros más en lugar de dialogar con la burocracia de Bruselas.

Pero en lugar de aceptar la propuesta estadounidense de lidiar con cada país en materia de política exterior, en diciembre de 1998, el Primer Ministro Tony Blair y el presidente Jacques Chirac hicieron la declaración de St. Malo que llamó por una mayor credibilidad en la defensa de la Unión Europea y pedían a la región contar con una capacidad de acción militar más rápida²⁵⁰; también pedían que la Unión Europea debería “estar en condiciones de desempeñar plenamente su papel en la escena internacional. Esto significaba hacer realidad el Tratado de Ámsterdam, (...) Será importante lograr la plena y rápida aplicación de las disposiciones de Ámsterdam sobre la PESC”, también que “la Unión debe tener la capacidad de acción autónoma, respaldada por fuerzas militares creíbles, los medios para decidir utilizarlas y la disposición para hacerlo, a fin de responder a las crisis internacionales”, pero al final no desechaba la alianza con la OTAN ya que mencionaban que se necesitaba “(...) reforzar la solidaridad entre los Estados miembros de la Unión Europea, para que Europa pueda hacer oír su voz en los asuntos mundiales, al tiempo que se necesitaba actuar de conformidad con las obligaciones respectivas en la OTAN (...)”²⁵¹.

²⁴⁹ *Ídem*

²⁵⁰ Joint Declaration Issued at the British-French Summit, Saint-Malo, France, 3-4 December 1998, [en línea] en EU Institute for Security Studies (ISS-EU) , Febrero 2000, dirección URL: <https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/French-British%20Summit%20Declaration,%20Saint-Malo,%201998%20-%20EN.pdf> [consultado el 15 de febrero 2017]

²⁵¹ *Ídem*

Uno de los principales motivos para que Gran Bretaña se uniera a esta declaración era por el esfuerzo del gobierno de Blair para maniobrar y mover a Gran Bretaña dentro de una mejor posición en las futuras negociaciones con sus socios dentro de la Unión Europea y al mismo tiempo, tratar de mantener su relación especial que tradicionalmente ha tenido como intermediario entre Estados Unidos y la Europa continental.

La Declaración de St. Malo pedía una política europea de seguridad y defensa con menos burocracia y más efectiva, pero no buscaba una ruptura total con Estados Unidos, ya que también afirmaba la necesidad de una cooperación entre la Unión Europea y Estados Unidos por medio de la OTAN²⁵². En resumen, la Declaración de St. Malo buscaba que se aplicaran los principios propuestos en primera instancia por el Tratado de Maastricht y posteriormente, con el Tratado de Ámsterdam, para tener una política exterior común más eficiente que pudiera resolver las amenazas de la región, ya que la OTAN podía quedar rebasada a medida que aumentaban las responsabilidades de las fuerzas de la paz y trabajos humanitarios.

El Tratado de Ámsterdam entró en vigor en 1999 con el objetivo de crear una Política Exterior y de Defensa Común (PESC) a diferencia de los anteriores tratados. Al respecto, el documento señala que buscaba: “desarrollar una política exterior y de seguridad común que incluya la definición progresiva de una política de defensa común que podrá conducir a una defensa común (...), reforzando la identidad y la independencia europeas con el fin de fomentar la paz, la seguridad y el progreso en Europa y en el mundo”²⁵³.

Sin embargo, esta política no generó los resultados esperados, ya que una de las principales críticas al Tratado de Ámsterdam fue que no proveía un marco de acción para la realización de la política exterior y de defensa común europea. La razón principal por la que fue muy complicado crear una política exterior que contara con el consenso y apoyo de todos los Estados es porque el *intergubernamentalismo* aun imperaba en ese periodo. Esto significa que los Estados difícilmente querían ceder algún tipo de soberanía para que un ente supranacional dirigiera parte esencial de su política exterior. ²⁵⁴Muestra de ello es que el interés nacional todavía regía durante la crisis de Kosovo. Por ejemplo, el primer ministro británico Tony Blair, el presidente francés Jacques Chirac y el canciller alemán Gerhard Schroeder fueron los principales líderes que intervinieron en la resolución del conflicto, excluyendo a otros miembros de Europa.

²⁵² Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 157

²⁵³ Tratado de Ámsterdam, [en línea] Luxemburgo, 1997, dirección URL: <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-es.pdf> [consultado el 17 de febrero 2017]

²⁵⁴ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 159

En la declaración St Malo, habían sido los franceses y los británicos los que querían tomar el liderazgo, sin embargo, sus intenciones se limitaron a la retórica. Durante la balcanización de Yugoslavia, la guerra en Serbia y el conflicto de Kosovo, el papel preponderante fue desempeñado por Estados Unidos, lo que reflejó que el fin de la Guerra Fría no había reducido la tendencia de que Estados Unidos dirigiera los asuntos de la seguridad europea²⁵⁵. Como Secretario de Estado, Warren Christopher comentó al respecto que “el primer principio es que la OTAN es y permanecerá como el ancla de Estados Unidos en Europa y el corazón de la seguridad transatlántica²⁵⁶”.

Aunado a lo anterior, la OTAN y la Unión Europea mantenían un nivel estrecho de coexistencia, ya que los Estados Unidos después de la Guerra Fría aún permaneció firme en el continente europeo. Por ejemplo, la continua presencia de tropas estadounidenses en Europa para 2000 era de 117,600 tropas. Del total, al menos 700,000 estaban estacionadas en Alemania, 11,000 se encontraban en Bosnia y Kosovo, y el resto estaba en varios puntos y bases de países miembros de la OTAN, como Gran Bretaña e Italia. Aunque el número de tropas era significativo resultaba menor en comparación con las 400,000 tropas que se encontraban durante la Guerra Fría²⁵⁷.

En la Reunión de Washington del mes de abril de 1999, se realizaron las primeras ampliaciones de la OTAN y se declaró una política exterior de la Post-Guerra Fría, que justificaba la existencia de la alianza ante amenazas como: conflictos étnicos, crisis económicas y la proliferación de armas de destrucción masiva. Dichas ideas quedaron plasmadas en el documento *Nuevo Ambiente de Seguridad*²⁵⁸, presentado por el Ministro de Asuntos Exteriores de Canadá. Este documento justificaba las tradicionales misiones de defensa de la OTAN y señalaba la necesidad de que ésta se adaptara a los nuevos cambios políticos, económicos, sociales y ambientales. En tal sentido, menciona que: “*En el nuevo entorno de seguridad, la seguridad de las personas ("seguridad humana") se está convirtiendo en una consideración (...) importante para los gobiernos democráticos. La crisis de Kosovo muestra cómo los individuos son cada vez más las principales víctimas y objetivos de la agresión patrocinada por el Estado*”²⁵⁹.

A la par de las iniciativas conjuntas en materia militar, se proponían medidas para intensificar la cooperación económica. En 1998, Estados Unidos y la Unión Europea emitieron la declaración a favor de una “Asociación Económica

²⁵⁵ *Ídem*

²⁵⁶ Lundestad, Geir, *The United States and Western Europe since 1945: From Empire by Invitation to Transatlantic Drift*, 2003, Oxford, Oxford University Press, p. 259

²⁵⁷ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 158

²⁵⁸ Lloyd Axworthy; NATO's new security vocation, [en línea], NATO review Vol 47 No 4 Invierno 1999, pp, 8-11, dirección URL <http://www.nato.int/docu/review/1999/9904-02.htm> [consultado el 12 de febrero 2017]

²⁵⁹ *Ídem*

Transatlántica”, la cual tenía por objetivo impulsar la “Nueva Agenda Transatlántica” de 1995.

El proyecto tenía la intención de intensificar la cooperación en materia de comercio y se proponía a realizar nuevos acuerdos y un área de libre comercio transatlántica. Esta iniciativa de crear una “Asociación Económica Transatlántica” se materializó en la Cumbre entre Estados Unidos y la Unión Europea en mayo de 1998²⁶⁰.

La Asociación Económica Transatlántica presentó una nueva característica, ya tenía un apartado bilateral que abordaba los principales problemas comerciales y que anteriormente habían sido relegados, tales como: la supresión de las barreras arancelarias; homologación de calificaciones laborales y normas de protección al consumidor; liberalización de contratos públicos y propiedad intelectual; mayores regulaciones en materia de biotecnología y medio ambiente; eliminar las barreras no arancelarias como las fitosanitarias, que se identificaron como los obstáculos que mermaban el comercio transatlántico. Los promotores del proyecto pensaban que un abordaje apropiado a estos temas ofrecería a las empresas y consumidores nuevas oportunidades de crecimiento económico²⁶¹.

Además de un abordaje de pláticas bilaterales, se planteó una consulta sobre la liberalización bajo la égida multilateral. Esto quería decir que Estados Unidos y la Unión Europea estaban obligados a llegar a consensos en materia de liberalización de su economía; mantener un dialogo regular para definir sus posturas en asuntos clave; y promover ambientes multilaterales para que otros países adoptaran sus iniciativas y propuestas con el fin de liberalizar el comercio a nivel internacional. El objetivo de preparar negociaciones multilaterales era adecuarlas al marco de la naciente Organización Mundial del Comercio (OMC, antes GATT) y establecer una alianza que reflejara intereses mutuos.

Los principales temas por negociar a nivel multilateral eran: la solución de las controversias, la regulación de los servicios, la agricultura, la simplificación de intercambios comerciales, la homologación de aranceles a ciertos productos industriales, los derechos de propiedad intelectual, los flujos de inversión extranjera, los contratos públicos, el impacto de la economía en el medio ambiente, adhesiones futuras a la OMC, así como políticas económicas para los países en vías de desarrollo. En algunos temas se mostró un mayor grado de cooperación, como en el medio ambiente, pero en otros como propiedad intelectual, existieron desacuerdos.

²⁶⁰ THE TRANSATLANTIC ECONOMIC PARTNERSHIP: OVERVIEW AND ASSESSMENT; [en línea], Octubre 2000; Pagina Oficial de la Unión Europea, Grupo de Trabajo DG Trade E 3 dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_111712.pdf [consultado el 23 de enero 2017]

²⁶¹ *ídem*

Sir Leon Brittan, vicepresidente de la Comisión Europea en ese periodo, declaró lo siguiente sobre la propuesta:

*"Este proyecto supone (...) una importante iniciativa comunitaria. Sus propuestas van a contribuir a estimular el crecimiento y beneficiarán tanto a las empresas como a los consumidores de ambos lados del Atlántico. Contribuirán también a mejorar la relación UE/USA, que constituye un polo de estabilidad para una economía mundial sometida a turbulencias y la fuerza motriz para la liberalización del comercio multilateral. En cuanto al aspecto bilateral, queremos eliminar barreras, evitar disputas costosas y fomentar la aplicación de criterios rigurosos para la protección del medio ambiente y de los consumidores."*²⁶²

Es interesante mencionar que la declaración del vicepresidente se enmarca en un momento en el que Estados Unidos y la Unión Europea aún eran el motor de crecimiento de la economía global, y el comercio se regulaba por instituciones creadas por ambos actores. El orden internacional bajo el dominio occidental era el de fomentar la liberalización del comercio, disminuir la intervención del Estado en la economía, y expandir las políticas liberales a países del tercer mundo.

A la par de estas propuestas económicas, la Unión Europea y los Estados Unidos fortalecieron las reuniones y propuestas de acción al interior de la OTAN para definir la política exterior de la región del Atlántico Norte. En tal sentido, la Declaración de Washington de los miembros del Tratado del Atlántico Norte define a la OTAN como un elemento estratégico en el contexto de la guerra de Kosovo²⁶³.

A grandes rasgos, se puede mencionar que la alianza en ese momento, se define como una importante conexión transatlántica, en la que la seguridad y los intereses nacionales de Estados Unidos se veían ligados con la seguridad en Europa. En este tenor, se definen los elementos estratégicos de la OTAN:

1.-Seguridad: proporcionar las bases para un entorno estable de seguridad euro-atlántico.

2.-Consulta a los miembros de la alianza

3.-Disuación y defensa: cada Estado miembro de la OTAN podía invocar el artículo 5 y 6 del tratado para que, en caso de una amenaza, los aliados pudieran defender y disuadir al enemigo. Aunque después de la caída de la URSS, la OTAN no consideraba a ningún país como su adversario, señalaba que las amenazas

²⁶² La Comisión aprueba el plan de acción para la Asociación Económica Transatlántica, [en línea] *European Community Press Release*, Bruselas 16 de septiembre de 1998 Dirección URL: europa.eu/rapid/press-release_IP-98-805_es.pdf [consultado el 21 de febrero 2016]

²⁶³ NATO Summit; Declaración de Washington [en línea]; 22 de junio 1999; dirección URL: <http://www.nato.int/docu/comm/1999/9904-wsh/9904-wsh.htm> [consultado el 21 de febrero 2017]

futuras podían emerger de enemigos no convencionales; como el terrorismo o guerrillas.

4.-Gestion de crisis: tener un mecanismo eficiente para llegar a un consenso con el objetivo de prevenir o eliminar alguna crisis.

5.- Compañerismo: cooperación y dialogo entre los miembros y fuera de la OTAN²⁶⁴.

Aunque esta declaración fue muy mediática y buscaba fortalecer la OTAN, reflejaba amplias diferencias. Por ejemplo, los países europeos se oponían a la forma como Estados Unidos lidiaba con la situación en Iraq, ya que la política de “contención de Iraq” de la OTAN comenzó a desquebrajarse. Para 1997, Sadam Hussein pedía la expulsión de todos los miembros de la CIA de Iraq. En diciembre de 1998, Francia y Rusia criticaron abiertamente los bombardeos a Iraq por parte de Estados Unidos y en nombre del Consejo de Seguridad de la ONU, pedían un alto a las acciones bélicas y levantar el embargo que Estados Unidos había impuesto al petróleo de Iraq después de la Guerra del Golfo.

Otro conflicto que evidenció la fracturas en la OTAN fue el árabe-israelí, ya que Francia y Alemania fueron los principales países que se opusieron a las sanciones estadounidenses y al uso de la fuerza militar en la región del Medio Oriente. Además, la gran mayoría de los países europeos simpatizaban con Palestina, mientras que Estados Unidos apoyó a los israelíes en asentarse en el territorio palestino²⁶⁵.

Además de las contradicciones entre los Estados Unidos y la Unión Europea, había otras al interior de ésta que dificultaron tanto la elaboración como la implementación de una Política Exterior Común. En la década del 2000, los miembros de la alianza transatlántica se enfocaron en la búsqueda de una mayor integración regional en Europa, y en una política exterior estadounidense unilateral.

2.2.3.- Cambios en la política exterior de Estados Unidos después del 11/9 y la Iniciativa UE-EEUU para reforzar la integración y el crecimiento económico trasatlántico (2005)

Después del ataque a las torres gemelas de Nueva York el 11 de septiembre del 2001 en Estados Unidos, la agenda internacional cambió completamente y el terrorismo se convirtió en el principal tema de ésta. Menos de 24 horas después de los ataques, por primera vez en la historia, la OTAN invocó el artículo 5 de la organización, referente a la defensa mutua de todos los miembros ante un ataque

²⁶⁴ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 167

²⁶⁵ *Ídem* p. 168

hacia alguno de ellos. De este modo, expresaba que “los ataques a Estados Unidos eran también un ataque hacia la OTAN²⁶⁶”.

El Consejo de Seguridad de la OTAN iba a aplicar dicho artículo, pero permaneció al margen por decisión de Estados Unidos, ya que el gobierno de ese país no solicitó una operación conjunta con la OTAN por razones militares y políticas. El gobierno estadounidense estaba consciente de la amplia diferencia de capacidades militares respecto a sus aliados, ya que consideraba que éstos tenían “poco que ofrecer militarmente y que podían obstaculizar la eficacia en la toma de decisiones.”²⁶⁷ En tal sentido, aunque países como España declararon de forma unilateral la intención de enviar tropas, solo Reino Unido desempeñó un rol importante en la intervención a Irak y Afganistán. Lo anterior evidenció que el gobierno estadounidense era el único que tenía la capacidad de organizar e implementar una estrategia militar en la región del Medio Oriente.

La postura de Estados Unidos generó desconfianza en Europa, que interpretó el mensaje como una tendencia hacia el nacionalismo y unilateralismo; lo cual dañó las relaciones trasatlánticas. Ante esta postura, Francia declaró que las acciones de Estados Unidos mostraban que Europa ya no era relevante para la planeación y ejecución de sus planes estratégicos²⁶⁸. En este contexto, emergió nuevamente la pregunta de si la OTAN desempeñaba todavía un rol importante en la seguridad internacional, y de ser así, qué medidas debería aplicar para reajustar la relación trasatlántica a las nuevas circunstancias²⁶⁹.

Una de las expresiones de esa tendencia hacia el unilateralismo fue cuando Estados Unidos, bajo el argumento de que las armas de destrucción masiva podían caer en manos de grupos terroristas, anunció su intención de retirarse del Acuerdo Anti-Balístico de 1972²⁷⁰ para construir un sistema de defensa de misiles ante posibles ataques. En tal sentido, en septiembre del 2002, anunció la “Estrategia de Seguridad Nacional de los Estados Unidos de América”, llamada también la “Doctrina Bush”, la cual se sustentaba en tres pilares:

1. “Defenderemos la paz mediante la oposición y la prevención de la violencia por los terroristas y los regímenes de fuera de la ley.

²⁶⁶ Philip H. Gordon; NATO and the War on Terrorism: A Changing Alliance; [en línea]; Washington, Brookings, Junio 1, 2002; dirección URL: <https://www.brookings.edu/articles/nato-and-the-war-on-terrorism-a-changing-alliance/> [consultado el 21 de febrero 2017]

²⁶⁷ *idem*

²⁶⁸ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p.163

²⁶⁹ Philip H. Gordon; *op. cit.* 14

²⁷⁰ U.S. Withdrawal From the ABM Treaty: President Bush’s Remarks and U.S. Diplomatic Notes, Estados Unidos; Arms Control Association, Diciembre 2001, dirección URL: https://www.armscontrol.org/act/2002_01-02/docjanfeb02 [consultado el 19 de febrero 2017]

2. Conservaremos la paz, fomentando una era de buenas relaciones entre las grandes potencias del mundo y,
3. Extenderemos la paz, tratando de extender los beneficios de la libertad y la prosperidad en todo el mundo”²⁷¹.

El punto medular de esta nueva estrategia es que la seguridad nacional de Estados Unidos no se circunscribía a su territorio, sino que se expandía a todo el mundo con el fin de hacer frente a todas las posibles amenazas. Asimismo, se hacía patente un cambio hacia la “política de prevención”, la cual otorgaba el derecho de intervenir en los países que pudieran amenazar la libertad y seguridad estadounidenses.

Reforzando esta idea, en 2002 Condoleezza Rice dio un discurso cuando era Consejera de Seguridad Nacional en el que mencionaba: *“La caída del Muro de Berlín y la caída del World Trade Center fueron los puntos de inflexión de un largo período de transición. Durante ese período (...) algunos dijeron que las naciones y sus ejércitos ya no eran relevantes, sólo los mercados globales unidos por las nuevas tecnologías. (...) algunos incluso pensaron que en el futuro las funciones primarias de las Fuerzas Armadas de Estados Unidos estarían dedicadas a la gestión de los conflictos civiles y la asistencia humanitaria. Tal vez lo más fundamental, el 11 de septiembre (...) es que evidenció (...) las amenazas de hoy (que) provienen menos de los ejércitos masivos que de bandas pequeñas y sombrías de terroristas, menos de Estados fuertes que de Estados débiles o fracasados. Y después del 11-S, ya no hay ninguna duda de que hoy en día América enfrenta una amenaza existencial a nuestra seguridad -una amenaza tan grande como la que enfrentamos durante la Guerra Civil, o la Guerra Fría”*.²⁷²

Como se mencionó previamente, esta nueva estrategia estadounidense en política exterior repercutió en las relaciones transatlánticas, ya que después del 11/9, los temas de cooperación económica dejaron de ser prioritarios en la agenda transatlántica. De este modo, las reuniones diplomáticas entre los Estados Unidos y la Unión Europea se enfocaron en la búsqueda de mecanismos conjuntos para apoyar la lucha contra el terrorismo internacional. Esta situación contrastó con el estado de la relación trasatlántica en la década de 1990, en la que se hicieron nuevas declaraciones y planes de acción conjuntos, tales como la Nueva Agenda Transatlántica y la Asociación Económica Transatlántica.

²⁷¹ The National Security Strategy of the United States of America; [en línea], Casa Blanca, 17 de septiembre 2002 Documento oficial; Dirección URL: <https://www.state.gov/documents/organization/63562.pdf> [consultado el 23 de febrero 2017]

²⁷² Dr. Condoleezza Rice Discusses President's National Security Strategy, [en línea]; New York, New York; 2002; Dirección URL: <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/10/20021001-6.html> [consultado el 23 de febrero 2017]

Los principales cambios en dicha relación fueron:

1.- Durante la era unipolar, Estados Unidos se erigió como el mayor jugador a nivel internacional y el “policía global” capaz de llevar su orden a otros lugares del mundo. En este sentido, Europa ya no era considerado más como un actor preponderante a nivel internacional, sino como un aliado subordinado a los Estados Unidos, que dictaban la agenda internacional del nuevo orden.

2.- Los problemas de seguridad que en la Guerra Fría se encontraban en Europa Oriental principalmente, se fueron trasladando a otras zonas como Asia Central, el Golfo Pérsico y Medio Oriente después de los ataques del 11/9.

3.-La Unión Europea disminuyó su interés en la agenda internacional para concentrarse en las nuevas ampliaciones que se avecinaban para la región. Se esperaba que en 2004 se agregaran 10 nuevos países miembros, aunque no se encontraban aún en las mejores condiciones económicas y sociales²⁷³.

4.- Estados Unidos buscaba un método basado en represalias y guerras preventivas con misiles para lidiar con el terrorismo internacional, mientras que Europa optaba por una estrategia menos ofensiva. Además, existían claras diferencias respecto a las capacidades de cada parte. Por ejemplo, los Estados Unidos podían intimidar a cualquier país del mundo debido a su amplia capacidad de despliegue de misiles y bases que aún mantiene alrededor del mundo. Europa, en cambio no podía tener esa capacidad de acción, lo que podía generar una crisis transatlántica de mayores proporciones²⁷⁴.

5.-Además de las diferencias de aproximación para combatir el terrorismo, Estados Unidos y Europa diferían respecto a la regulación de las leyes internacionales. Para Europa, el mantenimiento permanente de la Corte Penal Internacional (creada *exprofeso* para castigar las violaciones a los Derechos Humanos por los genocidios de Yugoslavia y Ruanda) era relevante para evitar posibles masacres, de modo que impulsó la *Conferencia Diplomática de plenipotenciarios de las Naciones Unidas sobre el establecimiento de una Corte Penal Internacional*. El acta final de la conferencia se firmó en julio de 1998, estableciendo de manera permanente la *Corte Penal Internacional*²⁷⁵. No obstante, este hecho careció de importancia, ya que los Estados Unidos nunca firmaron ni ratificaron el acta.

6.-En cuestiones de protección al medio ambiente, históricamente, Estados Unidos ha obstaculizado cualquier regulación que afecte los intereses económicos y las operaciones de sus empresas. En oposición, Europa ha mantenido un discurso

²⁷³ Burwell, Frances G. *op. cit.* p. 8

²⁷⁴ Jussi Hanhimäki, *op. cit.* p. 169

²⁷⁵ María Isabel Cid Muñoz, *La Corte Penal Internacional*, Madrid, 2009, p.5

y una política enfocada en el desarrollo de fuentes de energía alternativa y en cumplir con los acuerdos internacionales en materia de cambio climático. Por ejemplo, se adhirió al Protocolo de Kioto, mientras que Estados Unidos lo firmó, pero rechazó su ratificación, ya que iba a ser muy costoso reducir los niveles de gases de efecto de invernadero que producía su industria.

A pesar de lo anterior, las diferencias entre los Estados Unidos y la Unión Europea nunca llegaron a producir una crisis en la relación transatlántica; solo indicaban que ésta no estaba en su mejor momento²⁷⁶. De hecho, la cooperación nunca cesó, sobre todo en el ámbito comercial, ya que los intercambios en bienes y servicios representaron una parte vital del crecimiento económico de ambas regiones.

El único tema álgido fue cuando en septiembre del 2002, el gobierno de Bush pidió el apoyo de la Comunidad Internacional para una intervención y le fue negada por parte del Consejo de Seguridad. El 5 de febrero del siguiente año, Colin Powell, el Secretario de Estado de los Estados Unidos, presentó la evidencia de que Iraq no se había desarmado, declarando que había incurrido en una violación grave de la resolución 1441 (2002). Sin embargo, el Ministro de Relaciones Exteriores de Francia, Dominic de Villepin, dijo que: “si había que elegir entre una intervención militar y un régimen de inspección ineficaz, la comunidad internacional debería optar por reforzar las inspecciones”²⁷⁷. Estados Unidos sin esperar otra consulta, inició la invasión a Iraq.

La invasión y ocupación militar de Irak del 2003 y representó un punto álgido en la relación transnacional ya que evidenció el unilateralismo estadounidense que emergía en la época de la posguerra fría. De todos los líderes europeos, sólo una pequeña porción aprobaba las acciones de la administración Bush en materia de política exterior, principalmente Reino Unido. En general, toda Europa mantenía un sentimiento antiestadounidense que criticaba fuertemente el unilateralismo de la administración Bush; las violaciones de derechos humanos en el encarcelamiento de supuestos terroristas en la prisión de Guantánamo sin acceso a recursos legales; o los casos de tortura en la prisión de Abu Ghraib en Iraq²⁷⁸.

Al descubrirse que no había evidencia de armas de destrucción masiva en Iraq, se generalizó la percepción de que Estados Unidos y su aliado Gran Bretaña, habían distorsionado la realidad y se habían apresurado a invadir Irak y Afganistán. En 2003, el secretario de defensa estadounidense Donald Rumsfeld criticó fuertemente a los países europeos opuestos a su política de intervención, haciendo

²⁷⁶ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 170

²⁷⁷ Consejo de Seguridad - Resumen de 2003, el contencioso de Iraq, [en línea], Naciones Unidas; Nueva York; dirección URL: <http://www.un.org/es/documents/sc/scaction/2003/iraq.htm> [consultado el 23 de febrero 2017]

²⁷⁸ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p.170-171

una división entre “la vieja Europa”, es decir, aquellos países como Francia y Alemania que no apoyaban la postura de Estados Unidos, y la “nueva Europa”, conformada por los aliados de Estados Unidos en ese momento: España, Reino Unido y Polonia, que buscaban participar en las intervenciones estadounidenses²⁷⁹. Cuando en 2005, Condolezza Rice sustituyó a Colin Powell como Secretario de Estado, Rice realizó una gira por Europa para disminuir las tensiones que se habían generado desde el inicio de sus invasiones en Medio Oriente. Dicha acción fue percibida en Europa como un cambio ligero de postura, el cual obedecía en gran medida a dos eventos regionales:

1.-El cambio de gobierno en Alemania y Francia. En 2005, Ángela Merkel reemplazó a Schröder como Primer Ministro de Alemania, quien se opuso abiertamente a las intervenciones militares de los Estados Unidos. En 2007, Chirac, otro crítico de la política de intervención estadounidense, fue reemplazado por Sarkozy, cuya agenda involucraba un mejoramiento de las relaciones con Estados Unidos y el aumento de compromiso de Francia a la OTAN.

2.- Un cambio en la percepción europea sobre el terrorismo debido, en gran medida, a la sensación compartida de miedo después de los ataques en la estación del metro de Atocha en Madrid, España el 11 de marzo del 2004, y el 7 de julio de 2005 en Reino Unido. Aunque la mayoría de las amenazas provinieron de grupos locales europeos, esto intensificó el miedo hacia las poblaciones árabes, específicamente contra las que profesaban el islam. Por ejemplo, los ataques a mezquitas y la prohibición al uso del velo en las mujeres musulmanas residentes en Francia, alimentó la xenofobia hacia los musulmanes. De esta forma, aunque en un inicio Europa se opuso a las intervenciones estadounidenses en Medio Oriente, con estos sucesos, se revitalizó la relación transatlántica para rechazar al islam bajo el argumento de que representaba una amenaza global²⁸⁰.

Otro fenómeno que produjo una coincidencia de intereses entre Estados Unidos y la Unión Europea fue el conflicto político-electoral en Ucrania en 2004. El candidato apoyado por Rusia, Viktor Yanukóvich había ganado las elecciones presidenciales, lo que generó protestas que denunciaban un supuesto fraude electoral. La oposición dio origen a la denominada “Revolución Naranja”, en la que políticos y sectores de la población demandaron una nueva elección. Finalmente, la Suprema Corte de Ucrania pidió una segunda contienda en la que el ganador fue el candidato Viktor Yúschenko, apoyado por Estados Unidos y la Unión Europea²⁸¹.

²⁷⁹ Mark Baker, U.S.: Rumsfeld's 'Old' And 'New' Europe Touches On Uneasy Divide, Radio Free Europe, 24 Enero 2003, [en línea], dirección URL: <http://www.rferl.org/a/1102012.html> [consultado el 21 de febrero 2017]

²⁸⁰ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 173

²⁸¹ William Schneider, Ukraine's 'Orange Revolution': A victory for Viktor Yushchenko in Ukraine would confirm the West's increasing influence there, [en línea], The Atlantic, Diciembre 2004, dirección URL: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2004/12/ukraines-orange-revolution/305157/> [consultado el 12 de febrero 2017]

Este suceso estuvo motivado por intereses geopolíticos, ya que los Estados Unidos y la Unión Europea buscaban extender su influencia en la región de los países ex-soviéticos con miras a incrementar el alcance la OTAN, ya que en 2004 sucedió la mayor ampliación desde la guerra fría con la incorporación de Bulgaria, Estonia, Lituania, Rumania, Eslovaquia y Eslovenia a la OTAN.²⁸² En tal sentido, la Unión Europea y Estados Unidos deseaban contener la influencia de Rusia en esta región.

Igualmente, la Unión Europea incorporó en 2004 al proceso de integración regional a la República Checa, Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia. Lo anterior representó un gran reto para la gobernabilidad y la unidad europea, ya que diversos partidos políticos europeos seguían criticando la falta de políticas comunes, así como la gran cantidad de instituciones creadas y los métodos burocráticos de éstas. El más claro ejemplo fue la postura inicial de Francia y Alemania contra la invasión a Iraq, mientras que Gran Bretaña, España y Polonia apoyaron dicha acción estadounidense. De hecho, fue hasta 2009 con el Tratado de Lisboa, que se intentó nuevamente que la Unión Europea tuviera un representante diplomático que abogara por los intereses comunes en materia exterior.

Conclusiones.

Al respecto, se puede concluir que las aspiraciones de la Unión Europea en materia de política exterior durante ese periodo no se materializaron. En el ámbito de la seguridad internacional, Europa todavía depende en gran medida de las acciones de defensa de la OTAN, ya que carece de un plan de acción comunitario. En relación con este aspecto, para Estados Unidos es más importante mantener un diálogo con los países europeos mediante la OTAN que tratar con la Unión Europea²⁸³. En general, la incapacidad de los miembros de la Unión Europea para llegar a acuerdos comunes es evidente en materia de política exterior, aunque también quedó evidenciada con la crisis económica global de 2007-2008, que exacerbó las divisiones al interior de la Unión Europea.

En este capítulo se realizó una reseña histórica de la construcción de las instituciones económicas y políticas que formalizaron los diálogos de la relación transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos. En el siguiente capítulo se analizará el impacto de la crisis financiera de 2008 en las instituciones económicas y políticas transatlánticas con el objetivo de vislumbrar el grado de afectación de la crisis en la relación transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos.

²⁸² NATO Updates; Seven new members join NATO, [en línea], dirección URL: <http://www.nato.int/docu/update/2004/03-march/e0329a.htm> [consultado el 22 de febrero 2017]

²⁸³ Jussi Hanhimaki, *op. cit.* p. 175

Capítulo 3: Análisis de las instituciones económicas y políticas que rigieron la relación trasatlántica entre 2008 y 2016

En este capítulo se analizan los impactos económicos y políticos de la crisis financiera global de 2008 para Estados Unidos y la Unión Europea, tales como: una desaceleración económica; la quiebra y el rescate de instituciones financieras; una tasa alta de desempleo; y un descontento social. Asimismo, se examinan las medidas que ambas partes implementaron para enfrentar la crisis. Adicionalmente, se estudia cómo la crisis financiera aceleró el desplazamiento de poder político y económico global hacia países como China y Rusia, así como las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) entre Estados Unidos y la Unión Europea. En tal sentido, se abordan las implicaciones de su posible firma a nivel global, regional y para terceros países, como es el caso de México.

Los objetivos del capítulo son: examinar los impactos políticos y económicos de la crisis financiera global de 2008 en la relación entre la Unión Europea y los Estados Unidos, así como los efectos de las medidas adoptadas por ambas partes para enfrentar dicha crisis. Adicionalmente, indagar cómo la posible firma del TTIP impactaría en la configuración de las normas y mecanismos que regulan el comercio internacional, y examinar los efectos potenciales del TTIP en términos económicos y políticos para México.

A partir de estos objetivos, se desprendieron las siguientes preguntas: 1) ¿Cómo impactó en términos políticos y económicos la crisis financiera global de 2008 a Estados Unidos y la Unión Europea? 2) ¿Qué medidas implementaron ambas partes para enfrentar la crisis y qué consecuencias tuvieron? 3) ¿Por qué la crisis representó un punto de inflexión en las relaciones transatlánticas y en la política y economía global? y 4) ¿Qué impactos tendría la posible aprobación del TTIP para México?

El capítulo concluye aseverando que la crisis generó múltiples impactos a escala global, regional y local. Primero, mostró la desregulación de las operaciones de los grandes bancos e instituciones financieras específicamente en los Estados Unidos. Segundo, evidenció la falta de coordinación de las políticas monetarias y hacendarias de los países de la zona Euro. Tercero, intensificó el declive de la hegemonía estadounidense y el ascenso de los países emergentes en la política y la economía global, y fomentó la idea de construir un mercado transatlántico. Cuarto, el TTIP implicaría efectos negativos para México dada la importancia de sus acuerdos comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea para la economía nacional.

* * * * *

En la administración del presidente estadounidense George W. Bush (2001-2009), las relaciones internacionales se caracterizaron por la aplicación de estrategias de intervención militar en Medio Oriente bajo el argumento de enfrentar el terrorismo y garantizar la seguridad internacional. La política exterior estadounidense generó fricciones en la relación transatlántica, ya que algunos gobiernos europeos como Italia, España y Gran Bretaña apoyaron las intervenciones militares, mientras que Alemania y Francia²⁸⁴ mantuvieron un enfoque basado en la cooperación internacional para hacer frente a las amenazas a la seguridad mundial²⁸⁵.

A pesar de las dificultades políticas de la relación transatlántica, el comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos no tuvo afectaciones significativas salvo por litigios comerciales.²⁸⁶ Una muestra del interés de ambas partes por incrementar los lazos económicos fue la Cumbre entre Estados Unidos y la Unión Europea en Dromoland, Irlanda, 2004.²⁸⁷ Asimismo, el 11 de febrero de 2005, Peter Mandelson, Comisario Europeo de Comercio, dijo ante la Cámara de Comercio de Estados Unidos que *“La relación política que existe entre nosotros se sustenta en una asociación económica inmensamente fuerte. El comercio y la inversión son los cimientos de las relaciones transatlánticas.”*²⁸⁸

Adicionalmente, en la Cumbre bilateral de 2005, se propuso la *“Iniciativa entre Estados Unidos y la Unión Europea para fomentar la integración económica transatlántica.”*²⁸⁹ El vicepresidente de la Comisión Europea, Günter Verheugen, señaló que: *“Las economías de la UE y de los EEUU siguen creciendo juntas, en lugar de separarse, nosotros contribuiremos a que las condiciones básicas sigan mejorando. Las economías de ambas regiones ya funcionan en gran medida como si fueran una única economía transatlántica.”*²⁹⁰

²⁸⁴ Andrew Moravcsik, *“The Myth of Unipolarity in a Post- Cold War World: Lessons About Power: From The Us And Europe”*, [en línea], Princeton University, December 2006, dirección URL: www.princeton.edu/~amoravcs/library/unipolarity.doc [consultado el 09 de febrero 2018]

²⁸⁵ Rosa María Piñón Antillón; *La Gobernanza Global, la Seguridad Internacional y la Unión Europea Amenazadas por un Mundo Convulso*; Tomo I, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2015, p. 19

²⁸⁶ Los litigios comerciales son disputas o diferendos que se presentan durante los intercambios comerciales entre los países; en el caso de la Unión Europea y Estados Unidos, durante 2005, el intercambio comercial ascendió a 627 millones de euros, siendo solamente el 2% de este comercio el que entró en conflictos comerciales, específicamente en los siguientes sectores: tipo de hormonas en carne de res, los Organismos Genéticamente Modificados y en los subsidios para grandes empresas aeronáuticas.

²⁸⁷ Council of The European Union; *Declaración conjunta de la Unión Europea y Estados Unidos; Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth* [en línea], Washington D.C., 20 junio 2005, Dirección URL: http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/41557/att_20100427ATT73625-1958936763896641007.pdf, consultado el 13 de septiembre 2017.

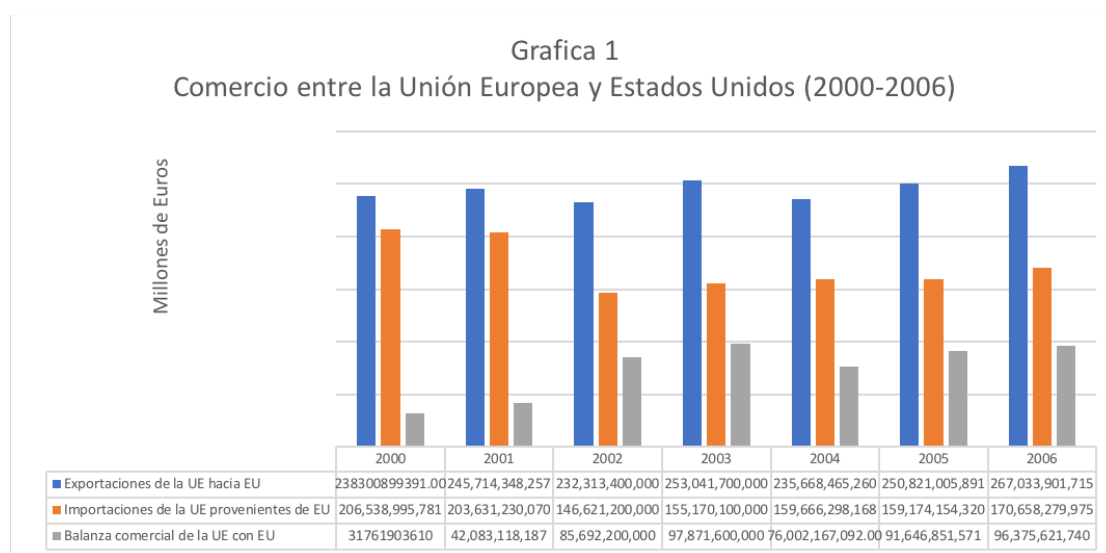
²⁸⁸ Rosa María Piñón Antillón; op. cit. p. 9

²⁸⁹ Comisión Europea, *“La Unión Europea y los Estados Unidos: Socios Mundiales con Responsabilidades Mundiales”*; [en línea]; Bruselas, 2006; Dirección URL: http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/infopack_06_es.pdf, consultado el 9 de agosto del 2017

²⁹⁰ Rosa María Piñón Antillón; op. cit. p.10

Los discursos de Peter Mandelson y Günter Verheugen subrayaron el alto grado de interdependencia de la relación comercial y los flujos de inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos. Asimismo, dichos discursos enfatizaron la importancia de consolidar los vínculos económicos entre ambas partes. Aún más, externaron la voluntad de la Unión Europea de cooperar más estrechamente con los Estados Unidos en materia económica a pesar del diferendo político sobre la invasión en Iraq encabezada por las tropas estadounidenses.

En la gráfica 1 se observa la balanza comercial entre la Unión Europea y Estados Unidos desde el año 2000 a 2006, previo a la crisis financiera de 2008. En general, las importaciones de productos estadounidenses a la Unión Europea se redujeron, mientras que las exportaciones europeas hacia los Estados Unidos aumentaron, de modo que la Unión Europea mantuvo durante este periodo una balanza comercial a favor²⁹¹, lo que evidenció la interdependencia económica transatlántica que, sin un tratado de libre comercio de por medio, fue la región que mantuvo el motor de crecimiento internacional hasta 2008.



*Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat 2007.

Otro ejemplo de la cooperación en materia comercial fue el hecho que, desde 2001, Estados Unidos y la Unión Europea impulsaron la Ronda de Negociaciones de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) para establecer normas y estándares en materia comercial que países en desarrollo pudieran adoptar, así como mecanismos de resolución de controversias comerciales²⁹² aunque los países en desarrollo como India rechazaron la propuesta ya que Estados Unidos y la Unión Europea propusieron promover la apertura del sector bancario de los países en desarrollo pero a cambio no aceptaron reducir los subsidios agrícolas a sus campos,

²⁹¹ *Ídem* p. 10

²⁹² *Ídem* p. 11

lo cual impidió la creación de un comercio agrícola justo²⁹³, debido a esta serie de controversias las negociaciones quedaron estancadas.

Ahora bien, respecto al ámbito político de la relación transatlántica, previo a la crisis financiera global de 2008, se produjo un cambio positivo en la misma. En 2005, Condoleezza Rice sustituyó a Colin Powell como Secretario de Estado de Estados Unidos, y realizó una gira por Europa para disminuir las tensiones²⁹⁴ derivadas del rechazo por parte de Alemania y Francia de apoyar la intervención estadounidense a Iraq en 2003.

En el mismo año, Angela Merkel obtuvo la victoria en las elecciones presidenciales de Alemania y reemplazó a Gerhard Schröder como Primer Ministro. Esto significó una noticia positiva para Estados Unidos, ya que Schröder fue un feroz crítico de las intervenciones militares estadounidenses en Medio Oriente.²⁹⁵ Igualmente, en 2007, Jacques Chirac, otro opositor de la política exterior estadounidense, fue reemplazado por Nicolás Sarkozy como presidente de Francia. Esto generó un mayor acercamiento en las relaciones con Estados Unidos, por ejemplo, a través del apoyo de Francia en la intervención de la OTAN en Libia en 2011.²⁹⁶

Adicionalmente, los ataques terroristas en marzo de 2004 en Madrid y en julio de 2005 en Londres, generaron inquietud y preocupación en Europa sobre el fundamentalismo islámico²⁹⁷. Esto creó una mayor presión en la Unión Europea por parte de grupos y partidos políticos de derecha y algunos sectores de la sociedad para que los gobiernos adoptaran estrategias de intervención militar en el Medio Oriente. Asimismo, se incrementaron las demandas para adoptar políticas menos flexibles respecto a los requisitos de entrada y estancia de inmigrantes en Europa.

Aunado a la mejora en las relaciones políticas, la propuesta de cooperación transatlántica en materia comercial fue un tema relevante en las reuniones y foros de diálogo entre la Unión Europea y Estados Unidos, el cual adquirió mayor fuerza en 2007, un año antes de la crisis financiera. En el siguiente apartado, se analiza el

²⁹³ Kimberly Amadeo, The Doha Round of Trade Talks, The Balance, [en línea], marzo 2018, Dirección URL: <https://www.thebalance.com/what-is-the-doha-round-of-trade-talks-3306365> , consultado el 31 de marzo 2018

²⁹⁴ European Commission; Speech: "Visit of Condoleezza Rice"[en línea], Bruselas, 09 de febrero 2005, Dirección URL: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-05-84_en.htm , [consultado el 23 de noviembre del 2017]

²⁹⁵ Dan Hough, The German Bundestag Election of September 2005, [en línea], Universidad Sussex, Reino Unido, Dirección URL: <https://m.sussex.ac.uk/webteam/gateway/file.php?name=epern-election-briefing-no-23.pdf&site=266> [consultado el 26 de noviembre 2017]

²⁹⁶ Sally McNamara, "Sarkozy's Victory and the Future of U.S.-French Relations", [en línea], The Heritage Foundation, 08 de mayo 2007, Washington, D.C. dirección URL: <https://www.heritage.org/europe/report/sarkozys-victory-and-the-future-us-french-relations> [consultado el 28 de noviembre 2017]

²⁹⁷ Serena Simoni, *Understanding Transatlantic Relations: Whither the West?*, Routledge Advances in International, Nueva York, 2013, p. 23

marco de desarrollo de la integración transatlántica que se desarrolló con el objetivo de reforzar el crecimiento económico transatlántico.

3.1.- Cumbre 2007 entre Estados Unidos y la Unión Europea: creación de un Marco para el Desarrollo de la Integración Económica Transatlántica

El 18 de febrero de 2007 miembros de la Comisión Europea y del Departamento de Estado de Estados Unidos se reunieron en Washington D.C. para discutir el estado de la relación transatlántica y crear un “Consejo Económico Transatlántico (CET)”, ya propuesto en 1998 con la “Asociación Económica Transatlántica” y en 2005 con la “Declaración Conjunta sobre la Iniciativa UE-EU para Reforzar la Integración y el Crecimiento Económico Transatlántico.”²⁹⁸

El objetivo del CET fue impulsar el crecimiento económico transatlántico vía la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, la promoción de inversión extranjera y la adopción de normas de protección de propiedad intelectual.²⁹⁹ Las barreras que se proponían reducir en el rubro de servicios abarcaban los seguros, servicios aeronáuticos y espaciales, construcción, servicios recreativos, servicios financieros, transporte, comunicación y servicios empresariales.³⁰⁰ En el rubro de productos, destacaban: químicos, cosméticos, biotecnología, textiles, ropa y calzado, madera y papel, fármacos, maquinaria, alimentos y bebidas y equipos de comunicación.³⁰¹

Las acciones prioritarias del CET fueron:

1. Derechos de Propiedad Intelectual. Aplicar medidas para evitar la violación de la propiedad intelectual y armonizar los regímenes de patentes entre los Estados Unidos y la Unión Europea.
2. Comercio. Desarrollar estándares comunes para agilizar los trámites y las operaciones de comercio exterior.

²⁹⁸ European Commission; *Transatlantic Economic Council: Cooperation On Innovation and Growth*, [en línea], Bruselas, 18 de febrero 2015, Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1263> , consultado el 12 de agosto del 2017

²⁹⁹ *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and The United States of America*, [en línea] Washington 30 de Abril 2007, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf , consultado el 14 de agosto del 2017

³⁰⁰ Joseph Francois, “Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment” [en línea], Marzo 2013, Centre for Economic Policy Research, Londres, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf , consultado el 23 de noviembre del 2017

³⁰¹ Shushanik Papanyan, “UE-EEUU: Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión” [en línea], Houston, Texas; 29 de diciembre 2013, Dirección URL: https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/131219_EconomicWatchEEUU_214_esp_tcm346-416209.pdf consultado el 12 de enero del 2018

3. Mercados Financieros. Adoptar las medidas establecidas en los acuerdos Basilea I y Basilea II³⁰² para el reconocimiento mutuo de estándares regulatorios de la industria financiera.
4. Tecnología e Innovación. Desarrollar un marco conjunto para la cooperación tecnológica y científica.
5. Inversiones. Reducir barreras a la inversión foránea e implementar políticas y reformas para regular el flujo de inversiones.³⁰³

En términos generales, las propuestas del CET giraron en torno a crear mecanismos jurídicos e institucionales a nivel interregional para acelerar el flujo de inversión extranjera, y para reducir y homologar las barreras arancelarias y las no arancelarias.

Además del CET, en 2008, se creó el Foro de Cooperación Reguladora de Alto Nivel para discutir enfoques regulatorios compatibles entre la Unión Europea y los Estados Unidos³⁰⁴. Asimismo, se estableció el Marco del Acuerdo de la Integración Económica Transatlántica, que fue una versión previa del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés). Sin embargo, la crisis financiera del 2008 afectó la relación económica entre Estados Unidos y la Unión Europea y retrasó la implementación de estas medidas.

En el siguiente apartado, se examinan las implicaciones de la crisis financiera de 2008 para la Unión Europea y Estados Unidos y para la relación transatlántica, ya que la crisis influyó en los esquemas de cooperación entre ambas partes.

3.2.- La Crisis Financiera de 2008 en la región transatlántica

La crisis financiera global de 2008 tuvo un impacto profundo en las relaciones transatlánticas, ya que, a diferencia de crisis previas, se gestó en Estados Unidos,

³⁰² Basilea I y Basilea II fueron acuerdos establecidos por el Comité de Basilea, el acuerdo I se estableció en 1975 denominado “*Acuerdo de Basilea sobre Supervisión de Sucursales Bancarias en el Extranjero*” con modificaciones en 1983 y 1992 con una serie de reglas de supervisión que se aplican a los bancos, mientras que el acuerdo Basilea II se denomina *Principios Básicos para una Supervisión Bancaria Efectiva* de 1997. Para mayor información consultar: “*Evolucion de los Acuerdos de Basilea: diagnóstico de los estándares de regulación bancaria internacional*” de Daniel Sotelsek Salem y Lillianne Isabel Pavon Cuellar, Universidad de Alcalá, España; Dirección URL: <http://scielo.unam.mx/pdf/eunam/v9n25/v9n25a3.pdf>

³⁰³ *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and The United States of America*, [en línea] Washington 30 de Abril 2007, Dirección URL:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf, consultado el 14 de agosto del 2017

³⁰⁴ *U.S. Department of State, Transatlantic Economic Council: Report to the EU-US Summit 2008- Review of Progress Under the Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and the United States of America* [en línea], 13 de marzo del 2008, Dirección URL: <https://www.state.gov/p/eur/rls/or/137358.htm> Consultado el 23 de agosto del 2017

y rápidamente se contagió a los países de Europa. Dicha crisis marcó el inicio del primer periodo de gobierno de Barack Obama en los Estados Unidos³⁰⁵.

Obama en su campaña aprovechó la coyuntura de la crisis para criticar la administración del expresidente George Bush por la pérdida de miles de millones de dólares de cuentas de pensiones debido a la especulación financiera, por la falta de liquidez de las instituciones bancarias, el alto nivel de desempleo y la disminución de la calidad de vida e ingresos de la clase baja y media. De hecho, mencionó que la crisis financiera era el resultado de la avaricia e irresponsabilidad de Washington y Wall Street³⁰⁶. El discurso electoral de Obama atrajo la simpatía de la clase media ya que, a medida que la crisis se permeaba a la economía real, los ciudadanos evidenciaron sus efectos en el cierre de empresas, la pérdida de empleos y la disminución de su poder adquisitivo.

Jonathan Kirshner, profesor de la Universidad Cornell, afirmó que la crisis no solo generó afectaciones socioeconómicas, sino que desencadenó tres tendencias:

1) El fin del orden mundial basado en la hegemonía estadounidense establecido después de la Segunda Guerra Mundial. No obstante, esta afirmación omitía que Estados Unidos y la Unión Europea seguían teniendo una participación relevante en el comercio internacional y en organizaciones influyentes como el FMI, el BM y la OTAN.

2) La creciente influencia de China y Rusia en las relaciones internacionales.

3) Una nueva forma de gestionar las finanzas internacionales creando nuevas regulaciones para el sector financiero³⁰⁷.

Las tres tendencias mencionadas por Kishner evidenciaron que la crisis financiera de 2008 no solamente generó detrimentos económicos en Estados Unidos y la Unión Europea, sino que llegó a cuestionar la viabilidad del orden liberal promovido principalmente por países occidentales. A pesar de que no se puede afirmar categóricamente que se trate del fin de la hegemonía estadounidense y del orden liberal occidental, se debe señalar la creciente emergencia de economías como China en el escenario internacional que competirán con EU y la UE en la consecución de los mercados internacionales y la influencia económica.

³⁰⁵ Adam Nagourney, "Obama wins election", [en línea], 04 de noviembre 2008, The New York Times, dirección URL: <http://www.nytimes.com/2008/11/05/us/politics/05campaign.html> consultado el 22 de noviembre del 2017

³⁰⁶ Barack Obama, *Obama's Remarks On the Economic Crisis*, [en línea], Reno Nevada, 30 de septiembre 2008, Dirección URL:

https://www.realclearpolitics.com/articles/2008/09/obamas_remarks_on_the_economic.html , consultado el 22 de agosto del 2017

³⁰⁷ Jonathan Kirshner; "The Global Financial Crisis as World Politics" en "American Power After The Financial Crisis"; Nueva York, 2014; ed. Cornell Studies; pp.23

3.2.1.- Efectos para Estados Unidos

La crisis financiera de Estados Unidos comenzó con la crisis hipotecaria *subprime* en 2007, la cual se produjo debido al alto número de préstamos hipotecarios con cartera vencida, generalmente, otorgados a familias de bajos recursos económicos con alto riesgo de impago.³⁰⁸ Los grandes bancos de inversión fueron responsables de crear y emitir este tipo de créditos, ya que comenzaron a *titularizar* las deudas con el objetivo de emitir bonos chatarra (CDO, CDS y Swaps). Estos bonos fueron evaluados por las calificadoras de riesgo Standard & Poor's, Fitch y Moody's con "triple A", es decir, fueron catalogadas como "deudas de bajo riesgo" a pesar de que sus características eran opuestas. Estos créditos de alto riesgo tenían una tasa de interés insostenible, de modo que les correspondía una calificación "C", es decir, "papeles chatarra".³⁰⁹

Cuando las operaciones fraudulentas se hicieron visibles, se desencadenó una alta volatilidad financiera en las bolsas de valores internacionales, sobre todo en Nueva York, Londres y Frankfurt. Además, los bancos evitaron pedir préstamos interbancarios debido al recorte de liquidez y la pérdida de confianza. Uno de los eventos más importantes en la crisis fue la quiebra del banco estadounidense Lehman Brothers.³¹⁰ Dada la incertidumbre del mercado en 2007, ninguna institución financiera o el Estado, que podía emitir créditos para rescatar a instituciones de su insolvencia, quiso realizar un préstamo interbancario a Lehman Brothers.³¹¹

Esta crisis bancaria generó importantes repercusiones a nivel internacional, ya que redujo el flujo de exportaciones y contrajo el crecimiento del PIB mundial en 2009. Además, de octubre de 2007 a marzo de 2009, el mercado bursátil se desplomó más de 50%, lo que implicó la desaparición de más de 11,000 millones de dólares, el equivalente al 73% del PIB de los Estados Unidos en 2011.³¹²

³⁰⁸ s/a, The Downturn in facts and figures; US sub-prime crisis, [en línea], 21 de noviembre 2007, BBC News, Londres, Dirección URL: <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm> , consultado el 23 de noviembre 2017

³⁰⁹ Patrick Kingsley, How Credit Ratings Agencies Rules The World, [en línea], Gran Bretaña, The Guardian, 15 de febrero 2012; Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2012/feb/15/credit-ratings-agencies-moodys> , consultado el 12 de noviembre 2017.

³¹⁰ Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff, "Esta Vez Es Distinto: Ocho Siglos De Necedad Financiera", Ed. Fondo de Cultura Económica, 1ra ed. 2009. México, p. 168

³¹¹ El banco Lehman Brothers era el cuarto banco más importante de negocios en Estados Unidos, siendo uno de los más longevos y que resistió la crisis de 1929, pero no resistió la crisis de las *subprimes*, comenzó con el negocio del algodón y fue fundado en 1850 por los hermanos Lehman, posterior al algodón se orientó en la financiarización de los ferrocarriles, es menester señalar también que sufrió la destrucción de su sede por los atentados del 11 de septiembre del 2001

³¹² s/a, "The Cost of the Crisis, \$20 trillions and counting", [en línea], Better Markets, julio 2015, dirección URL: <https://bettermarkets.com/sites/default/files/Better%20Markets%20-%20Cost%20of%20the%20Crisis.pdf> consultado el 18 de noviembre 2017

Según Samir Amin, esta crisis financiera fue el punto de partida de una crisis sistémica, ya que inició en los Estados Unidos y se extendió por el mundo.³¹³ De hecho, la crisis de 2008 fue peculiar, ya que se gestó en los centros financieros a nivel mundial a diferencia de la crisis de México en 1994, de Asia en 1997-1998, Rusia en 1998, Brasil en 1999 y Argentina en 2001,³¹⁴ que no afectaron en gran medida a Estados Unidos y la Unión Europea, y cuyas causas fueron atribuidas a aplicaciones deficientes de las reformas dictadas por el FMI.³¹⁵

La crisis de 2008 se debió al proceso de “*financiarización*” de la economía global, definido por la generalización del sistema de cambios flexibles y la desregulación de los tipos de interés en los centros financieros del mundo. Esto contrasta notablemente con los postulados de la llamada “economía real”, los cuales señalaban que los precios de las mercancías a nivel internacional y nacional se rigen por la dinámica de la oferta y la demanda en los mercados. En tal sentido, las operaciones bursátiles y financieras se desvincularon de las actividades económicas físicas o “reales”.³¹⁶

La “*financiarización*” desregulada se caracterizó por: 1) el comportamiento no regulado de “*brokers*” (agentes financieros que especulan con fondos); 2) leyes laxas en materia impositiva en “paraísos fiscales” como Suiza, Mónaco, Malta, entre otros;³¹⁷ 3) gobiernos pasivos y cómplices de la desregulación financiera; y 4) el control económico de las agencias de calificación por las mismas instituciones financieras y bancos que calificaban, lo que provocó un conflicto de intereses que se reflejó en calificaciones de crédito sesgadas y comprometidas.

La volatilidad financiera no se explica sin la especulación que se realizó con el uso de instrumentos financieros de alto riesgo como los fondos de cobertura (*hedge-funds* en inglés), los títulos CDO (*Collateralized Debt Obligation* en inglés) compuestos por cualquier tipo de deuda en forma de bonos o préstamos;³¹⁸ y las operaciones de titularización (*securitization* en inglés).³¹⁹ Estas consisten en la emisión de títulos ligados a una cesta de activos, en su mayoría créditos, que se “transforman” en títulos. En un inicio, estos tenían como objetivo repartir los riesgos entre inversionistas para transferir las acciones de los títulos a fondos. El problema

³¹³ Samir Amin, Elmar Altvater et al, “*Crisis financiera, crisis económica y crisis sistémica*”, Ed. Maia, España 2010, p.9

³¹⁴ François Morin, *op. cit.* p.36

³¹⁵ *ibidem*

³¹⁶ Economía de mercado: organización y asignación de la producción y el consumo de bienes y servicios que surge del juego entre la oferta y la demanda en una situación de competencia imperfecta, lo que requiere la participación del Estado para regular los efectos negativos que se pudieran gestar. (Definición de EUMET: Diccionario especializado de Economía y Finanzas)

³¹⁷ Juan Hdez. Viguera, “*La Europa Opaca de las Finanzas y sus Paraísos Fiscales Offshore*” ed. Icaria Antrazyt, Barcelona, 2012.

³¹⁸ *idem*

³¹⁹ François Morin, “*La Crisis Financiera Globalizada*” en *Crisis Financiera, Económica, Sistémica*, Samir Amin, François Morin et al ed. MAIA ediciones, Madrid 2010, p. 32

residió en la “asimetría de la información”, ya que muchos de estos títulos fueron bonos “chatarra” comprados por individuos o instituciones que ignoraban su origen.³²⁰

La explosión de la burbuja en el mercado inmobiliario no fue espontánea, ya que en 2004 bancos centrales en la Unión Europea y Estados Unidos alertaron de los altos riesgos del uso de estos instrumentos financieros.³²¹ A mediados de 2007, los impagos de los créditos *subprime* aumentaron, lo que obligó a los bancos centrales a inyectar liquidez para evitar la quiebra de las mayores entidades financieras privadas.

Los rescates gubernamentales eran opuestos a la legislación nacional, ya que estaba prohibido otorgar préstamos a instituciones “privadas”. No obstante, la FED modificó el 12 de diciembre de 2007 la normatividad de acceso a liquidez con el lanzamiento de los *Term Auction Credit Facility* (TAF) para autorizar préstamos por 330,000 millones de dólares. La FED elevó la línea de crédito de los llamados “*swaps*”³²², acción que después aplicó el Banco Central Europeo (BCE). Esto fue un paliativo porque no redujo la falta de confianza en el sistema financiero global.³²³ En septiembre de 2008, se agudizó la crisis con la quiebra de bancos como Bear Stearns y aseguradoras como Fannie Mae y Freddie Mac, pero la Reserva Federal los rescató.³²⁴ Igualmente, el gobierno de Estados Unidos rescató a AIG, una de las mayores aseguradoras a nivel global con \$400,000 millones de dólares. Para la FED y el gobierno estadounidense, la quiebra de AIG hubiera provocado una mayor crisis en el sistema financiero, por lo que el gobierno de Obama decidió que la aseguradora tenía que ser rescatada a pesar de alto costo económico.³²⁵ Este caso evidenció el concepto “*Too Big to Fail*”³²⁶.

En 2008, el PIB de Estados Unidos disminuyó -0.3% y en 2009 registró una tasa de crecimiento de -2.8%.³²⁷ Además, aumentó el desempleo 10.1% en octubre de 2009, lo que representó la pérdida de 15 millones de empleos. De 2007 a 2010 el ingreso familiar estadounidense cayó 7.7%, de 49,600 a 45,800, dólares, de modo que el número de familias ubicadas debajo de la línea de la pobreza aumentó de

³²⁰ Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff, *op. cit.* p. 238

³²¹ Documental “Inside Job”, realizado por Charles Ferguson, Estados Unidos, 2010

³²² Swaps: llamados en español “permuta financiera” es un contrato por el cual dos partes se comprometen a intercambiar una cantidad de dinero en fechas futuras referenciados normalmente al tipo de interés llamado Interest Rate Swap (IRS), los swaps se introducen por primera vez en 1981. No hay que perder de vista su principal característica: es un instrumento financiero “derivado”.

³²³ François Morin, *La Crisis Financiera Globalizada*, p. 63

³²⁴ Stephen Labaton, *Treasury Acts to Shore Up Fannie Mae and Freddie Mac*, [en línea], New York Times, 14 de julio 2008, Dirección URL: <http://www.nytimes.com/2008/07/14/washington/14fannie.html>, consultado el 3 de octubre del 2017

³²⁵ François Morin; *op cit*, p.67

³²⁶ Andrew Ross Sorkin, “Too Big to Fail”, ed. Penguin, Estados Unidos, 2010, p.99

³²⁷ Datos tomados del Banco Mundial, 2016, dirección URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>, consultado el 18 de diciembre 2017

12.5% en 2007 al 15.1% en 2009.³²⁸ Asimismo, el valor de las viviendas disminuyó 33% desde 2008, lo que representó \$7 billones en valor perdido.³²⁹

Como consecuencia, los gastos del gobierno, incluidos los rescates corporativos, las facilidades especiales de préstamos, los beneficios por desempleo y el paquete de estímulo económico llegaron a representar el 157% del PIB estadounidense en 2011,³³⁰ y tuvieron que cubrirse con el aumento de la deuda interna. Esto generó protestas sociales, sobre todo el rescate a los bancos e instituciones financieras ya que el gobierno de Estados Unidos lo hizo con dinero de los ciudadanos. Un ejemplo de este descontento fueron los movimientos “We are 99%” y “Occupy Wall Street”.³³¹

Para enfrentar la crisis, Estados Unidos, la Unión Europea y los miembros restantes del grupo de países que conforman el G-20 crearon el Consejo de Estabilidad Financiera (FSF, por sus siglas en inglés) con el objetivo de promover una mayor transparencia de información sobre las transferencias financieras a territorios con un bajo nivel impositivo (*off shore*); mejorar la supervisión bancaria y la gestión de riesgos de liquidez; y elaborar un código de conducta para las instituciones y los individuos que especulan en el sistema financiero.³³²

Aunque las propuestas se discutieron en foros multilaterales, las acciones para mitigar los estragos de la crisis se aplicaron a nivel nacional. En los Estados Unidos, Daniel Sparks, Fabrice Tourre y Lloyd Blankfein, altos ejecutivos de la institución financiera Goldman Sachs, comparecieron ante un tribunal debido a acusaciones en su contra por perpetrar fraudes fiscales a inversionistas y ofrecer, con pleno conocimiento, acciones denominadas “papeles tóxicos” sin ningún valor³³³. Además, en 2010, Estados Unidos firmó el Acta de Reforma Dodd-Frank para regular las hipotecas, tarjetas de crédito y otros productos financieros. Asimismo, el Departamento del Tesoro implementó los “*planes Paulson 1 y 2*”³³⁴ en 2008 para brindar al Estado los medios y la autoridad para readquirir activos depreciados o créditos tóxicos de instituciones afectadas por la crisis de las hipotecas *subprime* por hasta 7,000 millones de dólares. Sin embargo, esto no disminuyó las altas tasas de desempleo y la desaceleración económica. Una

³²⁸ *Ídem*

³²⁹ Better Markets, *op. cit*

³³⁰ *Ídem*

³³¹ Justin Wedes, “Occupy Wall Street, two years on: we’re still the 99%” [en línea], The Guardian, opinion, Londres, 17 de septiembre 2013, dirección URL:

<https://www.theguardian.com/commentisfree/2013/sep/17/occupy-wall-street-99-percent>, consultado el 18 de enero 2018

³³² Financial Stability Board, Dirección URL: <http://www.fsb.org/about/history/>, consultado el 12 de noviembre del 2017

³³³ Documental “Inside Job”, realizado por Charles Ferguson, Estados Unidos, 2010

³³⁴ Banquero estadounidense que fungió como el 74vo secretario del Tesoro de Estados Unidos y posteriormente como CEO de Goldman Sachs y ahora chairman del Paulson Institute (*think tank*)

situación se presentó en la Unión Europea, aunque con matices e implicaciones distintas, tal como se expone en el siguiente apartado.

3.2.2.- Efectos para la Unión Europea

La crisis financiera de 2008 en la Unión Europea también se explicó por su modelo económico sustentado en una desregulación de las instituciones financieras³³⁵ y un discurso que indicaba que los mercados se *autoregulaban* y estabilizaban sin que los Estados nacionales intervinieran activamente en la gestión de la economía.³³⁶ Además, la falta de una política fiscal y monetaria comunitaria y de una autoridad supranacional que aplicara sanciones estrictas a los países miembros de la Unión que incurrieron en un déficit excesivo de sus finanzas públicas, profundizaron los impactos de la crisis.³³⁷

De este modo, aunque el Banco Central Europeo era la institución principal de los bancos centrales, las políticas fiscales y macroeconómicas quedaron en manos de los gobiernos y parlamentos nacionales.³³⁸ Adicionalmente, la interdependencia del mercado bancario estadounidense y europeo fue decisiva en la propagación de la crisis.³³⁹ De hecho, 50% de los activos de las hipotecas *subprime* en los Estados Unidos fueron adquiridos por bancos europeos.³⁴⁰

Uno de los principales impactos que la crisis financiera generó en Europa fue el problema con el pago de las deudas públicas de los países denominados “PIIGS (Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España)”. El caso de la crisis de deuda soberana griega evidenció la falta de una política común monetaria³⁴¹ y un déficit fiscal oculto que no se alineó a los parámetros recomendados en el Tratado de Maastricht en materia de las finanzas que debería mantener un Estado miembro de la zona euro.³⁴²

La crisis financiera en Europa acentuó las siguientes fallas estructurales:

- Fragilidad e insostenibilidad del modelo europeo de crecimiento: las tasas de crecimiento nacional experimentaron una ralentización desde los años

³³⁵ Lauren Carroll, *Bill Clinton: Glass-Steagall Repeal Had Nothing to do with Financial Crisis*, [en línea], Politifact, 19 de Agosto 2015, Dirección URL: <http://www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2015/aug/19/bill-clinton/bill-clinton-glass-steagall-had-nothing-do-financi/> , consultado el 29 de Febrero 2019

³³⁶ Agustín José Ménendez; *De la Crisis Económica a la Crisis Constitucional de la Unión Europea*; Ed. Eolas; 2012, Madrid, España, p.23

³³⁷ Agustín José Ménendez; *op cit*, p.26

³³⁸ Lauren Carroll, *idem*

³³⁹ Mariana Mortagua; “Regional alternatives to a global crisis: a European perspective” en el Paper *Rethinking regionalisms in times of crises*, compendio de artículos publicados por el Transnational Institute como parte del proyecto “People’s Agenda for Alternative Regionalisms (PAAR)” 2013.

³⁴⁰ Agustín José Ménendez; *op cit*, p.33

³⁴¹ *Ídem* p. 19.

³⁴² *Ídem* p. 35

setenta. Tras la crisis financiera de 2008, se creó la Estrategia 2020³⁴³ para aumentar la competitividad, el crecimiento y el empleo. Un punto importante fue la necesidad de que los miembros mantuvieran finanzas públicas sanas conforme al Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Desde la crisis, se reforzó la normativa sobre la “gobernanza económica” de la Unión Europea para supervisar las políticas económicas de cada Estado miembro. Por ejemplo, en 2012 se reformuló el Pacto de Estabilidad y Crecimiento bajo el nuevo nombre de Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza para adherir nuevas disposiciones fiscales más estrictas.³⁴⁴

- “*Elefantitis*” del sector financiero y financiarización de la economía³⁴⁵ dirigida por grandes bancos de inversión, principalmente alemanes, como Deutsche Bank³⁴⁶. La *financiarización* provocó un declive de las tasas de ganancia de las actividades económicas no financieras y un aumento en las financieras ³⁴⁷ a causa de normativas que reducían las cargas fiscales sobre el flujo del capital financiero. De hecho, hubo un debate en Europa sobre la regulación y desregulación de las actividades financieras³⁴⁸ que reflejó la falta de una política común fiscal y monetaria. Por un lado, los “monetaristas” apoyaron una unión monetaria homogénea. Por otro los “economicistas” indicaron que la unión monetaria debía ser la última fase del proceso de integración regional. En general ambas propuestas coincidieron en la necesidad de una unión política y fiscal más estrecha.³⁴⁹
- El crecimiento de la deuda pública.³⁵⁰ Esto se debió a la baja capacidad recaudatoria de los Estados, en especial en impuestos a operaciones financieras de alto riesgo; al aumento del gasto público a causa del

³⁴³ Europa 2020: La estrategia de la Unión Europea para el Crecimiento y la Ocupación, [en línea], Eur-Ex, 02 de julio 2017; Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aem0028> , consultado el 29 de septiembre del 2018.

³⁴⁴ Stability and Growth Pact, sección Glossary of Summaries; [en línea], Eur-Lex; Dirección URL: http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/stability_growth_pact.html?locale=en , consultado el 22 de octubre 2017

³⁴⁵ Agustín José Ménendez, *op cit* p. 20

³⁴⁶ David Gow, Deutsche Bank Hit by sub-prime crisis, [en línea], 31 de octubre 2007, The Guardian, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2007/oct/31/banking.europe> , consultado el 23 de octubre 2018

³⁴⁷ Agustín José Ménendez, *op cit*, p. 22

³⁴⁸ Rawi Abdela, *Writing the rules of global finance: France, Europe, and capital liberalization* [en línea], Review of International Political Economy, ed. Routledge, Febrero 2006, Dirección URL: <http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/writingrulesglobalfinance.pdf> , consultado el 03 de noviembre 2018

³⁴⁹ Agustín José Ménendez, *op cit*, p. 24

³⁵⁰ Nicholas Crafts and Gianni Toniolo; *Les Trente Glorieuses*: From the Marshall Plan to the Oil Crisis, Ed. Dan Stone, May 2012, p.5

desempleo, la inflación y el bajo crecimiento; y a las bajas tasas de interés, lo que prolongó el endeudamiento.³⁵¹

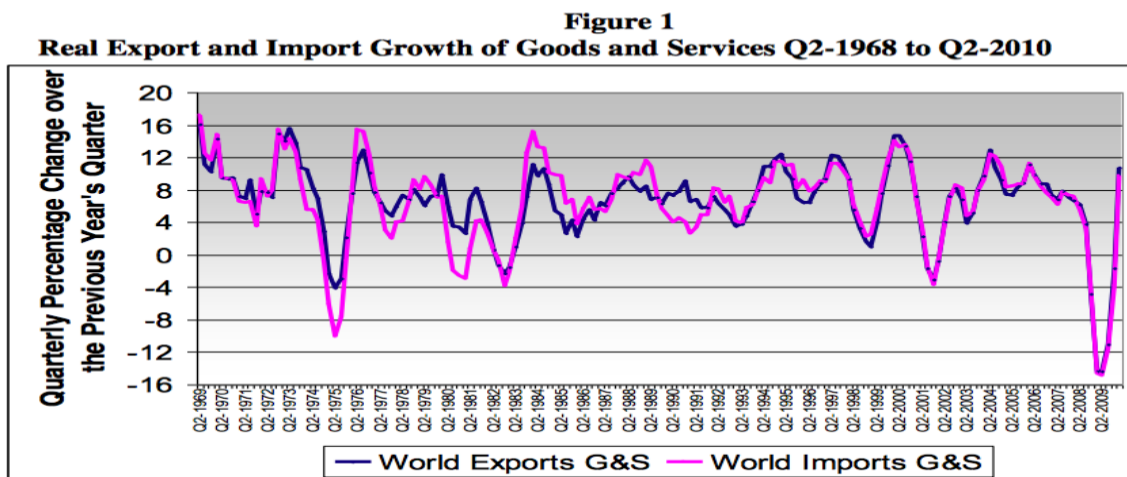
- Déficits ocultos. Entre los mayores déficits ocultos estaban la reducción del gasto social a causa de la inestabilidad de las operaciones del mercado financiero y bancario.³⁵²

En la figura 1 se observa la dinámica del comercio a nivel mundial en el largo plazo, de 1968 hasta el segundo cuarto del 2010, la cual nos permite observar que en la década de los noventa con las crisis de los mercados emergentes no se observaron crecimientos negativos de los intercambios comerciales.

Fue hasta 2001 con los atentados terroristas de Estados Unidos cuando el comercio global resultó levemente afectado disminuyendo -4% mientras que de 2003 a 2007 previo a la crisis financiera el comercio se recuperó y hasta 2009 fue cuando se registró la mayor contracción comercial del periodo (-15%) debido a que la crisis de 2008 afectó el comercio de Estados Unidos y la UE³⁵³, las principales economías denominadas antes de 2008 el “motor de crecimiento internacional”.

Figura 1 Crecimiento real de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios a nivel global desde 1968 al 2010

The Global Financial Crisis and Its Impact on EEE Trade



Fuente: "The Global Financial Crisis and Its Impact on Trade: The World and The European Emerging Economies" de Robert C. Shelburne, septiembre 2010³⁵⁴

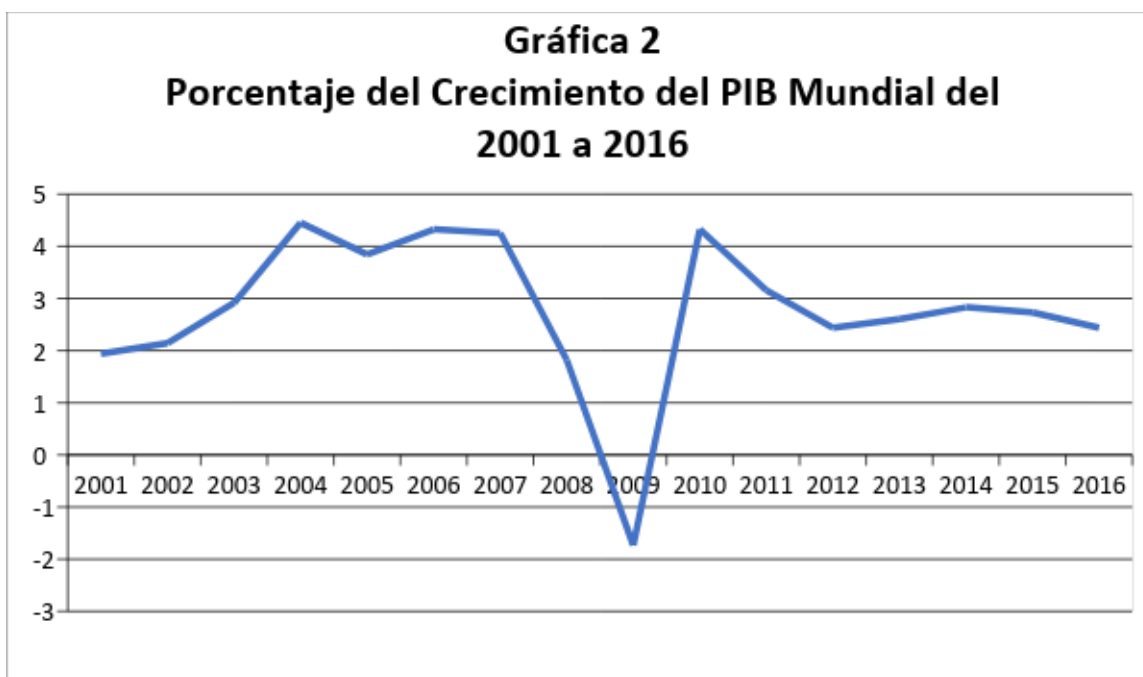
³⁵¹ Agustín José Ménendez, op cit, p. 29

³⁵² *Ídem* p 31

³⁵³ Stefan Fröhlich, op cit p.4

³⁵⁴ Imagen tomada del paper "The Global Financial Crisis and Its Impact On Trade: The World and The European Emerging Economies", Robert C. Shelburne, septiembre 2010, Discussion Paper Series; No. 2010.2

En la gráfica 2 se observa el porcentaje del crecimiento del PIB del 2001 al 2016. En 2001, tras los atentados terroristas en Nueva York la economía mundial no se vio gravemente afectada, mantuvo un crecimiento promedio del 2% y con una tendencia al alza, fue en 2008 cuando la tendencia se revirtió y 2009 fue el peor año de la crisis, se registró un crecimiento negativo del PIB global de casi -2%, lo cual se tradujo en una fuerte contracción del comercio internacional, quiebra de empresas y aumento de las tasas de desempleo a nivel internacional, específicamente en Europa, Estados Unidos y países emergentes con fuertes lazos económicos a EU y la UE como México, Corea del Sur, Turquía, Canadá, etc.



Fuente: Elaboración propia con base en datos del FMI 2017

En la primera fase de la crisis financiera, desde 2008 hasta el otoño de 2009, los gobiernos de la Unión Europea se limitaron a resolver la falta de liquidez de las entidades financieras, ya que consideraban que los problemas económicos eran de tipo “coyuntural³⁵⁵” y que los planes de estímulo ayudarían a recuperar la senda del crecimiento. En este sentido, las estrategias que se adoptaron fueron:

- a) Ajuste a la política monetaria: el tipo de interés oficial se ajustó a la baja. En octubre de 2008, el BCE redujo un 3.75% su tasa de interés de referencia;
- b) Estrategia de apoyo al crédito para lograr una mayor estabilidad financiera y macroeconómica y reducir las tasas de interés;

United Nations Economic Commission for Europe, Geneva, Switzerland, Dirección URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/disc_papers/ECE_DP_2010-2.pdf , consultado el 12 de noviembre 2017, p. 4

³⁵⁵ Agustín José Ménendez, op cit, p.39

- c) Ajuste a la política fiscal vía la creación de estímulos fiscales y;
- d) Medidas de apoyo al sistema financiero para reducir el riesgo de una contracción del crédito. Por ejemplo, en 2010 los gobiernos de la zona euro inyectaron 130,000 millones de euros a las entidades financieras y 1.7 mil millones de euros en garantía para la emisión de bonos.³⁵⁶

En esta primera etapa, se ejecutaron los programas de asistencia para ayudar a Grecia, Irlanda, Portugal, Hungría, Lituania y Rumania, cuyas economías se basaban en el gasto privado, una deuda externa y una alta dependencia de las exportaciones³⁵⁷.

Por ejemplo, Hungría, aunque no era parte de la zona Euro, tenía una deuda externa en moneda extranjera del 66% en 2007,³⁵⁸ mientras que las arcas públicas de Lituania quedaron vacías a finales del invierno de 2009. En el caso de Rumania, recibió en marzo de 2009 una ayuda financiera de 20,000 millones de euros, equivalente al 17% de su PIB. De todos los países, Hungría fue el que menos estragos sufrió, ya que puso fin a la ayuda en forma anticipada.³⁵⁹

Las tres características fundamentales de las ayudas fueron:

- 1- Las instituciones supranacionales de la Unión Europea no intervinieron en las políticas monetarias nacionales, argumentando que eran crisis nacionales.
- 2- El apoyo del BCE consistió en préstamos con las siguientes características:
 - a. Plan de ajuste coyuntural con “reformas estructurales” para impulsar el crecimiento económico;
 - b. Fraccionamiento del crédito en plazos a condición de que los sujetos de este cumplieran controles exhaustivos; y
 - c. Se descartó el uso de la devaluación de la moneda y se optó por una política orientada a la deflación interna.
- 3. La ayuda europea se concedió con base en el artículo 143 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, el cual señala que:

³⁵⁶ Banco Central Europeo, Eurosistema, Estrategias Económicas de Salida de la Crisis, Discurso pronunciado por José Manuel González Páramo, miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo, Fundación Ramón Areces, Madrid, 25 de marzo del 2010, Frankfurt, Alemania; Dirección URL: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2010/html/sp100325_1.es.html , consultado el 12 de noviembre 2017

³⁵⁷ Agustín José Ménéndez, op cit, p. 47

³⁵⁸ *idem*

³⁵⁹ European Commission, Financial Assistance to Hungary, [en línea], Dirección URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance/which-eu-countries-have-received-assistance/financial-assistance-hungary_en , consultado el 28 de octubre del 2017

*“En caso de dificultades o de amenaza grave de dificultades en la balanza de pagos de un Estado miembro acogido a una excepción, originadas por un desequilibrio global de dicha balanza o por el tipo de divisas de que disponga, que puedan, en particular, comprometer el funcionamiento del mercado interior o la realización de la política comercial común, la Comisión procederá sin demora a examinar la situación de dicho Estado, así como la acción que éste haya emprendido o pueda emprender con arreglo a lo dispuesto en los Tratados, recurriendo a todos los medios que estén a su alcance”.*³⁶⁰

La ayuda fue necesaria para permitir que los países afectados pagaran sus deudas. De lo contrario, se hubiera desencadenado una crisis de deuda soberana. En 2008, el Banco Central Europeo ofreció liquidez ilimitada a un tipo de interés,³⁶¹ de modo que se convirtió en “prestador de último recurso”, garante de los flujos de capital y monitor de las finanzas públicas.³⁶²

La Comisión Europea adoptó el papel de supervisor de los apoyos económicos a los Estados miembros y entidades bancarias con base en el artículo 107, sección 3, párrafo b del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). Dicho artículo menciona que la Comisión puede flexibilizar los criterios para dirigir “las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación en la economía de un Estado miembro.”³⁶³

El 15 de octubre de 2008, el Consejo Europeo aprobó planes nacionales de asistencia a la banca y solicitó a la Comisión la elaboración de normas temporales y excepcionales para el rescate o reestructuración de las entidades financieras. El fin de las normas era preservar el principio de libre competencia y la creación de un marco institucional de supervisión y control de operaciones financieras.³⁶⁴

La segunda fase de la crisis en Europa, desde noviembre de 2009 a junio de 2011, se caracterizó por las siguientes decisiones:

- 1- Ayuda financiera a Grecia. Para resolver la deuda soberana de Grecia, del 126.9% de su PIB, se realizaron recortes al gasto social para estabilizar las cuentas públicas o que el Estado griego se declarara en bancarrota, de modo que tendría que abandonar la unión monetaria³⁶⁵.

³⁶⁰ Diario Oficial de la Unión Europea, Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, publicado el 30 de marzo del 2010; Dirección URL: <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf>, consultado el 26 de octubre del 2017

³⁶¹ Agustín José Ménendez, op cit, p.40

³⁶² *idem* p.41

³⁶³ Diario Oficial de la Unión Europea, Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, op. cit.

³⁶⁴ Agustín José Ménendez, op cit, p.44

³⁶⁵ *Ídem*, p.55

El acuerdo entre Grecia, la Comisión Europea y el Fondo Monetario Internacional sobre los términos de la ayuda se establecieron el 2 de mayo en el “memorándum de entendimiento” y el “memorándum de políticas económicas y fiscales”.³⁶⁶ La crisis griega se definió en un inicio como una crisis de liquidez, por lo que se estableció un plan de ayuda financiera de 110,000.00 millones de euros (80,000 millones de la Unión Europea y 30,000 millones de euros por el FMI), y se fijó el tipo de interés en 1.5%. No obstante, la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional condicionaron la ayuda al incremento de los impuestos, recortes al presupuesto federal, privatización de bienes y servicios públicos y prohibición de solicitar crédito de la banca privada extranjera y mutualizar su deuda pública.³⁶⁷

- 2- Ayuda financiera a Irlanda y Portugal vía el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF). Irlanda redujo el salario de los empleados públicos³⁶⁸ y Portugal solicitó ayuda por 78,000 millones de euros debido al vencimiento de su deuda en 2011.³⁶⁹
- 3- Creación de programas del mercado de valores. El Banco Central Europeo compró la deuda pública de Estados miembros vía el programa *securities markets*. Esta medida fue polémica porque el artículo 123 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea indica lo siguiente:

*“Queda prohibida la autorización de descubiertos o la concesión de cualquier otro tipo de créditos por el Banco Central Europeo y por los bancos centrales de los Estados miembros...en favor de instituciones, órganos u organismos de la Unión, Gobiernos centrales, autoridades regionales o locales u otras autoridades públicas, organismos de Derecho público o empresas públicas de los Estados miembros, así como la adquisición directa a los mismos de instrumentos de deuda por el Banco Central Europeo o los bancos centrales nacionales.”*³⁷⁰

³⁶⁶ Diario Oficial de la Unión Europea; Decisión del Banco Central Europeo sobre medidas temporales relativas a la admisibilidad de los instrumentos de renta fija negociables emitidos o garantizados por el Estado griego, [en línea]; 6 de mayo del 2010; Dirección URL:

http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/l_11720100511es01020103.pdf , consultado el 23 de octubre 2017

³⁶⁷ Agustín José Ménendez, op cit, p.57

³⁶⁸ EurWORK; Ireland: Evolution of Wages During the Crisis, [en línea], 09 de julio 2012 Dirección URL:

<https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/comparative-information/national-contributions/ireland/ireland-evolution-of-wages-during-the-crisis> , consultado el 23 de agosto del 2017

³⁶⁹ Agustín José Ménendez, op cit, p.59

³⁷⁰ Diario Oficial de la Unión Europea, Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, op. cit.

A pesar de esta prohibición, el Banco Central Europeo tuvo que hacer la compra de la deuda pública de los Estados europeos con el objetivo de evitar complicaciones de la crisis en los Estados, además de que, si no se llegaba a consolidar esta compra de deudas, los Estados podrían haberse declarado en bancarrota y desatar una creciente desconfianza en toda la región europea.

La firma del “Gran Acuerdo” en marzo de 2011 originó la institucionalización de tres pilares para la estabilidad económica y financiera:

- El **Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera** (MEEF) el cual brindó asistencia financiera a Irlanda y Portugal entre 2011 a 2014 y Grecia en 2015.³⁷¹ Bajo el nombre de Mecanismo Europeo de Estabilidad, se determinó un interés de 2% en el corto plazo y del 3% en el largo plazo.³⁷² Dentro del MEEF, se propuso la creación del “Pacto Euro Plus” que tuvo cuatro objetivos:
 1. **Fomento a la competitividad** mediante la negociación de los salarios y la disminución de las barreras comerciales en sectores económicos.
 2. **Ímpetu al empleo** para disminuir la tasa de desempleo, fomentar la capacitación y evitar la carga fiscal excesiva sobre el trabajador;
 3. **Sostenibilidad de las finanzas públicas** para que los indicadores de las finanzas públicas a nivel regional se cumplan, mientras que a escala nacional las prestaciones sociales y pensiones sean óptimas.
 4. **Estabilidad del sistema financiero** para determinar un nivel óptimo de deuda y señalar si ésta es pública o privada.
 5. **Homologación de políticas hacendarias** entre los miembros de la Unión Europea.³⁷³

- **Fondo Europeo de Estabilidad Financiera.** El Consejo Europeo aprobó la creación del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) con base en el artículo 136 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, el cual menciona: “Los Estados miembros cuya moneda es el euro podrán establecer un mecanismo de estabilidad que se activará cuando sea

³⁷¹ European Commission, European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM),[en línea]; Bruselas, 2015, Dirección URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance/loan-programmes/european-financial-stabilisation-mechanism-efsm_en , consultado el 12 de junio del 2017

³⁷² Andrew Watt, The Euro Plus Pact- A Plus But Not a Solution, [en línea], 28 de marzo 2011, Dirección URL: <https://www.socialeurope.eu/the-euro-plus-pact-a-plus-but-not-a-solution> , consultado el 27 de julio 2017

³⁷³ Agustín José Ménéndez, op cit, p.62

indispensable para salvaguardar la estabilidad de la zona del euro en su conjunto”.³⁷⁴

- **Estrategia Europa 2020:** Tras el fracaso de la “Estrategia de Lisboa³⁷⁵” el Consejo Europeo optó por la Estrategia Europa 2020, la cual buscó:
 1. Una tasa de empleo mínima del 75% para la población europea activa de entre 20 y 64 años
 2. Invertir el 3% del PIB de cada país dentro de la Unión Europea en la investigación y el desarrollo
 3. Reducir en un 20% las emisiones de gases de efecto invernadero, aumentando el porcentaje de fuentes de energía renovables.

En la Estrategia 2020, se creó la figura del “semestre europeo”, un ciclo de coordinación de políticas económicas y presupuestarias para garantizar la estabilidad económica y financiera de los países miembros y prevenir nuevos desequilibrios macroeconómicos excesivos. ³⁷⁶Los tres pilares: el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera; el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera y la Estrategia Europa 2020 buscaron resolver la falta de supervisión de las instituciones europeas sobre el capital financiero³⁷⁷.

Estos mecanismos fueron un paso importante para la creación de instituciones supranacionales que regularan, supervisarán y generaran políticas económicas que pudieran aplicar los Estados miembro de la Unión Europea; el gran aporte de estos mecanismos fue que tuvieron la capacidad de dictar una serie de normas y regulaciones supranacionales para los Estados que aún se encontraban afectados por la crisis financiera de 2008.

En 2009 el reporte del *Grupo de Alto Nivel sobre Supervisión Bancaria en la Unión Europea*³⁷⁸ propuso una regulación y supervisión más efectiva y coordinada entre los países de la Unión Europea sobre las actividades de instituciones

³⁷⁴ *Idem* p. 65

³⁷⁵European Economic Area (EEA); EFTA, Lisbon Strategy, [en línea], Dirección URL: <http://www.efta.int/eea/lisbon-strategy> , consultado el 23 de agosto del 2017

³⁷⁶ European Council, European Semester; [en línea]; Dirección URL:

<http://www.consilium.europa.eu/en/policies/european-semester/> ,consultado el 29 de agosto del 2017

³⁷⁷ Agustín José Ménendez, op cit,p.67

³⁷⁸ Jacques de Larosière, Reporte: The High-Level Group On Financial Supervision in the EU, [en línea], Bruselas, 25 de Febrero 2009, Comisión Europea, Dirección URL:

http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf , consultado el 29 de agosto del 2017

financieras, incluyendo una prueba de resistencia para determinar si tenían la capacidad de enfrentar una volatilidad de los mercados financieros³⁷⁹. Lo relevante de estos planes es que la Unión Europea se percató de sus limitaciones y cuestionó el paradigma dominante previo a la crisis financiera global de 2008, el cual se basó en el argumento de que los mercados se auto-regulan y que los Estados nacionales debían evitar la regulación del mercado.³⁸⁰

La tercera fase de la crisis se desarrolló desde julio de 2011 y se caracterizó por la adopción de las siguientes acciones:

- Ampliación del programa de mercado de valores del Banco Central Europeo para adquirir la deuda griega, irlandesa, portuguesa, italiana y española.
- El Consejo Europeo decidió el 21 de julio de 2011 reducir significativamente el tipo de interés de los préstamos concedidos a Grecia, Irlanda y Portugal por medio de programas de asistencia financiera y se amplió el vencimiento de los créditos de siete años y medio a un periodo de entre 15 y 30 años.
- Inició el segundo rescate a Grecia, ya que el modelo de crecimiento vía las políticas de austeridad dictadas por el FMI aplicadas desde marzo de 2010 redujo el PIB helénico.³⁸¹ Este rescate, además de incluir nuevos paquetes de ayuda y plazos en los vencimientos de deuda, así como una reducción del tipo de interés, incorporó al sector privado en la ayuda económica. Esta decisión trajo graves consecuencias debido a que la parte de la deuda pública griega que adquirieron afectó la solvencia de entidades financieras.³⁸²
- Vigilancia de la ejecución del programa griego de reformas estructurales. El Consejo Europeo decidió el 26 de octubre de 2011 que la Comisión Europea desarrollaría vigilancia "*in situ*" sobre la ejecución del programa de reformas estructurales.

Las reformas estructurales que se desarrollaron en ese periodo fueron:

- Reforma del Fondo Europeo para la Estabilidad Financiera. El 21 de julio de 2011, el Consejo Europeo decidió ampliar las modalidades de asistencia financiera a los Estados, ya que originalmente contemplaba la concesión de

³⁷⁹ Agustín José Ménendez, op cit, p.69

³⁸⁰ *Ídem* p. 70

³⁸¹ *Ídem*

³⁸² *Ídem*. p 77

préstamos entre el Estado beneficiario y la Comisión, pero ahora se incluía la participación del Fondo Monetario Internacional y líneas de crédito del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera.³⁸³

- Reforma al Pacto de Estabilidad y Crecimiento para codificar un nuevo procedimiento de coordinación fiscal a nivel macroeconómico. La Comisión y el Consejo orientaron los presupuestos y no los parlamentos nacionales,³⁸⁴ de modo que las instituciones supranacionales verificaron los indicadores nacionales de deuda pública, deuda privada, evolución de los mercados financieros y de activos, flujos de crédito en el sector privado y la tasa de desempleo, así como indicadores externos de déficit o superávit por cuenta corriente, posición de inversión neta, tasa de cambio efectiva, comportamiento de la productividad de los “vehículos de crecimiento”, nivel de inversión tanto en el interior como en el exterior.

- Semestre Europeo. Se realizaron tres reformas en el Semestre Europeo:
 1. Los procedimientos supranacionales fiscales y macroeconómicos quedaron bajo la revisión del Semestre Europeo.
 2. La coordinación de políticas fiscales y macroeconómicas se ajustaron a los parámetros y periodicidad de revisión del semestre europeo.
 3. Se otorgó facultad al Semestre Europeo de vigilar e inspeccionar las políticas económicas de los Estados miembros.

La crisis financiera de 2008 evidenció la falta de coordinación de los países de la zona euro e instituciones supranacionales, y dificultó el proceso de integración. Por lo anterior, en una primera fase, se crearon instituciones, reglamentos y se otorgaron facultades para inyectar liquidez a los países afectados por la crisis de deuda soberana. Posteriormente, se hicieron cambios estructurales para que las instituciones supranacionales europeas verificaran el cumplimiento parámetros monetarios y fiscales previamente establecidos en los tratados de la Unión Europea. Además, se aplicaron reglamentos para someter a los Estados a revisiones

³⁸³ *Ídem* p.78

³⁸⁴ EUR-Lex, Prevención y Corrección de los Desequilibrios Macroeconómicos en la Unión Europea; [en línea]; 30 de agosto 2016, Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aec0019> , consultado el 10 de octubre 2017

periódicas de sus economías a nivel macro y microeconómico con el fin de evitar desequilibrios en la región que pudieran propagarse a otros países.

Una vez analizadas las implicaciones de la crisis para Estados Unidos y la Unión Europea por separado, es preciso indicar los efectos de dicha crisis para la relación transatlántica en el siguiente apartado.

3.2.3.- Efectos para la región transatlántica

La alianza transatlántica³⁸⁵, previo a la crisis financiera global de 2008, tenía un predominio político a escala internacional debido a que Estados Unidos y la Unión Europea fueron los principales artífices del establecimiento de las normas, mecanismos, instituciones y valores que rigieron teóricamente a otros gobiernos en el mundo, tales como: división de poderes, elecciones democráticas, respeto a los Derechos Humanos y la libertad de expresión. En el terreno económico, la alianza transatlántica promovió el libre comercio mediante la desregulación y la privatización de industrias.

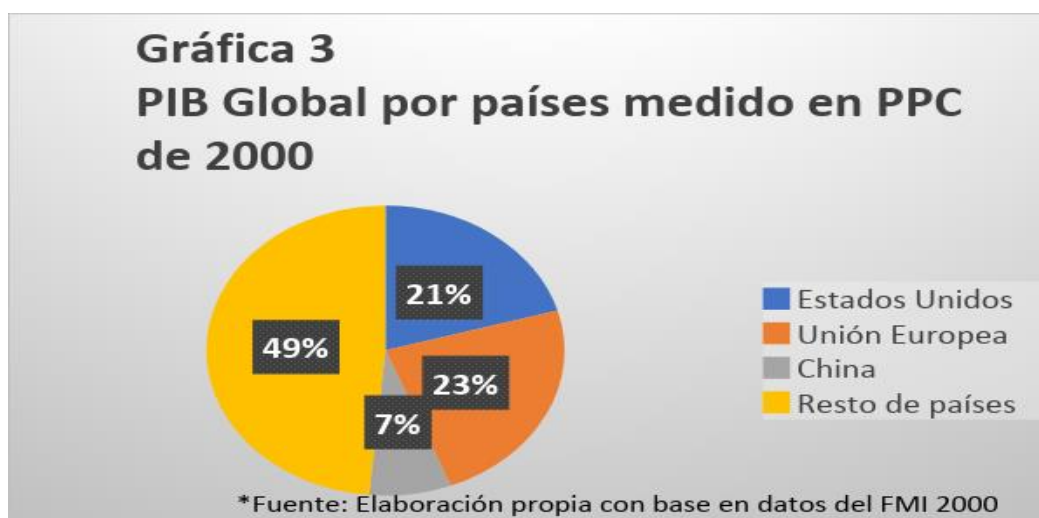
Antes de la crisis financiera, la relevancia de la alianza trasatlántica en términos económicos era la siguiente:

- 80% de la ayuda para el desarrollo y asistencia humanitaria provinieron de la Unión Europea y Estados Unidos.
- La relación de ambos países representó un Producto Interno Bruto (PIB) combinado de 26 mil de millones de dólares (13 mil de millones de dólares en la UE y \$ 13.2 mil de millones de dólares en Estados Unidos). Esta suma fue equivalente al 56% del PIB global en 2006.³⁸⁶
- 90% del total de las reservas del Banco Mundial en 2009 se encontraba en euros y dólares.

³⁸⁵ La relación transatlántica puede ser definida como una relación política y/o económica que existe entre Europa y Estados Unidos, entre algún o algunos países de Europa con Estados Unidos y/o la relación entre la Unión Europea con Estados Unidos. Para objeto de esta investigación, nos referiremos como “relación transatlántica” o “alianza transatlántica” a la relación que mantiene la Unión Europea con Estados Unidos en general.

³⁸⁶ Raymond J. Ahearn, coord. *et al*; *European Union-U.S. Trade and Investment relations: Key Issues*; [en línea], Reporte del Congreso, 14 de Febrero 2008, dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL34381.pdf> , consultado el 12 de noviembre del 2017

- Europa obtuvo 60% de la Inversión Extranjera Directa (IED) de Estados Unidos, mientras que el 52% de la IED en ese país provino de la UE.³⁸⁷
- La relación económica entre Europa y Estados Unidos ascendió a 5 billones de dólares en 2004,³⁸⁸ como se observa en la gráfica 3, el PIB global por países medido en Poder de Paridad de Compra (PPC) del año 2000 muestra que la Unión Europea fue el bloque económico que mayor porcentaje del PIB global detentó ese año con el 23%, mientras que Estados Unidos fue el país que mantuvo el 21% del PIB global, juntos, la región transatlántica detentó el 44% del PIB global, mientras que la economía de China, que en el siguiente año entró a la OMC, solamente representó el 7% del PIB mundial y el resto del mundo (163 países) registró el 49% del PIB.



En la gráfica 4 se observa que en 2009 China representaba el 13% del PIB mundial, mientras que la economía transatlántica detentó solamente el 37%. Esto indica que la crisis financiera fue una oportunidad para que China aumentará en tan solo 9 años 6% de su participación en la economía global, mientras que la crisis hizo que la alianza transatlántica pasara de representar el 44% del PIB mundial en 2000 a ser solo el 37% en 2009, lo cual evidenció una disminución de su economía del 7%.

*Fuente: Elaboración propia con base en datos del FMI 2009

³⁸⁷ Daniel Hamilton y Joseph Quintana, *The Transatlantic Economy 2010 Annual Survey of jobs trade and Investment*, Washington D.C. Center for Transatlantic Relations 2010, p. 24

³⁸⁸ Stefan Fröhlich, *The New Geopolitics of Transatlantic Relations; Coordinate Responses to Common Dangers*, Washington D.C., Ed. Woodrow Wilson Center Press and Johns Hopkins University, 2012, p. 3

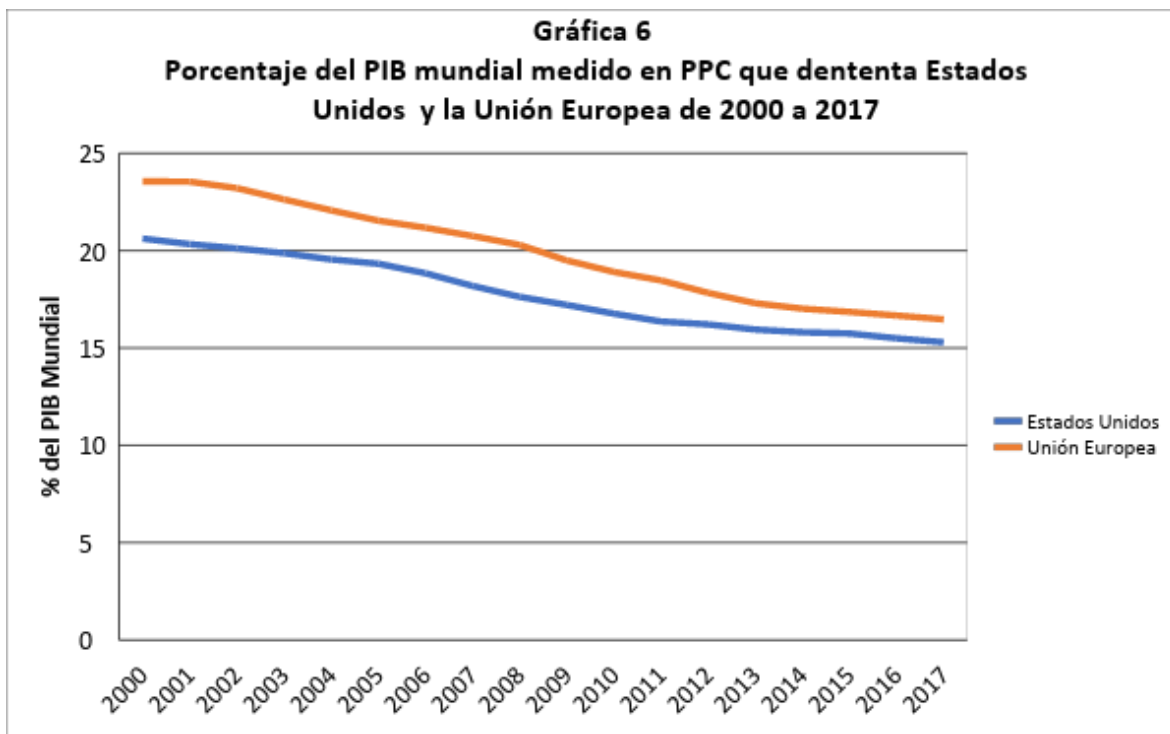


En contraste, en la gráfica 5, se muestra que la tendencia del crecimiento chino y la contracción económica occidental se mantuvo ya que China aumentó en 5% su participación en el PIB para 2017 y representó el 18% del PIB global, mientras que la Unión Europea y Estados Unidos disminuyeron su porcentaje un 6%, llegando a representar solamente el 31% del PIB global en 2017. Esto se debió principalmente a que la economía china no resultó afectada por la crisis financiera a causa de que el Estado implementó fuertes regulaciones a la política comercial y monetaria a diferencia de las políticas occidentales de desregulación de los mercados financieros.



La gráfica 6 muestra el porcentaje del PIB global medido en Poder de Paridad de Compra que poseían Estados Unidos y la Unión Europea entre 2000 y 2017. En 2000, la Unión Europea tenía 23% del PIB mundial y Estados Unidos el 21% y juntos

sumaban 43%, mientras que para 2017 representaron solo el 31%.³⁸⁹ Esta disminución también se reflejó en el gasto social y militar, ya que los países más afectados por la crisis adoptaron medidas de austeridad y recortes al gasto público en materia de salud y seguridad social, mientras que los aumentos al presupuesto de la OTAN se congelaron en Europa.³⁹⁰



* Fuente: Elaboración propia con base en datos del FMI, 2017

Durante el primer periodo de la administración de Obama, que inició el 20 de enero de 2009, Estados Unidos y la Unión Europea acordaron mantener activa la alianza transatlántica por dos razones:

- 1- Continuar con las estrategias de mitigación de grupos terroristas en Medio Oriente, para evitar la proliferación de armas nucleares;

³⁸⁹ Banco Mundial; Crecimiento del PIB medido en porcentaje anual, [en línea], 2018, dirección URL: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=CN> consultado el 12 de enero 2018

³⁹⁰ Francesco Pontiroli Gobbi, NATO in the aftermath of the financial crisis, [en línea], European Parliament, Bruselas, 03 de abril 2013, dirección URL: http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130453/LDM_BRI%282013%29130453_RE V1_EN.pdf consultado el 12 de noviembre 2017

- 2- Incentivar el crecimiento de ambas economías después de la crisis a través del aumento de los flujos comerciales e inversiones.³⁹¹ De hecho, en 2007, se desarrolló el *Consejo Económico Transatlántico* para revisar los litigios comerciales y eliminar las barreras arancelarias que pudieran perjudicar la relación transatlántica con el objetivo de construir un “mercado transatlántico”.³⁹²

Uno de los principales retos que enfrentaron la Unión Europea y Estados Unidos después de la crisis financiera fue diseñar e implementar normativas y mecanismos más eficaces de regulación financiera y bancaria no solo en la región transatlántica sino a nivel internacional.

La crisis evidenció una descoordinación de las normas y principios en mercados financieros profundamente interrelacionados. Por ejemplo, los *Principios Generales de Contabilidad Aceptados* (GAAP, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos señalaron que las instituciones que cotizaban en la bolsa de valores del país tenían que acoplarse solo a las normas nacionales, las cuales eran estrictas en teoría. A modo de ilustración, el Acta Sarbanes-Oxley de 2002 establecía auditorías a las instituciones financieras. Inclusive, directores de grandes instituciones aseguraron que su promulgación disminuyó el fraude de desinformación financiera.³⁹³ Sin embargo, esto no impidió que se tomaran riesgos excesivos a través del uso de instrumentos financieros especulativos.

En contraste, la Unión Europea adoptó las *Normas Internacionales de Información Financiera* (IFRS, por sus siglas en inglés), las cuales eran más flexibles. Incluso, después de la crisis financiera, la UE propuso un cambio en la regulación de los instrumentos financieros derivados para considerarlos de uso de profesionales sin que fueran sujetos a un monitoreo o regulación estricta.³⁹⁴ De hecho, en Estados Unidos, la aprobación de la “Ley Volcker” limitó a los bancos estadounidenses la posibilidad de realizar inversiones riesgosas especulativas que no generarán un beneficio sustancial para sus clientes³⁹⁵ y limitó su participación en

³⁹¹ Ídem p. 4-5

³⁹² s/a Transatlantic Economic Council High Level Regulatory Cooperation Forum, FDA, US Department of Health and Human Services, abril, 2007, Washington, dirección URL: <https://www.fda.gov/InternationalPrograms/Partnerships/ucm389495.htm> consultado el 23 de noviembre 2017

³⁹³ Julia Hanna, *The Costs And Benefits Of Sarbanes-Oxley*, Forbes, 10 de marzo 2014 [en línea], Dirección URL: <https://www.forbes.com/sites/hbsworkingknowledge/2014/03/10/the-costs-and-benefits-of-sarbanes-oxley/#58e1b169478c> , consultado el 15 de noviembre 2017

³⁹⁴ European Central Bank, *Monitoring, regulation and self-regulation in the European banking sector*, [en línea], 21 abril 2015, Dirección URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150421.en.html> , consultado el 2 de noviembre del 2017

³⁹⁵ s/a, “Volcker Rule” [en línea], Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington D.C., 24 de julio 2017, dirección URL: consultado el 17 de diciembre 2017

actividades comerciales. Esto otorgó a los bancos europeos una ventaja sobre sus contrapartes estadounidenses.³⁹⁶

Con el establecimiento del Consejo Económico Transatlántico en 2007 y tras tres años de negociaciones, en 2010, la Unión Europea y los Estados Unidos aceptaron el reconocimiento mutuo de estándares internacionales para regular el sistema financiero.³⁹⁷ Sin embargo, no se logró una propuesta conjunta, de modo que los riesgos de una inflación o deflación persistieron. Por tal motivo, la regulación financiera es un tema pendiente en la agenda política y económica de transatlántica. A nivel regional, la implementación de las regulaciones fue más complicado para la Unión Europea dada la política fiscal y monetaria de cada Estado, y la tarea de las instituciones supranacionales de ajustarlas en un marco regulatorio regional.³⁹⁸

Más allá de la posibilidad de recuperar los índices de crecimiento previos a la crisis financiera de 2008 o de regular las operaciones del capital financiero, dicha crisis manifestó un desplazamiento geográfico del poder comercial desde la Unión Europea y Estados Unidos hacia China, así como un crecimiento acelerado de los denominados países emergentes.

Otro de los grandes desafíos para los Estados Unidos y la Unión Europea fue, en materia económica, el rápido crecimiento de China, y en materia militar, la amenaza de una desestabilización de Europa Oriental por parte de Rusia. Esto constituyó una amenaza para la relación transatlántica que podía desencadenar nuevos conflictos o tensiones.³⁹⁹

3.3.- La Alianza Transatlántica frente al Orden Mundial Emergente

La crisis financiera de 2008 no solo afectó las economías de la Unión Europea y Estados Unidos, sino que propició el fortalecimiento de países como China y Rusia en la política y la economía mundial. Ante esta situación, una de las prioridades del gobierno de Barack Obama en su segundo período presidencial (2013-2016) fue la contención económica de China a través de diversas estrategias, como la creación de un mercado transatlántico.

El creciente papel de estos países en las relaciones internacionales marcó el inicio de una nueva competencia geopolítica. Stefan Fröhlich, del *think tank* Wilson Center incluso afirmó que era “el fin de la era estadounidense,”⁴⁰⁰ mientras que

³⁹⁶ Stefan Fröhlich, *op. cit* 258

³⁹⁷ *Ídem* p.245

³⁹⁸ *Ídem* p. 248

³⁹⁹ *Ídem*, p.5

⁴⁰⁰ *Ídem*

Zakaria señaló que se trataba de una competencia entre Estados Unidos con China por la obtención de mercados.⁴⁰¹

Más allá de las diferencias de opinión, existía una percepción generalizada de que a pesar de la hegemonía mundial de los Estados Unidos en materia militar y de flujos de inversión extranjera, el mundo unipolar de inicios de la década de 1990 se transformó cada vez más en un mundo multipolar.⁴⁰² Ejemplos de lo anterior fueron:

- El auge económico de países que no adoptaron el modelo occidental de desregulación financiera, como China, cuyo crecimiento se basó en una producción industrial masiva y en su política de acumulación de reservas extranjeras.
- Se crearon bolsas de valores fuera de Nueva York, Londres y Frankfurt, que incentivaron un mayor flujo de capitales e inversiones fuera del ámbito de operación de la Unión Europea y Estados Unidos
- Después de la crisis, Estados Unidos no tuvo la influencia o la habilidad de encabezar consensos para adoptar políticas comerciales a nivel mundial en Ronda Doha de la OMC.⁴⁰³

3.3.1.- China como Principal Polo de Poder Económico Emergente

La crisis financiera de 2008 no afectó a todos los países por igual, ya que hubo algunos, como China que tuvieron altos índices de crecimiento a diferencia de las tasas de 1.3% en 2008 y 0.2% en 2009 registradas por la alianza transatlántica.⁴⁰⁴ Como se observa en la gráfica 7, con la entrada de China a la OMC en 2001, su economía registró un crecimiento acelerado⁴⁰⁵, tuvo una mayor participación en el comercio internacional y se convirtió en prestamista en lugar de ser sólo receptora de inversión extranjera. Dicho crecimiento se debió a la aplicación de reformas en la agricultura, el comercio y la manufactura con una mezcla de intervención estatal y liberalización económica.⁴⁰⁶

⁴⁰¹ Fareed Zakaria, *Post-American World and the Rise of the Rest*, Estados Unidos, ed. Penguin Randomhouse, 2009, p.23

⁴⁰² Kishore Mahbubani, *The Great Convergence: Asia, The West and The Logic of one World*, Nueva York, 2013, ed. Perseus Books Group, p. 13

⁴⁰³ Stephen J. Fanagan, et. al, *A diminishing Transatlantic Partnership?: The impact of the financial crisis on European Defense and Foreign Assistance Capabilities*, Center For Strategic and International Studies, CSIS, [en línea]; Mayo 2010, Dirección URL: https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/legacy_files/files/publication/110427_Flanagan_FinancialCrisis_web.pdf, consultado el 16 de octubre del 2017

⁴⁰⁴ François Morin, op. cit. p 67

⁴⁰⁵ ídem, p. 116

⁴⁰⁶ Stefan Fröhlich, op. cit p.115

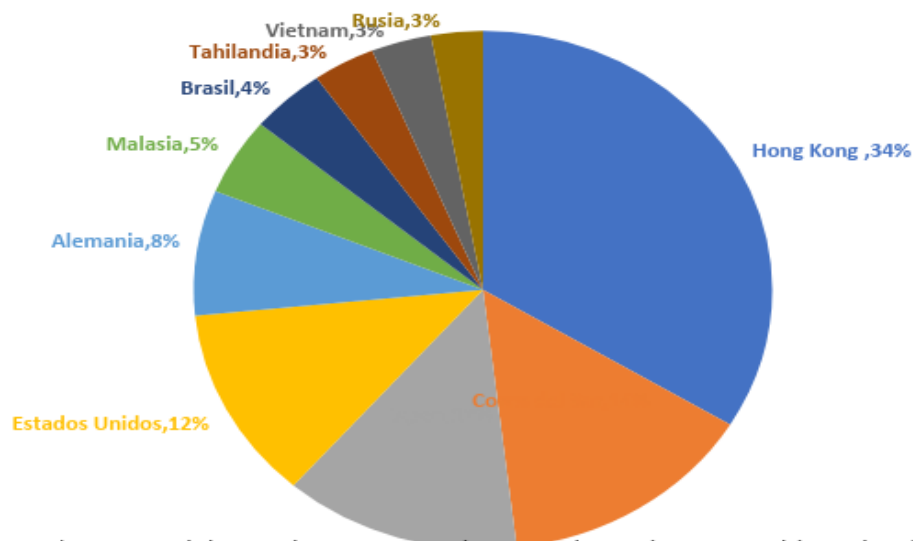
Otros indicadores del crecimiento de China a nivel internacional son los siguientes: en la gráfica 8, se observa que los principales destinos de las exportaciones chinas en 2016 fueron Estados Unidos con 18.2%, Hong Kong 13.8%, Japón 6.1% y Alemania 3.2 %. En 2016, China fue el mayor exportador a nivel mundial con 1.99 billones de dólares, seguida de la Unión Europea con 1.90 billones de dólares y Estados Unidos con 1.45 billones de dólares. Más allá de estos datos, cabe resaltar que gran parte del crecimiento de la economía china se basó en las exportaciones, la producción industrial y las inversiones en otros países.



Como se aprecia en la gráfica 9, las importaciones hacia China provinieron de Corea del Sur con 12%, Japón 11%, Estados Unidos 10% y Alemania 6.5%. En 2016, China fue el tercer país importador del mundo con 1.45 billones de dólares, mientras que el primer lugar fue para Estados Unidos con 2.20 billones de dólares y el segundo la Unión Europea con 1.72 billones de dólares.⁴⁰⁷ El crecimiento de las importaciones fue un cambio que evidenció un aspecto de la transformación de la economía china hacia un mayor peso del consumo interno que probablemente en los próximos años se refleje en una ligera disminución de las exportaciones y una mayor influencia de los servicios en la economía en detrimento de la producción industrial.

⁴⁰⁷ Datos tomados de la página CIA World Factbook 2016, dirección URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2087rank.html#ch>

Gráfica 9: Los 10 principales países de los que importó China en 2016



*Fuente: Elaboración propia con base en datos de CIA World Factbook 2016

En general, China tuvo una balanza comercial sólida en 2016, ya que exportó 2.06 billones de dólares e importó 1.32 billones. Esto representó un saldo positivo de 736 mil millones de dólares. De hecho, en 2010, después de la crisis financiera global, Estados Unidos registró un déficit comercial con China por 273 mil millones de dólares y la Unión Europea por 168 mil millones de euros. Esto representó un problema político y económico. Por un lado, la propia dinámica de la economía de China causó fricción en las relaciones internacionales, ya que sus exportaciones se sostuvieron en gran medida por un tipo de cambio que permite ofrecer sus productos por debajo de los precios de sus competidores, lo que se traduce en superávits comerciales. Por tal motivo, la Unión Europea y Estados Unidos implementaron acciones para restringir la entrada de productos de origen chino que afecten directamente la competitividad de algunos sectores o industrias.⁴⁰⁸

Dicho superávit también le permitió transferir una amplia cantidad de capital al exterior vía la compra de bonos del Tesoro de Estados Unidos, lo cual ocasionó el endeudamiento de este país con las instituciones chinas. De hecho, China

⁴⁰⁸ Leon Whyte, US-China: Mutually Assured Economic Destruction?, [en línea], The Diplomat, 26 de mayo 2015, dirección URL: <https://thediplomat.com/2015/05/u-s-china-mutually-assured-economic-destruction/>, consultado el 23 de octubre 2017

también tiene la mayor reserva de moneda extranjera con 3.09 billones de dólares, mientras que la Unión Europea tiene 740 mil millones de dólares.⁴⁰⁹

El crecimiento de China generó implicaciones a nivel político, como una mayor influencia geopolítica en países de Asia, África, el Medio Oriente y América Latina a través del otorgamiento de créditos y proyectos de extracción de recursos naturales para cubrir su creciente demanda alimentaria y energética. En 2009, China invirtió 45 mil millones de dólares en préstamos a Brasil, Kazajstán, Rusia y Venezuela, grandes productores de petróleo.⁴¹⁰ Adicionalmente, China intervino de forma importante en instituciones multilaterales como la ONU, ya que, en 2009, envió 7,000 cascos azules para la ejecución de 16 operaciones de mantenimiento de la paz en Haití, Líbano y Sudán.⁴¹¹ El creciente protagonismo de China a escala internacional fue percibido por Estados Unidos como una amenaza comercial y geopolítica.⁴¹²

A pesar de la creciente influencia de China a nivel internacional, aún tiene grandes retos que limitan su crecimiento económico. Por ejemplo, en términos del PIB per cápita, Estados Unidos se ubicó en el lugar 20 con un ingreso de \$57,400 dólares, mientras que China ocupó el lugar 106 con tan solo \$15,400 dólares por habitante.⁴¹³ Además, la brecha de desigualdad socioeconómica entre las zonas rurales y urbanas obstaculiza el acceso a infraestructura, educación y empleo.⁴¹⁴ A esto hay que sumar el aumento de la inflación desde 2008 como resultado de la política para contrarrestar los efectos de la crisis.⁴¹⁵

En conclusión, el fuerte manejo de la política hacendaria y monetaria por parte del Estado en China, y la mayor regulación sobre las operaciones financieras internacionales fueron los principales factores que evitaron un mayor impacto de la crisis financiera en la economía china. Ante el debilitamiento de la Unión Europea y los Estados Unidos en el sistema mundial a raíz de la crisis global de 2008, el gobierno chino aprovechó esta coyuntura para impulsar su crecimiento y presencia a nivel global.⁴¹⁶ El fortalecimiento de China fue percibido como una amenaza para la hegemonía de Estados Unidos a nivel mundial, de modo que la propuesta de un

⁴⁰⁹ CIA World Factbook, Reservas en moneda extranjera, 2017, dirección URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2188rank.html#ch> consultado el 16 de noviembre del 2017

⁴¹⁰ Stefan Fröhlich, *op. cit* p 119

⁴¹¹ Ídem p.19

⁴¹² ídem, p. 18

⁴¹³ Datos tomados del Banco Mundial, 2016, dirección URL:

<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2016&locations=CN-US-EU&start=1997>

⁴¹⁴ Stefan Fröhlich, *op. cit*. p. 243

⁴¹⁵ Keith Bradsher, *China's Rate of Inflation Is Highest in 11 Years*, [en línea], Estados Unidos, Nueva York, 11 de marzo 2008, dirección URL: <http://www.nytimes.com/2008/03/11/business/worldbusiness/11inflation.html>, consultado el 12 de octubre 2017

⁴¹⁶ *idem*, p.117

acuerdo comercial entre EU y la Unión Europea tuvo entre sus objetivos, reducir la influencia comercial de China a nivel internacional.

El estudio del caso de China evidenció la interrelación entre la crisis financiera global de 2008, los planes de impulso al comercio transatlántico y la emergencia de un nuevo orden multipolar. Considerando lo anterior, se estimó necesario realizar en el siguiente apartado un análisis de las implicaciones de dichos procesos para el caso de México, ya que esta investigación de tesis se realizó desde este país. Por ende, fue pertinente indagar en qué medida la crisis financiera de 2008 impactó en la economía mexicana, y qué implicaciones tendría el TTIP para México en el contexto de las negociaciones del TLCUEM y el TLCAN.

3.3.2.- Implicaciones de la Alianza Transatlántica para México

México, es uno de los países que se ha visto afectado por los cambios políticos y económicos de la Alianza Transatlántica ya que se ha encontrado, por un lado, renegociando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos y, por otro lado, el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM).

México, a diferencia de China, fue uno de los países emergentes que se vio seriamente afectado por el decrecimiento de la economía transatlántica durante 2009. Como se observa en la gráfica 10, es casi similar la curva descendente de su PIB a la que se muestra en la gráfica 2 sobre el porcentaje del crecimiento global del PIB entre 2000 y 2016.

Como se puede observar en la gráfica 10, en 2009 México disminuyó hasta un -4.7% su PIB, mientras que China, redujo su crecimiento de 14.23% en 2007 a 9.40% en 2009. La principal razón de la reducción considerable del PIB de México fue la dependencia comercial con Estados Unidos con 81.3% de las exportaciones mexicanas dirigidas hacia ese país y 46.5% de las importaciones a pesar de los tratados comerciales firmados con más de 44 países.⁴¹⁷ En este sentido, los lazos comerciales entre México y Estados Unidos aumentaron desde 1994 con la firma del TLCAN.

⁴¹⁷ s/a, Top Trading Partners-December 2017 [en línea], United States Census Bureau, dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/toppartners.html> consultado el 19 de diciembre 2017

Gráfica 10: Porcentaje del Crecimiento del PIB de México y China del 2000 al 2016



— México — Chi *Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial, 2017

Juntos Canadá, Estados Unidos y México forman la mayor área de libre comercio del mundo con un tercio del PIB mundial, aunque aún existen grandes disparidades económicas entre los miembros del TLCAN, ya que el PIB medido en PPC de México en 2016 fue de 2.4 billones de dólares, mientras que el de Estados Unidos fue de \$19.06 billones⁴¹⁸.

En la gráfica 11 se pueden observar las exportaciones de Estados Unidos hacia México, las importaciones del primero provenientes del segundo y el balance comercial entre ambos países. En 1993, las exportaciones e importaciones tenían un nivel bajo al igual que la balanza comercial. Sin embargo, en 1995, un año después de la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las exportaciones de Estados Unidos hacia México y las importaciones desde México aumentaron de manera exponencial. Sin embargo, la balanza comercial de 1995 a 2016 se mantuvo en números negativos para Estados Unidos. Es decir, desde la implementación del TLCAN, Estados Unidos ha comprado a México un mayor número de mercancías, bienes y servicios que los que México le compra a éste.

⁴¹⁸ CIA World Factbook, ranking del PIB medido en PPC, 2017, dirección URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2001rank.html#ch>, consultado el 16 de noviembre del 2017



419

*Fuente: Elaboración propia con base en datos del Censo de Estados Unidos 2017

Entre las principales importaciones desde México a Estados Unidos se encontraron: vehículos, autopartes, equipo computacional, equipo de comunicaciones, así como audio y video. Es decir, México proveyó a Estados Unidos de mano de obra barata para disminuir los costos de la manufactura; mientras que México le compró a Estados Unidos fueron autopartes, petróleo y carbón, equipo computacional, semiconductores y otros componentes eléctricos⁴²⁰.

En la gráfica 11 se observa la interdependencia entre ambas economías, ya que la crisis financiera generó una reducción del comercio entre Estados Unidos y México, y una caída en el crecimiento del PIB medido en PPC de ambos países. En 2010, se registró una recuperación del comercio entre EU y México, que se manifestó con un crecimiento de las importaciones estadounidenses desde México. En el caso de México, dada su dependencia de la economía estadounidense, ya que exporta el 80% de sus bienes y servicios a Estados Unidos⁴²¹, la crisis financiera generó implicaciones como una reducción de las exportaciones, las remesas, el turismo y la inversión extranjera.

Además, la falta de un mercado nacional sólido limitó la recuperación de la crisis en México. Por ejemplo, el consumo interno privado creció a una tasa anual de 3.3%, mientras que el consumo público disminuyó -0.20% en 2008 respecto a

⁴¹⁹ Datos tomados del Buró del Censo de Estados Unidos, 2017, Dirección URL:

<https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#1993>, consultado el 23 de noviembre 2017.

⁴²⁰ OEC, Atlas México, dirección URL: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/>, consultado el 29 de noviembre 2017.

⁴²¹ Ignacio Fariza, “México se juega el 80% de sus exportaciones”, El País, España, 29 de enero 2017, Dirección URL: https://elpais.com/economia/2017/01/28/actualidad/1485580768_397125.html, consultado el 25 de enero 2018.

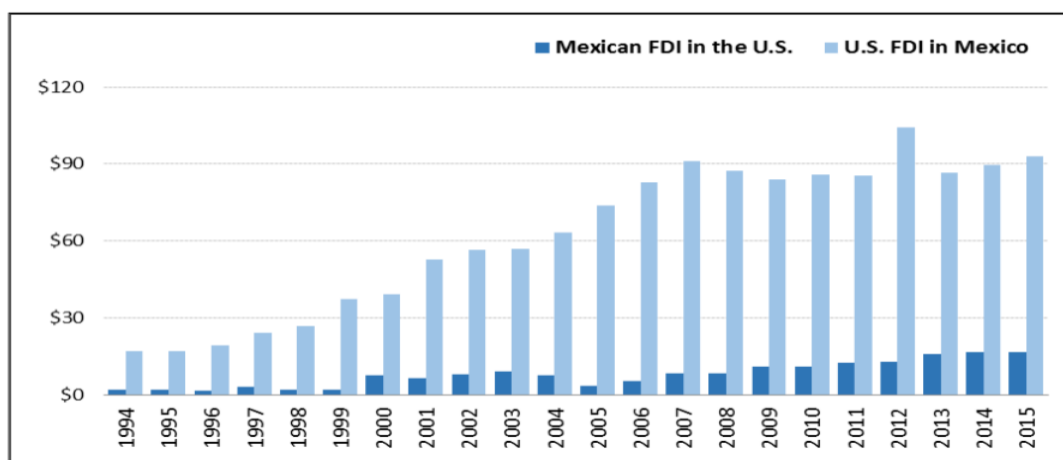
2007.⁴²² Asimismo, entre noviembre y diciembre de 2008, se eliminaron 400 mil empleos permanentes y eventuales en México, lo que se consideró la mayor reducción de empleo formal en zonas urbanas desde 1994.⁴²³

Considerando esos impactos es importante que, además de diversificar socios comerciales para evitar la dependencia a alguna economía exterior, México pueda consolidar un mercado interno que sirva para estabilizar las incertidumbres y volatilidades del mercado internacional.

Las importaciones de EU desde México pasaron de 176.5 miles de millones de dólares en 2009 a 294.2 miles de millones en 2016, aunque las importaciones de gas y petróleo de México decrecieron drásticamente de \$39.6 mil millones de dólares en 2011 a \$7.6 mil millones de dólares en 2016⁴²⁴. Esta cifra no aumentó debido en gran medida a la “revolución energética del gas de esquisto⁴²⁵” que promovió Estados Unidos en su territorio.

En la ilustración 2, se muestra que la Inversión Extranjera Directa (IED) de los Estados Unidos se ha mantenido constante en México, mientras que México ha tenido una baja presencia de inversiones en territorio estadounidense a diferencia de China y la Unión Europea.

Figura 2: Inversión Extranjera Directa de EU y México de 1994-2015



Source: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Imagen tomada de M. Angeles Villarreal, *US-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*, [en línea], Congressional Research Service, 27 de Abril 2017 dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf>

⁴²² Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, “La Crisis Financiera de los Estados Unidos y su impacto en México”[en línea], Cámara de Diputados, Ciudad de México, Enero 2009, Dirección URL: <http://www.cefp.gob.mx/intr/edocumentos/pdf/cefp/2009/cefp0012009.pdf>, consultado el 23 de enero 2018, p.12

⁴²³ *Ídem*

⁴²⁴ M. Angeles Villarreal, *US-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*, [en línea], Congressional Research Service, 27 de Abril 2017 dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf> consultado el 23 de octubre del 2017

⁴²⁵ Elena Holodny, *The American Energy Story in 10 charts*, [en línea], Business Insider, 01 de diciembre del 2015, dirección URL: <http://www.businessinsider.com/us-energy-revolution-charts-2015-11>, consultado el 12 de noviembre del 2017

La Inversión Extranjera Directa que llega a México proviene principalmente del TLCAN (51.7%), mientras que el 38.7% de la Unión Europea. Es decir, más del 90% de la IED que llega a México procede del mercado transatlántico.⁴²⁶

Desde la entrada en vigor del TLCUEM en 2000, el intercambio comercial entre México y la Unión Europea aumentó 122%.⁴²⁷ Entre 2008 y 2009 la crisis financiera disminuyó el comercio entre ambas partes, y hasta 2010 aumentó. En ese año, las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea crecieron 30% y las importaciones provenientes de la Unión Europea 15%.⁴²⁸ Según datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) en 2015 la balanza comercial entre México y la UE registró un superávit para la UE de 14,355 millones de euros. De hecho, las exportaciones de México representaron sólo 1.1 % de las importaciones totales de la UE en 2016, lo que posicionó al país como el décimo noveno proveedor de bienes y servicios para la UE a nivel internacional.⁴²⁹

La mayor parte de las exportaciones mexicanas en 2015 hacia la Unión Europea fueron “minerales e hidrocarburos (18.9%); maquinaria y equipo eléctrico (18.4%); vehículos y equipo de transporte (14%); reactores nucleares y calderas (12.2%); entre otros más”⁴³⁰. En contraparte, las exportaciones de la UE en 2015 dirigidas a México se distribuyeron de la siguiente manera: “maquinaria y equipo eléctrico (57.1%); vehículos (10.4%); productos farmacéuticos (5.4%); minerales e hidrocarburos (5.4%); plásticos y derivados (4.0%), entre otros”⁴³¹.

Por país, las importaciones en México en 2015 provinieron de “Alemania con 13,762.3 mil millones de dólares (mdd), seguido de Italia con 5,217 mdd, España 4,753.2 mdd, Países Bajos 3,688 mdd, Francia 3,786.1 mdd, Reino Unido 2,513.4 mdd, Suecia 1,047.9 mdd e Irlanda 1,584 mdd”⁴³². Las importaciones de la Unión Europea hacia México representaron 10.8% del total en 2016, mientras que China tuvo 18% y Estados Unidos 46% del total⁴³³.

A pesar de que, en el discurso oficial gubernamental, se señala que México y la Unión Europea son socios estratégicos, los datos anteriores indican que, por un lado, la Unión Europea tiene un mayor volumen de intercambio comercial con

⁴²⁶ Office of the United States Trade Representative, Mexico, 2016, [en línea], dirección URL: <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico> consultado el 15 de noviembre del 2017

⁴²⁷ European Commission, Countries and Regions: México, [en línea], dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/mexico/> consultado el 17 de diciembre 2017

⁴²⁸ Secretaría de Relaciones Exteriores; X Aniversario del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: un balance, [en línea], México, SRE, Julio 2010; dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Studies/X_Anniversary_s.pdf ,consultado el 26 de octubre del 2017

⁴²⁹ European Commission, Countries and Regions: Mexico, ídem

⁴³⁰ *Ídem*

⁴³¹ *Ídem*

⁴³² *Ídem*

⁴³³ European Commission, Countries and Regions: Mexico, ídem

Estados Unidos y otros países como China o Rusia⁴³⁴, mientras que México no juega un rol importante entre los principales aliados comerciales para la UE. Por otro, Estados Unidos es el principal socio comercial de México y la Unión Europea es el segundo mercado de exportación para México y su tercer socio en materia de importaciones, después de Estados Unidos y China.

México, por la conectividad geográfica y arancelaria con Estados Unidos mediante su TLC, bajo costo de mano de obra y posición geográfica competitiva para el mercado transatlántico se coloca como un socio estratégico para la UE a pesar de mantener un bajo comercio para el mercado europeo, por ello la Unión Europea mostró interés en profundizar sus vínculos comerciales a través del proceso de renegociación del TLCUEM, y el comercio entre ambas partes probablemente se incremente en los próximos años.

Es importante notar que una posible implementación del TTIP tendría impactos negativos en la relación México-Unión Europea, especialmente para México. Con el TTIP, la potencial reducción de barreras arancelarias y no arancelarias de ciertos productos entre Estados Unidos y la Unión Europea, restaría competitividad a los productos de origen mexicano en el mercado mundial y disminuirá el atractivo de México como sitio geográfico cercano al mercado estadounidense y con mano de obra barata.

Independientemente de los resultados de las renegociaciones del TLCUEM con la Unión Europea y la renegociación del TLCAN con Estados Unidos y Canadá, México debe observar el desarrollo y resultados del tratado que está negociándose paralelamente entre Estados Unidos y la Unión Europea (el TTIP) ya que la consecución o fracaso impactará en México. Asimismo, debe diversificar su economía mediante nuevos socios comerciales y al mismo tiempo consolidar un mercado interno que pueda brindarle estabilidad ante los escenarios de volatilidad e incertidumbre que se vislumbran después de la crisis financiera de 2008.

Conclusiones

Este capítulo examinó los esfuerzos de cooperación interregional entre Estados Unidos y la Unión Europea durante la administración de George W. Bush (2001-2009), previo a la crisis financiera de 2008 y más ampliamente, durante la primera administración de Barack Obama, que inició en 2009. Este capítulo concluye que, durante el último periodo presidencial de Bush, la Unión Europea y Estados Unidos estrecharon su cooperación en materia económica a pesar de las fricciones políticas debido a la política exterior estadounidense de intervención militar en Medio Oriente. Por ejemplo, en 2004 Estados Unidos y la Unión Europea

⁴³⁴ European Commission, "Client and Supplier Countries of the EU28 in Merchandise Trade (value %)" [en línea], Bruselas, 2016, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122530.pdf consultado el 14 de diciembre 2017

se comprometieron a ampliar la integración económica transatlántica y estimular la creación de empleo. Además, externaron su voluntad de modificar y crear nuevas normas y estándares que incentivarían la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias con el objetivo de aumentar el flujo comercial y de inversión extranjera.

En febrero de 2007, la Comisión Europea y el Departamento de Estado de Estados Unidos se reunieron en Washington D.C. para discutir los alcances de la relación transatlántica bajo el proyecto del “Consejo Económico Transatlántico (CET)”. El CET tuvo por objetivo reunir a funcionarios de las agencias de comercio exterior y científicas de los Estados Unidos y la Unión Europea para apoyar el crecimiento económico de la región transatlántica vía la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias en los intercambios comerciales. Esta reunión fue importante porque representó el primer esfuerzo oficial e institucional para diseñar la propuesta de creación de un mercado transatlántico, además de que sentó las bases de las futuras negociaciones del TTIP.

Los planes conjuntos de impulso al comercio transatlántico fueron afectados por la crisis financiera global de 2008, ya que Estados Unidos y la Unión Europea experimentaron una reducción considerable del crecimiento económico, un alto endeudamiento y aumento de la tasa de desempleo. Los impactos de la crisis financiera no se limitaron a los Estados Unidos y la Unión Europea, ya que afectaron a otros países y al sistema internacional.

Para Estados Unidos, la crisis financiera ocasionó una serie de desajustes en su economía. Por ejemplo, la falta de liquidez a nivel bancario desencadenó la quiebra de uno de los bancos más importantes: Lehman Brothers, y el rescate por parte del gobierno a las aseguradoras AIG, Fannie Mae y Freddie Mac y el banco Bear Stearns. También, se registró un alza en las tasas de interés y elevadas tasas de desempleo entre la población (hasta un 8.5% en 2009) debido a la contracción del 6.2% del PIB estadounidense a finales de 2008. Estos desajustes generaron gran presión económica para Estados Unidos, que aumentó su deuda para cubrir los gastos de los rescates bancarios, las ayudas a los desempleados y su contracción económica. Como respuesta, el Departamento del Tesoro implementó los “*planes Paulson 1 y 2*” en 2008, los cuales brindaron al Estado los medios y la autoridad para readquirir activos depreciados o créditos tóxicos de instituciones afectadas por la crisis de las hipotecas *subprime* por hasta \$7,000 millones de dólares.

A pesar de que la crisis inició en Estados Unidos, se esparció rápidamente en la llamada economía real, lo que afectó directamente al crecimiento nacional, los ingresos, el nivel de vida y las oportunidades de empleo. Esto desató tensiones políticas que se mitigaron con los planes de rescate bancario en primer lugar y en

segundo, se buscó la negociación de acuerdos comerciales interregionales en Asia y entre la Unión Europea y Estados Unidos.

Para Europa, la crisis financiera global evidenció la insolvencia de algunas economías de la Unión Europea como Portugal, Irlanda, Italia, Grecia y España ante sus deudas públicas. El caso de la crisis de deuda soberana de Grecia atrajo especial atención en los medios y la política europea debido a que mostró la falta de una política financiera común de la zona euro y el Banco Central Europeo para hacer frente a los estragos de la crisis.

La crisis financiera también acentuó fallas estructurales en el proceso de integración europeo, ya que evidenció una falta de coordinación de los países de la eurozona y las instituciones supranacionales. A pesar de crear una zona euro con tarifas arancelarias nulas, un mercado regional y adoptar una moneda común, no se respetó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que buscaba mantener finanzas públicas sanas. Los miembros sin una capacidad recaudatoria eficaz, especialmente para poner impuestos sobre las operaciones del capital financiero, aumentaron su gasto público debido al incremento de las deudas y desempleo, el bajo crecimiento económico y las altas tasas de interés.

Las respuestas de Europa ante la crisis fueron más difíciles de implementar que en el caso de Estados Unidos, ya que los planes de recuperación debían efectuarse con base en acuerdos regionales de todos los miembros de la zona euro. Una de las primeras respuestas a nivel regional sucedió en marzo del 2011 con la firma del “Gran Acuerdo” que institucionalizó un plan de acción basado en tres pilares para alcanzar la estabilidad económica y financiera de la región europea.

El primer pilar fue el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF), que brindó asistencia financiera a Irlanda y Portugal de 2011 a 2014 y a Grecia en 2015. Su objetivo fue contener los problemas de deuda e insolvencia de los Estados para evitar que alguno se declarara en bancarrota. Dentro del MEEF, se propuso la creación del “Pacto Euro Plus” que buscó incentivar la recuperación económica vía el fomento a la competitividad europea, la creación de empleos y el diseño de un plan para lograr finanzas públicas sostenibles, estabilizar el sistema financiero europeo y homologar las políticas hacendarias de recaudación de los Estados miembro.

El segundo pilar fue el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera para dar liquidez a las instituciones y países que lo requerían, mientras que el tercer pilar fue la “Estrategia Europa 2020”. Dicha Estrategia buscó mejorar los parámetros económicos de la región europea vía la reducción de la tasa de desempleo, una inversión de al menos 3% del PIB en investigación, e incentivar el crecimiento económico.

En una primera fase de la crisis, se crearon instituciones y reglamentos paliativos para contener los disturbios económicos. Por ejemplo, se otorgaron facultades para inyectar liquidez a los países afectados por la crisis de deuda soberana y se abrieron líneas de crédito de emergencia con el objetivo de evitar una quiebra estatal dentro de la zona euro. Posteriormente, durante la segunda fase de la crisis, se hicieron cambios estructurales para que las instituciones supranacionales europeas verificarán que se cumplieran los parámetros monetarios y fiscales previamente establecidos en los tratados de la Unión Europea que no fueron respetados. Además, se aplicaron reglamentos para someter a los Estados a revisiones periódicas de sus economías a nivel macro y microeconómico con el fin de evitar nuevamente desequilibrios en la región. Esto implicó una mayor influencia de las instituciones supranacionales europeas sobre la política monetaria y hacendaria interna de los Estados más afectados. Pero al mismo tiempo, implicó un mayor esfuerzo de coordinación y cooperación entre las instituciones y gobiernos por diseñar, implementar y evaluar el desempeño de las medidas adoptadas.

La crisis financiera tuvo efectos económicos y políticos transatlánticos. Por ejemplo, en materia económica, la crisis financiera afectó los planes iniciales de Estados Unidos y la Unión Europea de desarrollar una serie de normas y regulaciones que pudieran ser adoptadas, como reglas para el comercio internacional. La crisis financiera en Estados Unidos y la Unión Europea generó actitudes de escepticismo por parte de países en vías de desarrollo hacia el modelo económico-financiero occidental y en contraparte provocó un mayor interés en otros modelos de capitalismo dirigidos en gran medida por el Estado, como es el caso de China, que no fueron afectados de forma importante por la crisis financiera.

Aunque la Unión Europea y los Estados Unidos manifestaron en 2004 su interés por homologar las regulaciones y normas financieras para coordinar los intercambios comerciales y financieros, los esfuerzos condujeron solamente al reconocimiento mutuo de normas. Es decir, Estados Unidos reconoció las normas europeas (“Normas de Información Financiera”), mientras que Europa reconoció las estadounidenses (“Principios de Contabilidad”). Sin embargo, no hubo coordinación para crear una serie de normas conjuntas que regularan a fondo las operaciones de instituciones financieras y bancarias, lo cual se hizo evidente en los periodos de volatilidad económica en ambos países.

Aunque diversos factores intervinieron en el desencadenamiento de la crisis financiera global una posible homologación de dichas normas en la Unión Europea y Estados Unidos hubiera podido establecer un mayor control y supervisión sobre los movimientos irregulares en el mercado financiero, de modo que habrían podido detectarse con antelación y así, adoptar medidas encaminadas a evitar mayores daños a las finanzas nacionales y la economía global.

A escala internacional, después de la crisis financiera, se manifestó con mayor claridad la tendencia hacia la emergencia de nuevos polos de poder en el terreno económico y político dentro del sistema internacional, sobre todo China y Rusia. Uno de los factores principales que favorecieron el fortalecimiento de dichos países fue que sus economías no resultaron seriamente afectadas por la crisis financiera a pesar de la contracción de la economía mundial y la reducción de los flujos de exportación de mercancías. Ante la nueva redistribución del poder a nivel mundial, Estados Unidos y la Unión Europea, sobre todo en la segunda administración de Obama, buscaron una mayor cooperación para crear un mercado transatlántico y fortalecer la posición de ambas partes en el sistema internacional.

Respecto a los efectos de la crisis financiera global para China y México, se observó lo siguiente:

1.- China. Durante la crisis, tuvo la tasa de crecimiento económico más alta a nivel mundial debido al fuerte control estatal sobre la dinámica de la economía nacional, lo que incluyó las operaciones del mercado financiero. Asimismo, en este periodo, China aumentó su influencia geopolítica vía proyectos de infraestructura y crediticios en Medio Oriente, Asia Central, África y Latinoamérica, con el objetivo de conseguir socios estratégicos que suministraran recursos naturales y materias primas para sus necesidades alimentarias y comerciales.

2- México. La alta dependencia de México a la economía estadounidense (80% de sus bienes y servicios se exportan a Estados Unidos) y su vulnerabilidad ante las variaciones de ésta, se acentuaron durante la crisis financiera global. Los principales impactos en México fueron la disminución de las exportaciones y las remesas y la contracción del turismo y la inversión extranjera. Además, la falta de un mercado interno fuerte dificultó la adopción de medidas para reducir su vulnerabilidad ante las volatilidades de la economía internacional e impulsar el comercio con otros países para diversificar los intercambios de bienes y servicios.

El análisis de las implicaciones políticas y económicas de la crisis financiera global de 2008 para Estados Unidos, la Unión Europea y otros países como China, permitió entender el contexto y las causas que condujeron a las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP), y el significado de dicho tratado para las relaciones internacionales en el ámbito comercial y político. En este sentido, en el próximo capítulo se examina la intencionalidad política y económica detrás del TTIP para la alianza transatlántica; las distintas posturas e intereses de Estados Unidos y la Unión Europea respecto al TTIP; y los posibles impactos de este tratado a nivel global, regional y nacional. En este sentido, se hace énfasis en las implicaciones para México dada la renegociación del TLCAN y el TLCUEM en 2018. Adicionalmente, se estudia cómo la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en 2016, significó un cambio drástico en las relaciones

transatlánticas, ya que se cancelaron las negociaciones del TTIP y se realizaron ajustes al contenido de estas.

Capítulo 4.- Implicaciones Económicas y Políticas de la Alianza Transatlántica en el Segundo Periodo de Barack Obama (2012-2016) y el Primer año de Donald Trump (2017)

Este capítulo analizará las propuestas políticas y económicas formuladas por Estados Unidos y la Unión Europea entre 2012 y 2016 para hacer frente a la crisis financiera de 2008 y la evolución de éstas hasta 2017, primer año de la presidencia de Donald Trump debido a que su victoria representó un punto de inflexión respecto al estado de las relaciones transatlánticas que se mantuvo entre los dos mandatos presidenciales de Barack Obama (2008-2016).

Los objetivos del capítulo son: analizar las implicaciones económicas y políticas del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) para los Estados Unidos, la Unión Europea y el orden mundial, enfatizar las dificultades (como el *Brexit*) y áreas de colaboración que se presentaron durante las negociaciones del acuerdo. Asimismo, examinar cómo la posible aprobación del TTIP impactaría en otros tratados regionales, tales como el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN) o interregionales como el CETA (Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la Unión Europea) el cual entró en vigor en septiembre de 2017.

El último apartado del capítulo tiene por objetivo evaluar la situación de las propuestas formuladas por Estados Unidos y la Unión Europea en el segundo periodo presidencial de Barack Obama, específicamente del TTIP en el contexto del primer año presidencial de Donald Trump (2017).

El capítulo 4 concluye que, de haber llegado a su ratificación el TTIP podría haber ayudado a aumentar los intercambios de bienes y servicios en la región transatlántica y mantenerse como líderes dentro del comercio internacional y la gobernanza internacional, pero con la llegada de Donald Trump y el anuncio de la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea (*Brexit*) las negociaciones se congelaron y la estrategia de Estados Unidos con Trump cambió debido a que en su primer año buscó apartarse de los tratados multilaterales y mantener un comercio bilateral con el objetivo de imponer sus estándares de intercambio.

* * *

Después de la crisis financiera global de 2008, los estragos económicos se agudizaron en 2009 en la Unión Europea y los Estados Unidos de modo que, las medidas para minimizar sus impactos comenzaron a implementarse. Por un lado, la Comisión Europea (CE), el Parlamento Europeo y el Fondo Monetario Internacional (FMI) aplicaron políticas de austeridad dirigidas a Grecia, Portugal y España principalmente. Por otro lado, la administración de Barack Obama buscó impulsar su economía regional vía la creación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP)⁴³⁵.

La idea de concretar un acuerdo de cooperación económico en el Pacífico se remonta a 2002, cuando iniciaron las negociaciones del *Pacific Three Closer*

⁴³⁵ Luis Bassets; "El pivote asiático de Obama", [en línea]; Madrid, El País, 24 de noviembre de 2012 Dirección URL: https://elpais.com/internacional/2012/11/24/del_alfiler_al_elefante/1353776400_135377.html [consultado el 11 de noviembre 2017].

Economic Partnership (P3-CEP) entre Chile, Nueva Zelanda y Singapur⁴³⁶, posteriormente el P3-CEP incluyó a Brunei y se denominó: “Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica” (TPSEP, por sus siglas en inglés) que entró en vigor en enero 2006⁴³⁷.

Seis años después, en 2012 Obama enunció la “Doctrina del Pivote Asiático⁴³⁸”, que representó un giro en la política exterior estadounidense debido a que colocó al comercio asiático intrarregional como eje de la política exterior estadounidense.

En 2014 Obama resaltó el rol que Estados Unidos tomaría en Asia-Pacífico con la Asociación Transpacífica (TPP por sus siglas en inglés), señaló que su misión era convertirse en la “única nación indispensable⁴³⁹” con base en una red de alianzas regionales para mantener su hegemonía en la región asiática, principalmente con su asociación comercial y con el control de bases militares en la zona del Mar del Sur de China, sitio en el que, en ese año, se desarrollaron tensiones por la disputa de las islas Senkaku o Diaoyu entre China y Japón.⁴⁴⁰

Con la firma del TPP el 4 de febrero de 2016⁴⁴¹ se evidenció que el objetivo de Obama, además de promover el comercio intrarregional asiático, fue excluir a China del acuerdo comercial para contener su creciente influencia comercial en la región.

Como contrapeso al TPP promovido por Obama, China creó desde 2012 el “Acuerdo de Asociación Económica Integral Regional” (RCEP, por sus siglas en inglés) que incluyó a países no miembros del TPP como India, Indonesia y Tailandia y no excluyó a países miembros del TPP como Malasia, Vietnam, Singapur, Japón, Australia y Nueva Zelanda. El RCEP buscó profundizar los vínculos comerciales

⁴³⁶ s/a “Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, National Interest Analysis”; Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio del Gobierno de Nueva Zelanda; Julio 2005, Dirección URL: <https://www.mfat.govt.nz/assets/FTAs-agreements-in-force/P4/transpacific-sepa-nia.pdf> [consultado el 21 de noviembre 2017].

⁴³⁷ s/a, TPP History [en línea] Global Edge; Dirección URL: <https://globaledge.msu.edu/trade-blocs/tpp/history> [consultado el 20 de diciembre 2017].

⁴³⁸ *Ídem*.

⁴³⁹ Shannon Tiezzi, “Where Was the Rebalance to Asia in Obama’s West Point Speech?” [en línea]; Japón, The Diplomat, 29 de mayo 2014 Dirección URL: <https://thediplomat.com/2014/05/where-was-the-rebalance-to-asia-in-obamas-west-point-speech/> [consultado el 15 de diciembre 2017].

⁴⁴⁰ Antonio R. Rubio Pio, “De la doctrina Nixon a la doctrina Obama: guía para un mundo multipolar” [en línea] Madrid, España, Real Instituto Elcano; Dirección URL: <https://blog.realinstitutoelcano.org/de-la-doctrina-nixon-la-doctrina-obama-guia-para-un-mundo-multipolar/> [consultado el 12 de diciembre 2017].

⁴⁴¹ s/a, “Trans-Pacific Partnership Ministers’ Statement” [en línea], Oficina del comercio representativo estadounidense, Washington D.C., 04 de febrero 2016, Dirección URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2016/February/TPP-Ministers-Statement> [consultado el 22 de enero 2018].

regionales entre 16 países asiáticos⁴⁴² con el objetivo de evitar su aislamiento comercial promovido por el TPP.

A la par de las negociaciones del TPP, Estados Unidos y la Unión Europea impulsaron la propuesta de firmar un tratado transatlántico. El relanzamiento de la alianza transatlántica en este contexto encuadró con el proyecto de un nuevo equilibrio de poder que buscó Estados Unidos en la región Asia-Pacífico con la firma del TPP. Una característica relevante de los acuerdos promovidos por Barack Obama (TPP y TTIP) es que fueron propuestos con el objetivo de crear Tratados Integrales de Libre Comercio⁴⁴³, y contemplaron además de la eliminación de barreras arancelarias, el establecimiento de estándares y normas para sus intercambios comerciales, protección a los derechos de propiedad intelectual y mecanismos de protección de inversiones⁴⁴⁴.

En el caso específico de la Unión Europea, rechazar la propuesta del nuevo acuerdo comercial con Estados Unidos implicaba apartarse del modelo de tratados interregionales que Obama propuso en Asia y desaprovechar la oportunidad de fortalecer la relación económica después de los efectos negativos de la crisis financiera global de 2008. Esto es relevante, ya que la relación de la Unión Europea y Estados Unidos representó en 2012, cerca de la mitad del PIB global y 30% del comercio internacional. De hecho, los intercambios comerciales en bienes y servicios entre ambas partes sumaron en ese mismo año cerca de 2.7 mil millones de dólares cada día y el valor total de la inversión extranjera directa se ubicó en 3.7 billones de dólares.⁴⁴⁵

Debido al tamaño y dinamismo que representó el comercio transatlántico la iniciativa del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP por sus siglas en inglés) no se puede considerar como una simple propuesta comercial ya que tuvo el potencial de ser el proyecto político y económico más importante entre la Unión Europea y Estados Unidos desde el Plan Marshall⁴⁴⁶, por ello en el siguiente apartado se analiza el desarrollo de las negociaciones del TTIP.

⁴⁴² Tojo Jose, "What is Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)?", [en línea], Indian Economy, India, 24 julio 2017, Dirección URL: <https://www.indianeconomy.net/splclassroom/what-is-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/> [consultado el 23 de enero 2018].

⁴⁴³ Michael G. Plummer, "The Transatlantic Trade and Investment Partnership in the Global Context" en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, p.99.

⁴⁴⁴ *Ídem*.

⁴⁴⁵ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth [en línea]; 11 de febrero 2013. Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, [consultado el 09 de enero 2018].

⁴⁴⁶ Charles Ries, "The Strategic Significance of TTIP" en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, p.1.

4.1.- El Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) como punta de lanza para incentivar la cooperación transatlántica

La idea de crear un área comercial regional entre la Unión Europea y Estados Unidos no era nueva. Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y el inicio de la Guerra Fría, se crearon mecanismos de cooperación transatlántica. Por ejemplo, la Declaración Transatlántica de Cooperación (1990) y la Nueva Agenda Transatlántica (1995) que incentivaron una mayor coordinación e intercambio de información económica intrarregional⁴⁴⁷.

El antecedente más directo del TTIP fue la propuesta del Mercado Único Transatlántico (TAFTA, por sus siglas en inglés) que realizó el ministro británico de relaciones exteriores, Malcolm Rifkind y su contraparte alemana, Klaus Kinkel en 1995 con el objetivo de eliminar las tarifas arancelarias y otras barreras económicas en el mercado Transatlántico⁴⁴⁸.

La propuesta de Kinkel y Rifkind colocó en el debate internacional el tema de la cooperación comercial interregional, no obstante, tal iniciativa fue desechada debido a que, según la OMC, el TAFTA podría ser un acuerdo muy pequeño porque las tarifas que se eliminarían no serían muy altas⁴⁴⁹ y sus alcances no se compararían con los establecidos en los acuerdos comerciales emanados de la Ronda Uruguay en enero de 1995 por la OMC⁴⁵⁰. La OMC concluyó que la firma de un tratado interregional socavaría las reglas establecidas en el sistema de tratados multilaterales a partir de 1995.

En el mismo sentido, Charles Ries, miembro del primer equipo de negociaciones del TLCAN (1994) por parte de Estados Unidos y Ministro de Asuntos Económicos de Estados Unidos (2007-presente) consideró que, en caso de que se hubiera firmado el TAFTA se habría dejado de lado a los países emergentes, de modo que estos crearían acuerdos similares, lo que afectaría los intereses comerciales de Estados Unidos y la Unión Europea⁴⁵¹ e interrumpiría el proyecto de cooperación económica multilateral de la OMC.

Ante estos argumentos, la propuesta de un Mercado Único Transatlántico se dejó de lado desde 1995 hasta el año 2000, en ese periodo la Unión Europea y Estados Unidos incentivaron la cooperación comercial por medio del

⁴⁴⁷ *Ídem*.

⁴⁴⁸ Charles Ries, "Is it Time to (Re) Consider a TAFTA?, U.S.-EU Responses to Globalization" en Working Papers, Johns Hopkins University, Center for Transatlantic Relations, [en línea], Dirección URL: http://transatlantic.sais-jhu.edu/transatlantic-topics/Articles/eu-us/forging-eu-us-partnership/us-eu_book_tafta_charles_ries.pdf [consultado el 21 de diciembre 2017].

⁴⁴⁹ Siebert, Horst; Langhammer, Rolf J.; Piazzolo, Daniel, "TAFTA: Fueling Trade Discrimination or Global Liberalization?" en Kiel Institute for World Economy, Kiel Working Papers, No. 720, 1996 Dirección URL: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/869/1/193325942.pdf> [consultado el 21 de diciembre 2017]. p.8.

⁴⁵⁰ S/a, "The Uruguay Round", [en línea], World Trade Organization, Dirección URL:

https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min98_e/slide_e/ur.htm, [consultado el 13 de marzo 2018].

⁴⁵¹ Charles Ries, "The Strategic Significance of TTIP" op. cit. p.2.

multilateralismo de la OMC hasta que en la Ronda Doha iniciada en 2000 aumentaron las dificultades para establecer acuerdos multilaterales y propiciaron que Estados Unidos y la Unión Europea volvieran a considerar otras formas de crear acuerdos comerciales pero esta vez, regionales.

La entonces Secretaria de Estado de Estados Unidos Hillary Clinton apoyó la idea de un tratado transatlántico en el Instituto Brookings en una conferencia del 29 de noviembre de 2012⁴⁵². Así mismo, Barack Obama en 2013 mencionó que “las conversaciones para un Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio profundo con la Unión Europea beneficiaría a millones de trabajadores estadounidenses”⁴⁵³, por ello el 12 de febrero de 2013 durante la Cumbre del G-8, Barack Obama, José M. D. Barroso, presidente de la Comisión Europea, y Herman van Rompuy, presidente del Consejo Europeo, anunciaron los preparativos de las negociaciones del TTIP, las cuales iniciaron oficialmente el 14 de julio del mismo año.

De forma similar, el Reporte Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre el Empleo y el Crecimiento, fue el encargado de evaluar los principales temas de las negociaciones del TTIP, e identificó los siguientes puntos clave sobre los cuales podría versar la negociación:

- Eliminar o reducir las tarifas para el comercio en bienes y para la entrada de inversión extranjera,
- Mejorar la compatibilidad de las regulaciones y los estándares,
- Eliminar, reducir y prevenir las barreras no arancelarias y
- Mejorar la cooperación para el desarrollo de reglas y principios comerciales⁴⁵⁴.

La conclusión del Reporte Final recomendó que la Unión Europea y Estados Unidos debían iniciar una negociación para crear un tratado de comercio e inversión. El 17 de junio de 2013 se aprobó oficialmente el inicio de las negociaciones y la primera ronda se celebró en Washington del 8 al 13 de julio del mismo año⁴⁵⁵.

A pesar de que todos los Estados parte tenían una alta expectativa en el inicio de las negociaciones, Francia desde la primera ronda sentenció que la “industria

⁴⁵² Brookings Institution, “U.S. and Europe: A Revitalized Global Partnership – A Statesman’s Forum with Secretary of State Hillary Clinton” [en línea], Dirección URL: <https://www.brookings.edu/events/u-s-and-europe-a-revitalized-global-partnership/> [consultado el 2 de enero 2018].

⁴⁵³ Olga Khazan, “Transatlantic trade: How chlorine-washed chicken prevents greater U.S.-E.U. trading” [en línea] Washington D.C., Washington Post, 13 de febrero 2013, Dirección URL: https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2013/02/13/the-transatlantic-trading-partnership-how-chlorine-washed-chicken-prevents-u-s-e-u-trade/?utm_term=.6f126391cc2e [consultado el 13 de enero 2018].

⁴⁵⁴ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth [en línea]; 11 de Febrero 2013 Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, [consultado el 09 de enero 2018].

⁴⁵⁵ Comisión Europea, “First round of Transatlantic Trade and Investment Partnership negotiations starts”, [en línea] Washington D.C., 08 julio 2013, Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=936> [consultado el 10 de marzo 2018].

cultural tenía que dejarse fuera de la negociación”⁴⁵⁶, lo cual evidenció que, a pesar del gran entusiasmo para llegar a un acuerdo integral, aún se mantuvo un interés por proteger fuertes sectores nacionales.

Según Daniel Hamilton, director del Centro de Relaciones Transatlánticas de la Universidad Johns Hopkins, había cuatro razones por las cuales Estados Unidos y la Unión Europea impulsaban el TTIP en su primera etapa de la negociación:

- 1- Estados Unidos y la Unión Europea optaron por un tratado comercial interregional, ya que la Ronda Doha, la negociación multilateral de la OMC se estancó al no llegar a un acuerdo por parte de los Estados miembros. Según Hamilton, el sistema multilateral de la OMC no fue un modelo eficiente ante los retos comerciales a escala global después de los ataques terroristas del 11/9 de 2001.
- 2- El TTIP ofrecería una oportunidad para EU y la UE de generar empleos e incentivar el crecimiento económico para hacer frente a los impactos de la crisis financiera de 2008.
- 3- El Reporte del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento afirmó que, aunque las tarifas del comercio transatlántico que aún quedaban por eliminar eran pequeñas, el tamaño del comercio de la alianza transatlántica era tan grande que una variación mínima sobre sus tarifas arancelarias generaría beneficios en sus intercambios comerciales⁴⁵⁷.
- 4- El TTIP podría tener el potencial de abarcar otros temas además de la reducción de barreras arancelarias tradicionales, por ejemplo, desarrollar una estrecha coordinación en regular la Inversión Extranjera Directa o la propiedad intelectual con el objetivo de desarrollar un “tratado integral”⁴⁵⁸.

Estos cuatro argumentos evidenciaron que el contexto internacional en la fase de inicio de las negociaciones favoreció la cooperación interregional, por ejemplo, el estancamiento de la Ronda Doha cuestionó la viabilidad de los modelos de cooperación comercial multilaterales, mientras que la crisis financiera de 2008 propició que EU desarrollara tratados interregionales en Asia (TPP) como en el Atlántico con la UE (TTIP) con el objetivo de incentivar su economía vía el comercio regional.

En esta primera fase también se establecieron los pilares sobre los que versaron las negociaciones del TTIP, como se analizará en el siguiente apartado, estos pilares buscaban crear reglamentos y normas que intensificaran los intercambios

⁴⁵⁶ European Parliamentary Research Service Blog, “TTIP And The Cultural Exception” [en línea], Bruselas, 29 de agosto 2014, Dirección URL: <https://epthinktank.eu/2014/08/29/ttip-and-the-cultural-exception/> [consultado el 13 de enero 2018].

⁴⁵⁷ Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth [en línea]; op.cit.

⁴⁵⁸ Daniel S. Hamilton, “Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications” en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, p.viii.

comerciales y agilizaran aún más la entrada de inversión extranjera en ambos lados del Atlántico con el fin de reactivar los sectores económicos e industrias más afectados por la crisis, inyectar liquidez en los mercados financieros, evitar una mayor tasa de desempleo y promover el crecimiento de las economías.

4.1.1.- Pilares de la Negociación del TTIP

Con base en el Reporte Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento las quince rondas de negociaciones del TTIP se desarrollaron mediante tres pilares:

- 1- **“Acceso al mercado”**: eliminar las tasas arancelarias restantes al comercio de bienes y servicios. Es decir, se propuso negociar en este primer pilar la eliminación del mayor número de tarifas arancelarias que aún permanecían en el comercio transatlántico.
- 2- **“Cooperación reguladora”**: crear mecanismos consultivos entre agencias regulatorias de EU y la UE para generar un *“acuerdo viviente”*, el cual podría eliminar regulaciones redundantes y duplicidad de certificaciones, identificar procedimientos más eficientes y evitar conflictos que generen costos innecesarios para las compañías y los consumidores.

En este apartado se propuso también crear un reconocimiento mutuo de normas equivalentes y regulatorias en el área transatlántica para reducir las barreras no arancelarias y acordar una coherencia y convergencia en las regulaciones de cada uno de los países. Por ejemplo, eliminar la duplicación de la revisión del cinturón de seguridad de los automóviles europeos que se exportan hacia EU ya que es una actividad costosa en términos de tiempo, debido a que se realiza la misma revisión a los cinturones de seguridad dos o hasta tres veces por parte del país exportador y los diferentes países importadores; si se homologase la misma normatividad se reduciría el número de revisiones por auto, lo que disminuirá el tiempo de exportación e importación, así como los costos que ello implica en la industria automotriz.

- 3- **“Estándares”**: establecer normas conjuntas en áreas sensibles que no puedan liberalizar su comercio completamente; es decir homologar políticas comerciales y arancelarias con el objetivo de evitar contradicciones en las normas de los intercambios comerciales en áreas susceptibles de confrontaciones o de difícil acuerdo como propiedad intelectual, agricultura, los servicios y estándares de protección al consumidor⁴⁵⁹.

El objetivo de EU y la UE al instaurar estándares comerciales transatlánticos es que no solo podrían servir para impulsar el sistema de comercio regional,

⁴⁵⁹European Commission, “How TTIP would work” [en línea], Bruselas, 14 de julio 2016, Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/contents/> [consultado el 14 de enero 2018].

sino que pudieron tener el potencial de establecer principios comerciales que se adoptaran a nivel internacional.

Una de las principales críticas a los pilares en la primera fase del proceso de negociación del TTIP es que no se abordaron en ningún momento temas sociales, como los derechos de los trabajadores, asuntos de índole ambiental o la promoción del desarrollo local⁴⁶⁰. De forma sucinta, las partes negociantes incluyeron mecanismos de apoyo económico a las pequeñas y medianas empresas de la UE y EU, así como instrumentos de protección a los consumidores.

El enfoque y alcance del TTIP fue sumamente limitado en temas de ayuda social, razón por la cual fue sujeto de fuertes críticas por parte de partidos políticos europeos liberales y de izquierda (como los miembros del Partido Verde del Parlamento belga), organizaciones no gubernamentales de protección al medio ambiente (como la Alliance Éconogiste Indépendante de Francia, Agricultural & Rural Convention, organización europea y Amigos de la Tierra España y Bundesverband Naturkost Naturwaren, de Alemania) y organizaciones por la defensa de los Derechos Humanos (como Active Watch de Rumania, Associacao para a Cooperacao Entre os Povos, Portugal, Asociación pro Derechos Humanos de Andalucía, España)⁴⁶¹.

La principal objeción a las negociaciones del TTIP fue que éstas se llevaron a cabo sin ofrecer información amplia y transparente a grandes sectores de la población civil de los países involucrados, lo que ocasionó una seria desconfianza en el contenido del tratado. Vinculado a este punto, el hecho de que las negociaciones se llevaran a cabo entre los gobiernos e industrias o representantes de corporaciones de diversos sectores económicos, y se excluyeran a otros grupos de la sociedad civil, fortaleció el argumento de que este tratado respondía únicamente a los intereses económicos de las industrias con más influencia en las decisiones políticas a nivel nacional e internacional y de ciertas fracciones de las élites políticas de los países negociantes.

Cabe señalar que el TTIP no debe ser catalogado como un simple acuerdo económico de libre comercio, ya que fue también parte de un proyecto político, por ello el TTIP se enmarcó como un “acuerdo estratégico”. En este sentido, su implementación podría reflejar un nuevo consenso político y económico no solamente a nivel transatlántico sino llegar a representar un nuevo consenso internacional que pudieran adoptar otros países como normas y pautas de referencia del comercio mundial.

⁴⁶⁰ Ekaitz Cancela, “*El TTIP y sus efectos colaterales*” Barcelona, ed. Planeta S.A. 2016 p.32.

⁴⁶¹ s/a, Lista de Asociaciones en contra del TTIP, [en línea], Dirección URL: https://stop-ttip.org/wp-content/uploads/2016/05/ECI-Partner-List_16_05_30.pdf [consultado el 10 de febrero 2018].

Los tres pilares que se establecieron previo al inicio de las negociaciones del TTIP mencionados en este apartado pueden ser considerados como los tres principales objetivos comerciales que Estados Unidos y la Unión Europea buscaron regular en el tratado transatlántico, pero a nivel político también existieron una serie de objetivos transatlánticos que se retomarán en el siguiente apartado.

4.1.2.-Objetivos del TTIP

Los tres pilares de las negociaciones del TTIP delimitados por el Reporte Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento representaron los principales temas comerciales abordados durante las quince rondas de negociaciones del tratado transatlántico entre 2013 y 2016.

Con base en el establecimiento de estos tres pilares se delinearon los tres objetivos económicos principales del TTIP: 1- eliminar las tasas arancelarias restantes al comercio de bienes y servicios; 2- crear mecanismos consultivos entre agencias regulatorias de EU y la UE que eliminen regulaciones redundantes y duplicidad de certificaciones, así como reducir barreras no arancelarias y; 3- establecer normas conjuntas en áreas sensibles que no puedan ser liberalizadas completamente.

Estados Unidos y la Unión Europea también tuvieron por objetivo convertir los acuerdos emanados del TTIP en un punto de referencia del comercio no solamente a nivel interregional sino a nivel global⁴⁶² y con ello cumplir uno de sus principales objetivos políticos: mantener a la región transatlántica como un actor principal en la economía mundial frente al auge de otros poderes (como China).

Por ello, fue importante para Europa y Estados Unidos negociar un “*acuerdo estratégico*” donde, además de los compromisos comerciales adoptados, se buscó desarrollar dos de las siete funciones sistémicas del interregionalismo enunciadas por Rüländ:

1) Construcción de la identidad colectiva con el objetivo de fortalecer los valores políticos occidentales como contrapeso a la “Doctrina del Pivote Asiático”⁴⁶³ con la que se corría el riesgo de que toda la atención y las inversiones estadounidenses se dirigiesen hacia la región asiática en lugar de Europa⁴⁶⁴; y

2) Subirse al vagón del tren (*bandwagoning*)⁴⁶⁵, que se dirige en el mismo sentido, al observar que Estados Unidos buscaba posicionarse como una hegemonía regional en el pacífico para hacer contrapeso a países emergentes como

⁴⁶² Daniel S. Hamilton, “*Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications*” op.cit. p.XI.

⁴⁶³ Política enunciada por Barack Obama en 2012 donde Estados Unidos colocó al comercio asiático intrarregional como uno de los ejes prioritarios de la política exterior estadounidense.

⁴⁶⁴ Daniel S. Hamilton, “*Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications*” op.cit. p. xiii.

⁴⁶⁵ Valeria Marina, Valle, *Las negociaciones del Acuerdo de Asociación Interregional entre la Unión Europea y el MERCOSUR*, UNAM, México, 2008, p. 51

China, Europa acordó firmar un acuerdo interregional con Estados Unidos para no relegarse de la dinámica comercial interregional y buscar que el atlántico permaneciera como el “motor de crecimiento” a nivel internacional.

A juicio de Daniel S. Hamilton, el TTIP se denominó “*acuerdo estratégico*” debido a que no representó el inicio de un tratado comercial tradicional de libre comercio, sino que fue una nueva propuesta de negociaciones que ayudarían a reposicionar a las economías del Atlántico norte en un contexto internacional desfavorable que inició después de la crisis financiera de 2008 cuando el poder se encontró más difuso y la competencia global con actores emergentes se intensificó.⁴⁶⁶

Otro de los objetivos políticos del TTIP fue desarrollar y aumentar la capacidad de las instituciones interregionales para mantener una estabilidad y una capacidad de generar beneficios geopolíticos más allá del área atlántica. La propuesta fue que con la firma del TTIP se desarrollaría un pacto transatlántico que fuera un punto de referencia para los estándares globales y estos estándares pudieran ser adoptados en otros tratados internacionales; con ello EU y la UE podrían tener el potencial de encabezar un nuevo proceso de liberalización política y económica, seguir con la promoción del libre comercio, mantener el orden global existente, y evitar la dinámica del traslado del poder económico a Asia.

Respecto a los objetivos geopolíticos del TTIP frente a China se mantuvieron diferentes puntos de vista, por ejemplo, según Daniel Hamilton, este acuerdo transatlántico no se creó con el propósito de contener a China, sino que el acuerdo tenía como objetivo ser el “acuerdo marco” para que EU y la UE colaboraran con el país asiático con la intención de que China adoptase las reglas comerciales establecidas en el TTIP⁴⁶⁷, depusiera su modelo de comercio fuertemente criticado por Obama en la OMC como “desleal⁴⁶⁸” debido a una serie de aranceles impuestos a las exportaciones de materias primas industriales y por la manipulada devaluación de su divisa el renmimbi para hacer su comercio mucho más competitivo, aunado a una serie de críticas a su modelo “capitalista proteccionista” donde el Estado dirige su economía interna, regula y hace frente a las turbulencias económicas y financieras del exterior⁴⁶⁹.

⁴⁶⁶ Daniel S. Hamilton, “*Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications*” op.cit. p.x.

⁴⁶⁷ *Ídem* p.xv.

⁴⁶⁸ Estados Unidos presentó el 12 de enero del 2017 una queja formal ante la OMC sobre los aranceles chinos a nueve productos básicos clave para la industria estadounidense entre ellos el cobre, cobalto, tántalo y estaño ya que EU las consideró de injustas restricciones a la exportación lo que permite a Pekín poner estas materias primas a disposición de sus propios fabricantes a precios artificialmente bajos y restringir la compra a empresas extranjeras.

⁴⁶⁹ Shawn Donnan y Lucy Hornby, “Obama steps up trade battle with China”, [en línea], Londres, Financial Times, 13 de Julio 2016, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/fed9f136-4914-11e6-8d68-72e9211e86ab> [consultado el 23 de marzo 2018].

Mientras que Karel De Gucht, político belga, comisario de Comercio de la UE en la Comisión Barroso II refirió que el TTIP enmarcó el inicio de una batalla por el liderazgo de reglas, normas y estándares por parte de la Unión Europea y Estados Unidos ya que estos países necesitaban reforzar un sistema basado en el comercio liberal dentro de una arquitectura que comportaba valores comunes con el objetivo de revertir la influencia de Estados revisionistas como China y Rusia⁴⁷⁰. A su juicio un TTIP exitoso pudo dar ventajas a Estados Unidos y la Unión Europea para influir en el comercio internacional y seguir como un punto de referencia económico y político global⁴⁷¹ posterior a las dificultades económicas y políticas presentadas desde la crisis financiera del 2008.

Frente a estas dos visiones, se puede concluir que el TTIP fue diseñado para mejorar los parámetros del comercio y crecimiento de Estados Unidos y la Unión Europea, aunque también tiene valiosos objetivos geopolíticos que no podemos dejar de señalar: crear un contrapeso económico y político frente al ascenso de países emergentes, específicamente ante la emergencia económica de China y evitar el desplazamiento del poder económico y la influencia política del Atlántico al Pacífico.

En la penúltima ronda de negociaciones del TTIP⁴⁷², la número catorce, uno de los temas de la agenda fue el de “Energía y Materias Primas” que se negoció entre el 11 y 15 de julio de 2016 respondió a otro de los objetivos económicos y geopolíticos del TTIP: reducir la dependencia energética rusa de la Unión Europea mediante las exportaciones hacia la UE de gas convencional y no convencional por parte de Estados Unidos.

La propuesta de Energía y Materias Primas incluida en la negociación del TTIP para que la UE disminuyera su dependencia del gas ruso se basó en los estudios del banco Citigroup⁴⁷³, del Consejo Nacional de Inteligencia (NIC, por sus

⁴⁷⁰ s/a, “New strategy document calls Russia, China 'revisionist powers' working to undermine US interests”, [en línea], Istanbul, Daily Sabah, 18 de Diciembre 2017, Dirección URL: <https://www.dailysabah.com/americas/2017/12/18/new-strategy-document-calls-russia-china-revisionist-powers-working-to-undermine-us-interests> [consultado el 19 de marzo 2018].

⁴⁷¹ s/a, “Geostrategic Aspects of Trade”: China, TTIP, and Ukraine”, [en línea], Harvard Kennedy School, Belfer Center, 04 de mayo 2015, Dirección URL: <https://www.belfercenter.org/publication/geostrategic-aspects-trade-china-ttip-and-ukraine> [consultado el 22 de marzo 2018].

⁴⁷² Primera ronda de negociaciones comprendió entre el 07-12 de julio de 2013, segunda: 11-15 noviembre 2013; tercera: 16-21 diciembre 2013; cuarta ronda: 10-14 marzo 2014, quinta: 19 -23 de mayo 2014, sexta: 11-14 julio 2014, séptima: 29 septiembre al 03 octubre 2014, octava ronda: 02-06 febrero 2015; novena: 20-24 de abril 2015; décima: 13-17 julio 2015; onceava: 19-23 octubre 2015; doceava: 22-26 febrero 2016; treceava: 25-29 abril 2016; catorceava: 11-15 julio 2016; y quinceava: 03-07 octubre 2016.

⁴⁷³ Edward L. Morse, “ENERGY 2020: INDEPENDENCE DAY: The global ripple effects of North American energy independence”, [en línea], Citi Research, Febrero 2013, Dirección URL: https://www.platts.com/IM.Platts.Content/ProductsServices/ConferenceandEvents/2013/pc314/presentations/Edward_Morse.pdf [consultado el 25 de marzo 2018].

siglas en inglés) del gobierno estadounidense⁴⁷⁴ ambos publicados en 2013 y en el anuncio del gobierno estadounidense de la “revolución energética” de Norteamérica en 2015⁴⁷⁵ los cuales pronosticaron que para 2030 EU se convertiría en un país independiente energéticamente (sin necesidad de importar energéticos) debido a los grandes yacimientos de gas esquisto (*shale gas*)⁴⁷⁶ que podía explotar en su territorio mediante la técnica del *fracking* (fractura hidráulica de rocas).

El Consejo Nacional de Inteligencia de EU pronosticó que en 2020 Estados Unidos podría tener una autosuficiencia energética de cerca del 80% para cubrir su demanda interna, lo cual le brindaría la posibilidad de dar un giro energético y pasar de ser un importador a ser un exportador de gas⁴⁷⁷ a grado tal que podría sobrepasar a Arabia Saudita y Rusia e impactar en el mercado energético internacional⁴⁷⁸ al posicionarse como el mayor productor de petróleo y gas natural líquido (LNG) del mundo. Ante este panorama un TTIP exitoso podría ser la llave para iniciar las exportaciones de gas de Estados Unidos a Europa, ya que la ley estadounidense prohíbe las exportaciones de gas y petróleo de Estados Unidos con países con los que no cuenta con un acuerdo de libre comercio⁴⁷⁹.

Sin embargo, desde el anuncio en 2015 de la “revolución energética” de Estados Unidos existieron críticas y grandes dudas sobre su capacidad para ser autosuficiente energéticamente y convertirse en un país exportador de gas⁴⁸⁰, también existieron dudas sobre la viabilidad del comercio energético transatlántico ya que, a pesar de que en el documento de la negociación del TTIP se aceptó que “cada parte aseguraría que los operadores de sistemas de transmisión de gas en su territorio otorguen acceso a sus sistemas de gasoductos a entidades de la otra parte para el transporte de gas y electricidad (...) en condiciones comerciales que sean razonables, transparentes, no discriminatorias, y con tarifas que reflejen los

⁴⁷⁴Lisa Murkowski, “Energy 20/20: A Visión For America’s Energy Future”, [en línea], Washington D.C., 4 de febrero 2013, Dirección URL: https://www.energy.senate.gov/public/index.cfm/files/serve?File_id=099962a5-b523-4551-b979-c5bac6d45698 [consultado el 22 de marzo 2018].

⁴⁷⁵Michael Knigge, “The energy revolution 'Made in America'”, [en línea], Deutsche Welle, 27 julio 2013, Dirección URL: <http://www.dw.com/en/the-energy-revolution-made-in-america/a-16978363> [consultado el 10 abril 2018].

⁴⁷⁶ Gregory Brew, “America's 'energy independence' should make Saudi Arabia very nervous” [en línea], Business Insider, 16 de noviembre 2017 Dirección URL: <http://www.businessinsider.com/americas-energy-independence-should-worry-saudi-arabia-2017-11> [consultado el 23 de diciembre 2017].

⁴⁷⁷ Grant Smith, “U.S. to Dominate Oil Markets After Biggest Boom in World History” [en línea], Bloomberg, 13 de noviembre 2017, Dirección URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-14/iea-sees-u-s-shale-surge-as-biggest-oil-and-gas-boom-in-history> [consultado el 23 de diciembre 2017].

⁴⁷⁸ Anthony Fensom, America: The Next Energy Superpower? [en línea], Japón, The Diplomat, 23 de enero 2013 Dirección URL: <https://thediplomat.com/2013/01/america-the-worlds-new-petrostate/> [consultado el 23 de diciembre 2017].

⁴⁷⁹ Daniel S. Hamilton, “Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications”, op. cit. p.xxvi

⁴⁸⁰ Alexis Crow, “Falling Oil Prices Reveal America’s Fracking Trap — And Saudi Arabia’s Continued Energy Dominance” [en línea], Hufftington Post, Londres, Dirección URL: https://www.huffingtonpost.com/alexis-crow/america-fracking-saudi-oil_b_6091942.html [consultado el 26 de diciembre 2017].

costos”⁴⁸¹, aun se requeriría una gran inversión para adaptar la infraestructura transatlántica de gasoductos y puertos de carga y descarga de gas licuado que permita exportar desde EU hacia la UE lo que incrementaría el costo del gas estadounidense y lo haría menos competitivo que el gas ruso, por lo menos en el corto y mediano plazo.

The New York Times publicó en 2011 un reporte especial donde recopiló una serie de documentos desde 2009 relacionados con el *shale gas*, incluidos correos electrónicos de la industria energética (como IHS Drilling Data, compañía de investigación especializada en temas energéticos que en agosto de 2009 cuestionó la viabilidad del mercado del *shale gas* y afirmó que se trataba de un “esquema Ponzi”), documentos internos de agencias (como los estudios de geólogos independientes para el Centro de Investigación sobre Energía de Cambridge Energy Research Associate (IHS CERA) que concluyeron que no encontraron evaluaciones precisas de la producción de los pozos de gas de esquisto bituminoso) e informes de analistas oficiales que clasificaron a la revolución energética de EU de una simple burbuja especulativa⁴⁸².

También la revista Forbes afirmó que el mercado de *shale gas* se trató de una burbuja especulativa⁴⁸³ mientras que Bloomberg en 2012 confirmó la existencia de una burbuja especulativa alrededor de los yacimientos de *shale gas* con el aumento en ese año de los precios del gas⁴⁸⁴.

El objetivo geopolítico del TTIP de crear un mercado energético entre Estados Unidos y la Unión Europea respondió a la necesidad de Europa de disminuir la dependencia del gas ruso dada la inestabilidad que existe en los países donde pasan los principales gasoductos rusos hacia Europa como Bielorrusia y Ucrania.

La vulnerabilidad energética de la Unión Europea fue evidente en 2008 cuando Gazprom anunció que interrumpiría el suministro de gas a Ucrania a menos que se llegara a un acuerdo sobre los pagos adeudados por la empresa ucraniana Naftogaz, el primero de enero de 2009 al no llegar a un acuerdo Gazprom de Rusia cortó el suministro de gas natural a Ucrania, como represalia Ucrania seis días

⁴⁸¹s/a, “Transatlantic Trade and Investment Partnership EU TEXTUAL PROPOSAL: Energy and Raw Materials”, [en línea], Consejo Europeo, Bruselas, Dirección URL:

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154801.pdf [consultado el 22 de marzo 2018].

⁴⁸² s/a, “Documents: Leaked Industry E-Mails and Reports”, [en línea], Nueva York, New York Times, agosto 2009, Dirección URL: <http://www.nytimes.com/interactive/us/natural-gas-drilling-down-documents-4.html> [consultado el 18 de marzo 2018].

⁴⁸³ Bill Powers, “The Popping of the Shale Gas Bubble”, [en línea], Forbes, 3 de septiembre 2014, Dirección URL: <https://www.forbes.com/sites/billpowers/2014/09/03/the-popping-of-the-shale-gas-bubble/#2e7a18f1707b> [consultado el 26 de diciembre 2017].

⁴⁸⁴ Joe Carroll and Jim Polson, “Shale Bubble Grows on Near-Record Prices for Untested Fields” [en línea], Bloomberg, 09 enero 2012, Dirección URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-01-09/shale-bubble-inflates-on-near-record-prices-for-untested-fields> [consultado el 22 de marzo 2018].

después cortó todos los suministros de gas natural provenientes de Rusia hacia la UE a través de su país, el suministro de gas a Europa se reanudó el 20 de enero⁴⁸⁵.

Después de este evento, los líderes de Europa se preocupó por prevenir una nueva crisis de suministro y una primera acción fue echar mano de sus pocas reservas de gas natural. Otras estrategias a corto y mediano plazo incluyeron la diversificación de proveedores y rutas, por ejemplo, aumentó el envío de gas GNL desde el norte de África, pero solamente funcionó para los países con instalaciones de desembarco de gas GNL como Grecia.

También en Europa se incrementaron las compras de gas ruso entregado por medio de gasoductos vía Turquía y Bielorrusia. Sin embargo, todas estas acciones evidenciaron la falta de una estrategia regional y cooperación entre los miembros para resguardar su seguridad energética común, fue hasta noviembre de 2010 cuando publicaron un reporte titulado “Energía 2020: Una estrategia para una energía competitiva, sostenible y segura” la cual propuso una inversión de un billón de euros en los próximos 10 años para diversificar sus proveedores, invertir en infraestructura y promover energías alternativas⁴⁸⁶”.

En conjunto con esta estrategia, la Unión Europea propuso que en el TTIP se pudiera desarrollar una cooperación energética más eficiente entre Estados Unidos y la Unión Europea con el objetivo de depender menos del gas de Rusia mediante a la diversificación de sus importaciones⁴⁸⁷ ya que la Unión Europea tiene un serio problema de dependencia energética por su elevado porcentaje de importaciones de gas principalmente de Rusia, por ejemplo, en 2013 el 39% de las importaciones europeas de gas provinieron de Rusia⁴⁸⁸, mientras que el 80% de los energéticos producidos en Rusia se dirigieron a la Unión Europea⁴⁸⁹ y la mayor parte vía el gasoducto que cruza Ucrania.

Si se deja de lado el debate sobre si la revolución energética de Estados Unidos enmarca un verdadero cambio de paradigma energético o si se trata de una burbuja especulativa del *shale gas* que comenzó desde 2009, y a pesar de que la

⁴⁸⁵Robert G. Patterson, “Russian-EU Energy Interdependence and Security in Europe”, [en línea], Universidad de Washington, 2013, p. 21 y 22, Dirección URL: https://digital.lib.washington.edu/researchworks/bitstream/handle/1773/22842/Patterson_washington_02500_11453.pdf;sequence=1, [consultado el 27 de marzo 2018].

⁴⁸⁶Comisión Europea, “Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions Energy 2020 A strategy for competitive, sustainable and secure energy”, [en línea], Bruselas, Eur-Lex, 10 noviembre 2010, Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010DC0639> [consultado el 02 de abril 2018].

⁴⁸⁷ Council of the European Unión, “EU Energy Non-paper” [en línea], Bruselas, 27 de mayo 2014, Dirección URL <https://es.scribd.com/doc/233022558/EU-Energy-Non-paper>[consultado el 26 de diciembre 2017].

⁴⁸⁸ Comisión Europea; “Países que abastecen petróleo a la Unión Europea”, [en línea], 2014, Bruselas, Dirección URL: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/imports-and-secure-supplies/supplier-countries> [consultado el 23 de marzo 2018].

⁴⁸⁹Robert G. Patterson, *op. Cit.* p.1.

necesidad de diversificar las importaciones de gas de la Unión Europea es real, ya que en 2007 Estonia, Lituania, Letonia y Finlandia dependieron al 100% de Rusia en su suministro de gas, mientras que el 36% del gas importado por Alemania provino de Rusia⁴⁹⁰, se puede cuestionar la capacidad de Estados Unidos para que en un mediano plazo pueda solventar la demanda europea debido a la falta de infraestructura de gasoductos y puertos de carga y descarga de gas licuado, así como los altos costos de transporte que harían de sus exportaciones muy poco competitivas frente al gas ruso.

Como se analizó en este apartado, el TTIP buscó concretar objetivos comerciales y geopolíticos. La consecución de estos objetivos dependerá del grado y mantenimiento del compromiso adquirido por los negociadores para llegar a un acuerdo, del avance de las negociaciones en un contexto político favorable, y sobre todo, en las características del acuerdo final ya que puede firmarse un acuerdo similar al planteado desde el inicio de las negociaciones que logre concretar los objetivos del acuerdo transatlántico aunque también podría firmarse un acuerdo mediano que contemple solo algunas de las propuestas importantes de las partes y deje fuera otros temas trascendentales o puede implementarse simplemente un mínimo acuerdo con bajos lineamientos negociados donde no se aborden los temas más importantes de la negociación y también existiría la posibilidad de dejar congelado el acuerdo total. Las implicaciones de todos estos escenarios se analizarán en los siguientes apartados.

El alcance del acuerdo dependería también de la evaluación de las ventajas estratégicas que este acuerdo brindaría a la región transatlántica, por lo que en el siguiente apartado se enumeran los principales beneficios más allá de los económicos que el TTIP generaría a Estados Unidos y la Unión Europea en medio del desplazamiento del poder a la región asiática y la pérdida de competitividad y liderazgo que enfrentó el Atlántico norte después de la crisis financiera de 2008.

4.1.3.- Ventajas estratégicas del TTIP

El TTIP no solamente fue planteado como un tratado de libre comercio para disminuir las barreras arancelarias y no arancelarias del mercado Atlántico y liberalizar su comercio interregional, sino que, como se mencionó anteriormente, el acuerdo integral entre Estados Unidos y la Unión Europea podría ir más allá de los beneficios económicos de la liberalización del mercado transatlántico y crear también ventajas estratégicas para la región transatlántica.

⁴⁹⁰ Comisión Europea; "Assessment Report Of Directive 2004/67/Ec On Security Of Gas Supply", [en línea], Bruselas, 16 julio 2009, Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2009:0978:FIN:EN:PDF> [consultado el 18 de marzo 2018].

Charles Ries, vicedirector del *think tank* estadounidense Rand Corporation y Gregor Irwin, economista anterior jefe de la oficina de Comercio Exterior & *Commonwealth* de Reino Unido colaborador del *think tank* británico Chatam House enumeran una serie de ventajas estratégicas que el TTIP podría generar para Estados Unidos y la Unión Europea, además de los beneficios económicos potenciales de la posible creación de una zona de libre comercio transatlántica.

A juicio de Ries las principales ventajas estratégicas que proyectaría el TTIP a la región transatlántica serían:

- ✓ **Reformular la relación estratégica transatlántica:** con el auge de economías emergentes y el traslado del poder económico del Atlántico al Pacífico, el TTIP además de mejorar los parámetros económicos del mercado trasatlántico podría brindar un nuevo propósito para la relación transatlántica: mantener a la región del Atlántico norte como el motor económico a nivel internacional⁴⁹¹.
- ✓ **Estabilizar los descontentos sociales:** después de la crisis financiera de 2008 los ciudadanos de Europa y EU manifestaron su descontento ante el panorama económico adverso, no obstante, los posibles beneficios económicos que ha prometido crear el TTIP podrían contrarrestar el malestar de la población, estabilizar políticamente a las instituciones europeas y legitimar nuevamente a los gobiernos de la UE que han sido fuertemente cuestionados por sus ciudadanos al carecer de una respuesta conjunta desde el inicio de la crisis financiera en 2008.
- ✓ **Crear beneficios sociales conjuntos:** si el TTIP puede mejorar los niveles de crecimiento del PIB en el mercado transatlántico se podría generar un contexto económico favorable para que conjuntamente EU y la UE puedan reformar el sector de salud, mejorar el bienestar social de la población y salvaguardar el medioambiente⁴⁹² con el objetivo de crear también un contexto político y social favorable.
- ✓ **Abrir los mercados transatlánticos:** entre los beneficios que se encuentran para las multinacionales, principalmente las estadounidenses, sería la apertura de nuevos mercados ya que el TTIP representaría la llave para abrir la puerta a una mayor inversión extranjera directa y a los mercados de EU a la UE y viceversa.

Las ventajas estrategias formuladas por Ries se basaron en el supuesto de que la mejora económica que brinde el TTIP a la región transatlántica podría haberse desarrollado mediante el efecto *spill-over*, es decir estos beneficios económicos se permearían posteriormente a la esfera política debido a que brindaría una

⁴⁹¹ Charles Ries, "The Strategic Significance of TTIP", 2014, op. cit. p.6.

⁴⁹² Ídem p.7.

estabilidad a los gobiernos e instituciones europeas, en la esfera social ayudaría a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos europeos y estadounidenses y a la esfera económica privada proporcionaría a las transnacionales europeas y estadounidenses ventajas con una mayor apertura del mercado transatlántico.

Una de las limitantes en las ventajas estratégicas del TTIP formuladas por Ries es que nunca especifica qué tipo de acuerdo se debe alcanzar para que estas ventajas se hagan realidad, es decir queda la duda si solamente con un acuerdo integral de largo alcance se pueda generar un beneficio económico significativo que desencadene un efecto *spill over* para las esferas social, política y privada o si un acuerdo de mediano o bajo alcance podría generar estas ventajas estratégicas, además de que tampoco menciona cuando comenzarían a evidenciarse los beneficios en el corto, mediano o largo plazo.

Gregor Irwin del *think tank* británico Chatam House⁴⁹³ también delineó algunas de las ventajas estratégicas del TTIP y afirmó que el acuerdo transatlántico fue impulsado por Estados Unidos y la Unión Europea debido a los beneficios económicos que podría generar el tratado, aunque también por los fundamentos estratégicos que implícitamente se encontrarían en el tratado.

A juicio de Irwin, la UE y los Estados Unidos disfrutaron desde el final de la Guerra Fría en 1989 de ventajas para influir en las reglas internacionales en virtud del papel de liderazgo que cada uno ha desempeñado en las instituciones internacionales y por su gran poder de mercado, pero después de la crisis financiera de 2008 Estados Unidos y la Unión Europea se encontraron amenazados por el creciente peso económico de las economías emergentes así como sus cuestionamientos por parte de los países revisionistas (como China y Rusia⁴⁹⁴) sobre la legitimidad de los acuerdos para la gobernanza internacional, por ello ahora buscan que la firma del TTIP se enmarque en tres fundamentos estratégicos que pudieran generar ventajas para Estados Unidos y la Unión Europea y revertir la tendencia del traslado del poder del Atlántico al Pacífico:

1. **Liderazgo internacional:** Una de las principales ventajas que podría brindar el TTIP sería que Estados Unidos y la Unión Europea firmasen un acuerdo de gran alcance que permitiera implementar una serie de normas de intercambio comercial no solamente a nivel interregional entre ambos actores, sino que se adoptara a nivel internacional con el objetivo de fortalecer su liderazgo político y comercial. Entre los temas que Estados

⁴⁹³ Gregor Irwin, "Realizing TTIP's Strategic Potential", [en línea], Chatham House, Julio 2016, Dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2016-07-14-realizing-ttip-strategic-potential-irwin.pdf> [consultado el 19 abril 2018].

⁴⁹⁴ s/a, "To the Brink – and Back?", [en línea], Conferencia de Seguridad de Munich, Alemania, Febrero 2018, p. 6, Dirección URL: <https://www.securityconference.de/en/discussion/munich-security-report/munich-security-report-2018/> [consultado el 23 marzo 2018].

Unidos y la Unión Europea podrían regular con mayor firmeza para obtener ventajas estratégicas sería el de la propiedad intelectual ya que países como China, India, Rusia, Argelia, Argentina, Chile, Indonesia, Pakistán, Tailandia y Venezuela se han beneficiado para obtener productos de bajo costo al transgredir los derechos de propiedad intelectual principalmente del software, derechos de autor, indicaciones geográficas de Estados Unidos, según el reporte especial 301 del embajador Michael B.G. Froman representante comercial en 2014 durante la administración de Obama⁴⁹⁵.

2. **Poder blando:** Según Irwin el TTIP tiene el potencial de crear un consenso interregional al atraer y persuadir comercial y políticamente sin coacción a otros actores.
 - a. **Persuasión comercial:** Debido a la promesa de que el TTIP podría generar un aumento en sus ganancias y la apertura de nuevos mercados, las empresas se ven atraídas a invertir en el mercado transatlántico en lugar migrar a las economías emergentes de más rápido crecimiento.
 - b. **Persuasión política:** El TTIP también tiene el potencial de impulsar a otros países que se encuentran fuera de la región transatlántica a alinearse económica y políticamente con la UE y los Estados Unidos debido a la promesa de que al abrirse al mercado con este modelo económico generarían mayores ganancias y sus productos podrían tener acceso a los mercados internacionales de Estados Unidos y la Unión Europea.

La persuasión política es estratégica debido a que, tras la crisis financiera de 2008, Estados como China y Rusia cuestionaron la viabilidad del modelo liberal económico occidental y crearon sistemas políticos de gobierno alternativos en donde el Estado dirigía la economía y estos modelos han sido los que mayores tasas de crecimiento registraron en los años siguientes a la crisis financiera como se analizó en el capítulo 3.

El más claro ejemplo ha sido China, quien ha utilizado su éxito económico para reforzar su influencia política en la región asiática, por ello, un retorno a un crecimiento más fuerte en los Estados Unidos y la UE, acompañado de un acuerdo ambicioso, podría ayudar a revertir la tendencia del traslado del poder del Atlántico al Pacífico y hacer que la UE y Estados Unidos sean más atractivos tanto económica como políticamente para otros países.

⁴⁹⁵ Michael B.G. Froman, "2014 Special 301 Report", [en línea], Washington D.C., abril 2014, Dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%202014%20Special%20301%20Report%20to%20Congress%20FINAL.pdf> [consultado el 16 de marzo 2018].

El poder blando político y comercial transatlántico sería entonces otro canal a través del cual el TTIP podría ayudar a que la UE y los Estados Unidos mejoren su liderazgo y al mismo tiempo aumenten su crecimiento económico cuando se establezcan estándares y normas regionales que puedan adoptarse a nivel internacional.

3. **Seguridad:** La Comisaria de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, comentó que el TTIP podría ayudar a abordar los desafíos de seguridad de Europa, principalmente con la seguridad energética ya que, como se analizó en el apartado anterior, algunos analistas han propuesto que el TTIP podría ayudar a contrarrestar la dependencia de la UE de Rusia como fuente de importaciones de energía⁴⁹⁶ y evitar que la escalada de conflictos en Ucrania no afecte el abasto energético en Europa, aunque existe mucho escepticismo al respecto ya que se cuestiona la capacidad de Estados Unidos de abastecer la demanda europea, la eficiencia del transporte desde EU hasta la UE así como la asequibilidad de los energéticos.

Las ventajas estratégicas del TTIP que Charles Ries y Gregor Irwin mencionaron son una serie de oportunidades potenciales del TTIP para la UE y los Estados Unidos. Por ejemplo, a nivel regional, este acuerdo podría incentivar el comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea y paliar los efectos negativos que ocasionó la crisis financiera global de 2008, así mismo, el TTIP puede ser una herramienta de la alianza transatlántica para mantener su hegemonía en la configuración de reglas del comercio y contener en cierta medida el descontento social de Europa y Estados Unidos pero estas ventajas dependerían del avance de las negociaciones así como del alcance del acuerdo.

También es menester señalar que no todas las ventajas estratégicas mencionadas podrían alcanzarse al ratificarse el TTIP, por ejemplo, la seguridad energética es una de las ventajas que se cuestionan principalmente por la falta de infraestructura para la distribución del gas y petróleo de Estados Unidos hacia Europa, en el corto y mediano plazo. Tampoco se tiene la certidumbre de que se pueda alcanzar algún acuerdo de corto o largo alcance cuando durante las quince rondas de negociaciones que se desarrollaron entre 2013 y 2016 aun existían temas como el mecanismo de resolución de controversias y la falta de transparencia del contenido de la negociación entre la Unión Europea y Estados Unidos que significaban un reto para el TTIP. Inclusive, si se llegase a un acuerdo, la ratificación del tratado conllevaría un desafío más, como se analizará en el siguiente apartado.

⁴⁹⁶ Cecilia Malmström, "The Geopolitical aspect of TTIP"[en línea], Bruselas, Comisión Europea, 03 de junio 2015, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/june/tradoc_153511.pdf [consultado el 2018].

4.1.4.- Retos del TTIP

En este apartado se describen los temas de discusión más importantes que significarían un reto para el TTIP durante sus quince rondas de negociaciones: 1) eliminación de barreras arancelarias; 2) barreras a la inversión extranjera; 3) mecanismos de resolución de controversias; 4) la falta de transparencia del contenido de la negociación entre la Unión Europea y Estados Unidos; y 5) implicaciones del TTIP en el comercio mundial.

1) A pesar de los posibles impactos positivos comerciales y políticos que se han publicitado del TTIP para la relación transatlántica, las quince rondas de negociaciones del tratado entre la Unión Europea y los Estados Unidos fueron arduas. Uno de los temas más sensibles fue la eliminación de barreras arancelarias en materia agrícola, ya que se requería que la legislación de la Unión Europea, los Estados miembros y Estados Unidos fuera homóloga o equivalente en dicha materia. Esto dificultó la realización de consensos. De hecho, la política agrícola ha sido históricamente un asunto de discusión entre países, tal como lo evidenció la “Crisis de la Silla Vacía” en 1965, cuando el gobierno francés se opuso al financiamiento de la política agraria común.⁴⁹⁷

Otro ejemplo de las distintas posturas en torno a la política agrícola y ganadera fueron los estándares fitosanitarios y ambientales estadounidenses y europeos relativos a las condiciones de cría de animales para el consumo; las técnicas de cultivo de diversos granos y plantas; y los métodos de producción que varían ampliamente. Las implicaciones en seguridad alimentaria y los posibles daños a la salud y el medio ambiente derivados de la modificación de dichos estándares, generó una respuesta política y social por parte de grupos y organizaciones de la sociedad civil como Greenpeace y Stop TTIP que abogaron por la protección del medio ambiente; la defensa de los derechos de los consumidores a la información transparente sobre los productos y alimentos que consumen; y el comercio justo entre países.

En el caso de la Unión Europea, la normatividad dificultó la importación de alimentos con altos niveles de hormonas, pesticidas y organismos genéticamente modificados (OGM). Durante las negociaciones del TTIP, organizaciones no gubernamentales (ONG's) como Greenpeace, Friends of earth y otras más de 480 ONG's se sumaron al movimiento STOP TTIP⁴⁹⁸ y expresaron su preocupación por la posibilidad de que la Unión Europea redujera los estándares ambientales para

⁴⁹⁷ Comisión Europea, “Historia: Crisis de la silla vacía”, [en línea] Bruselas, 14 de diciembre 2007, Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Axy0025> [consultado el 28 de diciembre 2017].

⁴⁹⁸ Stuart Jeffries, “What is TTIP and why should we be angry about it?”, [en línea], Londres, The Guardian, 03 agosto 2015, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2015/aug/03/ttip-what-why-angry-transatlantic-trade-investment-partnership-guide> [consultado el 25 abril 2018].

permitir la entrada de OGM⁴⁹⁹ así como la importación de carne con altos índices de hormonas.

2) Las barreras de entrada a la inversión extranjera, particularmente en infraestructura, transporte y servicios financieros, fueron otro tema de discusión entre las partes negociantes, ya que los sectores estaban sujetos a grados distintos de regulación en Estados Unidos y la Unión Europea. Por ejemplo, en el caso de los servicios financieros, Estados Unidos mantuvo una regulación más fuerte y menos flexible que la Unión Europea. Esto se debió a que la crisis financiera global de 2008 tuvo su origen en este sector de EU. Desde el inicio de las negociaciones, Estados Unidos no incluyó al sector de servicios financieros, debido a que no tenía la intención de afectar la implementación de la “Ley Dodd-Frank, introducida para endurecer las regulaciones bancarias después de la crisis de 2008”.⁵⁰⁰

En la misma tónica, el Parlamento Europeo admitió que “la liberalización de los servicios financieros es uno de los temas más polémico en las negociaciones hacia la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión”.⁵⁰¹ En el texto “TTIP y regulación de mercados financieros: regulación autónoma vs fragmentación”, el Parlamento Europeo señaló que la crisis financiera internacional de 2008 originó una preocupación sobre el efecto negativo de la liberalización del comercio en el poder regulador de los Estados, especialmente en las operaciones financieras. En este sentido, el Parlamento indicó que la cooperación regulatoria del TTIP podría fortalecer la capacidad de los Estados para regular el sector financiero.

Otro de los motivos por los cuales Estados Unidos rechazó la incorporación de este sector en la negociación del TTIP fue que la Unión Europea tenía un superávit comercial en los servicios financieros. En 2013, la Unión Europea registró 59 mil millones de euros en exportaciones de sus servicios financieros y 23 mil millones de euros en importaciones, lo que generó 36 mil millones en superávit. En total, la Unión Europea representó 38% de las exportaciones estadounidenses en materia de servicios financieros, y 48% de sus importaciones, sin contar los seguros en ambos casos.

Para la Unión Europea incluir al sector de los servicios financieros en la negociación del TTIP era relevante, ya que representaba el segundo superávit más

⁴⁹⁹ Phillip Inman, “Prospect of TTIP already undermining EU food standards, say campaigners”[en línea], Londres, The Guardian, 3 de noviembre 2015, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2015/oct/18/prospect-ttip-deal-undermining-eu-food-standards-gmos> [consultado el 12 de enero 2018].

⁵⁰⁰ Shawn Donnan, “EU-US trade talks hit roadblock over financial services” [en línea], Londres, Financial Times, 16 junio 2014, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/caf1573c-f539-11e3-91a8-00144feabdc0> [consultado el 23 de enero 2017].

⁵⁰¹ Laura Puccio, “TTIP and regulation of financial markets: regulatory autonomy versus fragmentation”, [en línea], European Parliamentary Research Service, junio 2015 Dirección URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559494/EPRS_IDA\(2015\)559494_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559494/EPRS_IDA(2015)559494_EN.pdf) [consultado el 12 de enero 2017].

alto en servicios extracomunitarios después de otros servicios, como los comerciales que representaron cerca de 73 mil millones de dólares en 2013.⁵⁰²

3) El tema que causó una mayor oposición por parte de algunos países de la Unión Europea como Eslovenia y Hungría fue el mecanismo de resolución de controversias del TTIP, ya que se proponía la creación de tribunales privados para dirimir conflictos en los que empresas privadas podrían demandar a los Estados cuando éstos afectaran sus intereses y los beneficios de sus inversiones.

Esto causó preocupación ante el riesgo de que las resoluciones de los tribunales privados fueran en contra de la legislación del país receptor de la inversión o la legislación internacional para privilegiar los intereses corporativos.⁵⁰³

Principalmente Eslovenia y Hungría⁵⁰⁴ expresaron dudas acerca de la imparcialidad de los jueces de los tribunales privados debido a que podrían provenir de firmas de abogados que asesoran a las empresas que interponen las demandas. De este modo, el posible conflicto de intereses en los procesos de arbitraje generaría un tipo de justicia privada que implicaría una desventaja para los Estados. Asimismo, otros países de Europa oriental manifestaron que ya existían tribunales estatales capacitados para resolver controversias en torno a inversiones extranjeras en países receptores, de modo que el establecimiento de tribunales privados no implicaba que la justicia se aplicara de forma más eficiente.

Es interesante subrayar que los países de Europa oriental que mostraron dudas sobre la implementación del arbitraje internacional privado dentro del TTIP ya fueron demandados por Estados Unidos al menos diez veces por capitales privados que mediante arbitrajes privados invocaron cláusulas de protección de sus inversiones y solicitaron por la reparación del daño al menos 3,500 millones de dólares. Por ejemplo, el gobierno de Estonia fue demandado en 1999 por regular a través de su Banco Central el sector bancario privado y cancelar la licencia de funcionamiento de un banco estadounidense y tuvo que pagar 70 millones de dólares en daños mientras que la compañía estatal telefónica de Polonia fue demandada por Ameritech, una empresa de servicios tecnológicos privados estadounidense por no haber renovado su licencia inicial a pesar de que Polonia no tenía la obligación legal de entregar la licencia a Ameritech, el caso finalmente se resolvió y el gobierno polaco tuvo que pagar una cantidad desconocida de dinero⁵⁰⁵.

⁵⁰² Charles Ries, "The Strategic Significance of TTIP", p.8

⁵⁰³ Ídem p.42

⁵⁰⁴ Cecilia Olivet, et al, "Central and Eastern European countries at the crossroads. Why governments should reject investment arbitration in TTIP" [en línea], Transnational Institute, Instytut Globalnej Odpowiedzialnos ci (IGO) and Védegylet Egyesüle, Amsterdam/Poland/Hungary, Junio 2015, Dirección URL: http://www.s2bnetwork.org/wp-content/uploads/2015/06/governments_should_reject_isds_in_ttip.pdf [consultado el 23 de marzo 2018].

⁵⁰⁵ Cecilia Olivet, *op. cit.* p. 4.

Por otro lado, hubo países como España que si apoyaron la creación de estos arbitrajes debido a que sus empresas anteriormente habían utilizado sus servicios con buenos resultados. A modo de ejemplo, en 2014, la empresa petrolera de capital español, Repsol demandó al Estado argentino en tribunales privados debido a la nacionalización de una de las compañías de Repsol en ese país. La petrolera utilizó la cláusula de “protección de inversiones” (misma cláusula que se busca incluir en el TTIP) para interponer su demanda.⁵⁰⁶ El tribunal privado falló a favor de Repsol y Argentina tuvo que pagarle 5,000 millones de dólares después de tres meses de negociación, aunque Repsol pedía el doble de esta cantidad para su indemnización.⁵⁰⁷

4) En junio de 2013, Edward Snowden, ex empleado de la Agencia de Seguridad Nacional (NSA, por sus siglas en inglés) de Estados Unidos, reveló a la prensa información sobre un programa secreto estadounidense llamado PRISMA que espiaba a usuarios de teléfonos inteligentes a nivel mundial sin la autorización de gobiernos nacionales.⁵⁰⁸ En Europa, principalmente en Alemania, estaban los mayores centros de espionaje,⁵⁰⁹ desde donde se recolectaban datos de ciudadanos europeos, incluso de figuras políticas como la canciller alemana Ángela Merkel.⁵¹⁰ Ante esta situación, el Parlamento Europeo pidió suspender de forma temporal la ronda de negociaciones del TTIP y aunque las negociaciones siguieron su calendario establecido, en las reuniones de EU y la UE aumentó la tensión y la desconfianza entre las partes⁵¹¹.

5) Otro de los temas difíciles fue la falta de transparencia y acceso público de la información de las rondas de negociación del TTIP. Solamente a través de filtraciones a la prensa de comentarios anónimos de negociadores o entrevistas con políticos, la información sobre el contenido de las negociaciones se hacía del conocimiento público. Por ejemplo, el 9 de mayo de 2016, a través de la plataforma

⁵⁰⁶ Ekaitz Cancela, *op. cit* p. 44.

⁵⁰⁷ Tracy Rucinski, Andrés González, Kevin Gray, “Spain's Repsol agrees to \$5 billion settlement with Argentina over YPF” [en línea], Reuters, Madrid, Buenos Aires, 25 de Febrero 2014, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-repsol-argentina/spains-repsol-agrees-to-5-billion-settlement-with-argentina-over-ypf-idUSBREA1O1LJ20140225> [consultado el 12 de enero 2017].

⁵⁰⁸ Glenn Greenwald, Ewen MacAskill y Laura Poitras, “Edward Snowden: the whistleblower behind the NSA surveillance revelations” [en línea] The Guardian, Londres, 11 de junio 2013 Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2013/jun/09/edward-snowden-nsa-whistleblower-surveillance> [consultado el 15 de enero 2018].

⁵⁰⁹ Caspar Bowden, “The US surveillance programmes and their impact on EU citizens’ fundamental rights” [en línea], Parlamento Europeo, Bruselas, septiembre 2013 Dirección URL: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/libe/dv/briefingnote_/briefingnote_en.pdf [consultado el 27 de diciembre 2017].

⁵¹⁰ Spiegel Staff, “New NSA Revelations Inside Snowden's Germany File” [en línea] Alemania, Der Spiegel Online, 18 de junio 2014, Dirección URL: <http://www.spiegel.de/international/germany/new-snowden-revelations-on-nsa-spying-in-germany-a-975441.html> [consultado el 20 de enero 2018].

⁵¹¹ s/a “The NSA Leaks and Transatlantic Relations” [en línea], Network of European Union Centers of Excellence (EUCE), 22 de junio 2014 Dirección URL: https://europe.unc.edu/files/2016/11/Brief_NSA_Leaks_Transatlantic_Relations_2014.pdf [consultado el 22 de enero 2018].

Wikileaks⁵¹² se filtró una versión preliminar de los temas que se habían negociado (como agricultura, comunicaciones electrónicas, reducción de tarifas, compras gubernamentales, etc.) y los que estaban por negociarse en el TTIP; solo así se observó con más detalle la agenda que se negoció entre 2013 y 2016.

La ausencia de un debate público sobre el TTIP también condujo a un escepticismo acerca de sus potenciales impactos positivos y a una polarización entre empresas, representantes políticos y organizaciones sociales y ambientales. Como resultado, se dañó la credibilidad de los gobiernos europeos y estadounidense, y aumentó la tensión social, ya que existieron manifestaciones y protestas sobre todo en Europa de más de 400 ONG's que se unieron en el movimiento "STOP TTIP", y se oponían a la implementación del tratado.⁵¹³ Como indica Cancela, periodista que ha reseñado todas las negociaciones del TTIP, lo único que generó la opacidad de las negociaciones fue el debilitamiento de la credibilidad de Europa.⁵¹⁴

6) La posible aprobación del TTIP no solamente dependería de que las negociaciones llegaran a un acuerdo final sino de varios factores. El TTIP se enfrentaría a los diferentes procedimientos legales y administrativos que tendrían que implementarse en la Unión Europea y Estados Unidos para su ratificación. Dado que el TTIP se cataloga como un "tratado mixto", se necesita de la aprobación del Parlamento Europeo, los parlamentos de los Estados miembros y del Congreso de los Estados Unidos.

A pesar de los obstáculos, las negociaciones del TTIP se extendieron por quince rondas, desde junio de 2013 a octubre de 2016. Después de la última ronda, en su informe anual sobre el estado de las negociaciones del TTIP, la Comisión Europea indicó lo siguiente:

*"Las negociaciones con Estados Unidos sobre la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP) se suspendieron hasta nuevo aviso a fines de 2016. Ambas partes deben aclarar si existe un nivel suficiente de ambición compartida y terreno común antes de decidir si se debe proceder o no. con nuevas negociaciones. Mientras tanto, el trabajo continuará en una agenda económica positiva con los Estados Unidos."*⁵¹⁵

La falta de una fecha en el calendario para reanudar la negociación se debe a que en las elecciones de noviembre de 2016 en Estados Unidos fue designado

⁵¹² s/a, Transatlantic Trade and Investment Partnership, [en línea], Wikileaks, 09 de mayo 2016, Dirección URL: <https://wikileaks.org/ttip/> [consultado el 23 de enero 2018].

⁵¹³ Página oficial de la "Iniciativa Europea contra el TTIP y CETA", Organización no gubernamental, Dirección URL: https://stop-ttip.org/es/?noredirect=es_ES [consultado el 12 de diciembre 2017].

⁵¹⁴ Ekaitz Cancela, *op. cit* p.48.

⁵¹⁵ European Commission, Overview of FTE and others trade negotiations", [en línea], Bruselas, January 2018, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf [consultado el 28 de enero 2018].

como presidente Donald Trump, quien en su campaña presidencial prometió abandonar el TPP y no negociar el TTIP hasta que su balanza comercial le favorezca. Ante este panorama, es importante analizar los escenarios del TTIP. En el siguiente apartado se desarrolla un análisis prospectivo sobre las implicaciones de la firma del TTIP con base en publicaciones de diversos *think tanks* durante las negociaciones (2013-2016).

4.1.5.- Escenarios económicos del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio

La relación económica transatlántica ha sido una de las más importantes a nivel global desde el fin de la Guerra Fría; incluso se catalogó como el “motor de crecimiento” del mundo debido a que generó cerca de 5 billones de dólares en comercio por año desde 1989; no obstante, después de la crisis financiera internacional de 2008 se cuestionó su hegemonía ya que en ese año se acentuó la transición del orden internacional unipolar con Estados Unidos a la cabeza a un orden multipolar con diversas potencias emergentes como China⁵¹⁶.

Si entendemos el concepto de hegemonía como “*la estructura de valores y entendimientos sobre la naturaleza del orden que permea un sistema de Estados y de entidades no estatales en su conjunto*” según Robert Cox⁵¹⁷, podemos entonces afirmar que la crisis financiera internacional de 2008 cuestionó la hegemonía estadounidense ya que acentuó la disminución del crecimiento económico y producción industrial de Estados Unidos y la Unión Europea y aceleró el desplazamiento del poder mundial a nivel comercial y político hacia países emergentes como China y Rusia en donde se cuestionó la estructura de valores del orden internacional imperante.

Aunado a la pérdida de la hegemonía estadounidense, el orden internacional se reconfiguró y pasó de ser unipolar (con el liderazgo de Estados Unidos) a un orden multipolar, definido por Richard Haass como “*un orden con creciente influencia de otros Estados nacionales en la toma de decisiones a nivel internacional*”⁵¹⁸.

Aunque se debe matizar que, a pesar de esta pérdida de hegemonía, la reconfiguración del orden internacional y el cuestionamiento de la capacidad de Estados Unidos y la Unión Europea por mantenerse como el “motor de crecimiento del mundo” después de la crisis financiera de 2008, su influencia en las decisiones políticas y económicas a nivel global pueden ser aún decisivas debido a la

⁵¹⁶ Jonathan Kirshner, *American Power after the Financial Crisis*, Cornell University Press, p.132.

⁵¹⁷ Robert Cox, ídem pp. 150-156.

⁵¹⁸ Richard N. Haass, ídem, p. 44.

importancia comercial de la región transatlántica que, a pesar de la crisis financiera, ostenta el mercado transatlántico.

El comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea representó una fuente importante de ingresos para ambas partes, en 2012 fueron el principal socio comercial y de inversión uno del otro según datos de la OCDE, el 23% de las exportaciones totales de la UE se dirigieron a EU y el 21% de las importaciones totales de la UE provinieron de EU. Por otro lado, el 29% de las exportaciones de EU se dirigieron a la UE mientras que el 27% de sus importaciones provinieron de la EU⁵¹⁹.

En términos de Inversión Extranjera Directa, Estados Unidos y la Unión Europea fueron también el socio inversor más importante del otro. En 2012, casi el 65% de los flujos de IED entrantes en los Estados Unidos fueron de origen europeo, mientras que el 45% de los flujos externos de los Estados Unidos se destinaron a la UE⁵²⁰, mientras que, en 2014 el comercio transatlántico empleó a más de 15 millones de trabajadores y tuvo, en ese mismo año, $\frac{3}{4}$ partes del mercado financiero a escala global⁵²¹.

Esto evidenció que, a pesar de que en el capítulo 3 se mostraron una serie de graficas de la contracción del PIB de Estados Unidos y la UE después de la crisis financiera de 2008, así como el aumento del poder económico de países emergentes como China (quien en 2010 desbancó a Estados Unidos de ser la nación que mayor participación comercial en importaciones y exportaciones mantenía en el mundo⁵²²), los flujos comerciales y de inversiones transatlánticos siguieron considerándose parte sustancial del comercio regional del Atlántico norte y también del mercado global, pero si la tendencia se mantiene, en los siguientes años China desplazará a Estados Unidos y a la Unión Europea de los primeros sitios en el PIB así como en la relevancia comercial de la región⁵²³.

Con el objetivo de contrarrestar estas tendencias económicas acentuadas después de la crisis financiera y evitar el traslado de poder de la región transatlántica a la región asiática, EU y la UE se propusieron incentivar su asociación transatlántica y negociar el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP), un tratado comercial integral de alto alcance.

En el discurso, el TTIP prometió que, con la eliminación de aranceles, la disminución de las barreras no arancelarias, aumento de las inversiones de

⁵¹⁹ s/a, "The Transatlantic Trade And Investment Partnership: Why Does It Matter?" [en línea], OCDE; Francia, Dirección URL: <https://www.oecd.org/trade/TTIP.pdf> [consultado el 15 de diciembre 2017].

⁵²⁰ Michael G. Plummer, op. cit., p.101.

⁵²¹ Daniel S. Hamilton, Summary Chapter, TTIP's Geostrategic Implications, op. cit. p.ix.

⁵²² Malcom Scott y Cedric Sam, "Here's How Fast China's Economy Is Catching Up to the U.S." [en línea], Bloomberg, Londres, 12 de mayo 2016, Dirección URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2016-us-vs-china-economy/> [consultado el 12 de diciembre 2017].

⁵²³ *Ídem*.

empresas estadounidenses y europeas en los mercados del atlántico norte, liberalización de los servicios, etc. se podría aumentar el porcentaje de crecimiento del PIB, tanto de Europa como de Estados Unidos, generar empleos a los dos lados del atlántico norte y mantenerse como una región económica relevante a nivel internacional, pero existe una serie de variables que pueden afectar o beneficiar el alcance real del tratado, por ello toma relieve en este apartado el análisis de los diferentes escenarios económicos que podrían generarse con la firma y posterior implementación del TTIP.

Think tanks como la Fundación Bertelsmann, el Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas y el European Centre for International Political Economy (ECIPE) así como la OCDE, publicaron que, en caso de que se firmara y ratificara el TTIP se desarrollaría un ambiente económico favorable para Estados Unidos y la Unión Europea; es decir, publicaron escenarios “deseables”, los cuales exhibieron los máximos beneficios que conseguiría Estados Unidos y la Unión Europea con la aplicación del TTIP y proyectaron considerables ganancias económicas y políticas para la región transatlántica tras una exitosa negociación y la ratificación de un TTIP integral, es decir un TTIP que hubiera acordado todos los temas puestos en la mesa de negociación.

Otros *think tanks* como el Center for Economic and Policy Research y reportes de la Comisión Europea publicaron escenarios “posibles” los cuales ofrecieron una expectativa más moderada y realista sobre los beneficios del TTIP. Estos estudios afirmaron que la entrada en vigor de un tratado transatlántico de alcance medio, es decir un TTIP que pudiera incluir en su acuerdo final entre el 60% u 80% de los temas negociados, traería variaciones económicas benéficas para Estados Unidos, pero sobre todo para la Unión Europea, aunque mínimas y en sectores específicos.

Por último, se publicaron estudios menos optimistas que los anteriores como el de Jeronim Capaldo de la Universidad Tufts y el de Alan Winters, profesor en economía de la Universidad Sussex que proyectaron escenarios “probables”, en los que se afirmó que el TTIP no traería beneficios económicos para el mercado transatlántico incluso en el estudio prospectivo de Capaldo se mencionó que la firma del TTIP dadas las débiles estructuras económicas de la Unión Europea tras la crisis política y económica de 2008, podría traer una grave disminución económica y afectar el desarrollo europeo y por ende el comercio transatlántico.

Cada uno de los escenarios elaborados conduce a diferentes proyecciones debido al uso de diferentes metodologías. En este sentido, un punto relevante a señalar es que las proyecciones de los escenarios son realizadas por *think tanks* o centros gubernamentales con diferentes adscripciones ideológicas. De este modo, los análisis responden a los objetivos particulares de dichas entidades, así como de

aquellas que los financian. Por ejemplo, los escenarios deseables son desarrollados por *think tanks* que apoyan el proceso de negociación del TTIP como The Bertelsmann Foundation con sede en Alemania y que reciben recursos de más de 300 corporaciones transnacionales que podrían beneficiarse del TTIP.⁵²⁴

Debido a que el financiamiento de la mayoría de los centros de pensamiento proviene de fuentes privadas, los resultados de sus estudios tienden a reflejar los intereses de las corporaciones que financiaron dichos estudios⁵²⁵. Otro ejemplo es el *think tank* Centre for European Policy Studies (CEPS) que publicó el estudio “*Rule-Makers or Rule-Takers?*”⁵²⁶, patrocinado por la Cámara de Comercio Estadunidense-Unión Europea (AMCHAM-EU), la petrolera española Repsol y la Fundación Konrad Adenauer de Alemania, el cual afirmó que existían beneficios de incluir tribunales de arbitraje privados en el acuerdo del TTIP, de modo que se evitaran las disputas comerciales en tribunales europeos o estadounidenses.

A modo de ilustración de los efectos negativos para los Estados nacionales del establecimiento de tribunales privados, considérese el caso de Repsol. En 2012, la empresa demandó a Argentina por la nacionalización de sus yacimientos energéticos mediante un tribunal privado con sede en Nueva York y pidió ser indemnizado con 10,500 millones de dólares⁵²⁷, dos años más tarde terminó la disputa cuando Repsol acordó recibir 5,000 millones de dólares como compensación por parte de Argentina.

En las siguientes tres secciones se analizarán los escenarios deseables, probables y posibles publicados por *think tanks* e instituciones gubernamentales europeas y estadounidenses. Estos escenarios evidenciaron que existen diferentes metodologías e intereses para el desarrollo y publicación de estudios prospectivos y cada uno de ellos concluye con diversos efectos económicos en la implementación del TTIP para Estados Unidos y la Unión Europea.

4.1.5.1.- Escenario Deseable

En 2005, la OCDE publicó un estudio prospectivo de los posibles efectos de la firma de un acuerdo transatlántico de libre comercio, el cual estimó que las ganancias potenciales para la Unión Europea y los Estados Unidos podrían ser de entre el 3% al 3.5% del PBI⁵²⁸ para cada parte de la negociación.

⁵²⁴ Tomas Vanheste, “Big business orders its pro-TTIP arguments from these think tanks” [en línea], The Correspondent, 15 de enero 2016 Dirección URL: <https://thecorrespondent.com/3884/big-business-orders-its-pro-ttip-arguments-from-these-think-tanks/179184456-59671a10> [consultado el 18 de enero 2018].

⁵²⁵ Ekaitz Cancela, *op. cit.* p.64.

⁵²⁶ Daniel S. Hamilton y Jacques Pelkmans, “Rule-Makers or Rule Takers?” [en línea], Washington, CEPS-CTR Project, Dirección URL: <https://www.ceps.eu/system/files/TTIP.pdf> [consultado el 23 de noviembre 2017].

⁵²⁷ Jude Webber, “Repsol sues Argentina over YPF seizure”, [en línea] Buenos Aires, 15 de Mayo 2012, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/99d1ead0-9e9d-11e1-9cc8-00144feabdc0> [consultado el 23 de enero 2018].

⁵²⁸ Ekaitz Cancela, *op. cit.* p.106.

Posteriormente el Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas (CEPR, por sus siglas en inglés) proyectó un escenario a largo plazo (desde 2009 hasta 2027) el cual evidenció que, si el tratado se hubiera cumplido en su totalidad y llegado a un acuerdo satisfactorio en todos los temas, las ganancias económicas para la Unión Europea podrían haber sido en total de 119 mil millones de euros por año y para Estados Unidos de 95 mil millones de euros⁵²⁹, según el estudio estas ganancias se pudieron traducir también en aumentos de los ingresos promedios para las familias europeas de 545 euros y para las familias estadounidenses en un ingreso promedio de 655 euros por año, mientras que a nivel global las ganancias para el mundo del tratado serían de cerca de 100 mil millones de euros.

Según el estudio publicado por el Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas, en lo que se refiere al comercio interregional, las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos podrían aumentar hasta 6% y las exportaciones de EU a la UE un 8%, mientras que el crecimiento estimado del PIB de la Unión Europea sería de entre 68,200 millones de euros y 119,200 millones y el crecimiento del PIB de Estados Unidos se estimó entre 49,500 millones de euros y 94,900 millones de euros.

La tabla número uno muestra el crecimiento del PIB, la variación de las exportaciones bilaterales (es decir, lo que la UE exportó a EU y los bienes y servicios que EU exportó a la UE) y las exportaciones totales de EU y la UE en cinco distintos escenarios a largo plazo (hasta 2027). Los primeros tres escenarios evidencian los efectos en las variables del PIB y las exportaciones bilaterales y totales si el acuerdo alcanzado es limitado a tarifas, servicios o compras gubernamentales, mientras que los últimos dos escenarios muestran los cambios en las variables si el acuerdo es integral, uno más ambicioso que otro.

⁵²⁹ Joseph Francois, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, Patrick Tomberger, et. al. "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment -Final Project Report" [en línea], Londres, Centre for Economic Policy Research CPER, marzo 2013 Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [consultado el 22 de noviembre 2017].

Tabla 2: Efectos macroeconómicos del TTIP (Estudio CEPR)

	Acuerdo Limitado: solo tarifas	Acuerdo Limitado: solo servicios	Acuerdo Limitado: solo compras gubernamentales	Acuerdo Integral: menos ambicioso	Acuerdo Integral: ambicioso
Cambios en el PIB					
Unión Europea (millones de euros)	23,753	5,298	6,367	68,274	119,212
Estados Unidos (millones de euros)	9,447	7,356	1,875	49,543	94,904
Exportaciones bilaterales					
De la UE hacia EU (millones de euros)	43,840	4,591	6,997	107,811	186,965
De EU hacia la UE (millones de euros)	53,777	2,859	3,411	100,909	159,098
Exportaciones totales					
De la UE (millones de euros)	43,740	5,777	7,136	125,232	219,970
De EU (millones de euros)	57,330	5,488	5,942	142,071	239,543

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio "Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment -Final Project Report" Londres, del "Centre for Economic Policy Research (CEPR)" marzo 2013

El primer escenario del Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas mostró el impacto económico de la implementación de un acuerdo parcial limitado a la eliminación de las barreras tarifarias. Este escenario brindaría un mayor beneficio económico tanto a EU como a la UE en todas las variables recopiladas. Ofrecería a EU una ganancia en su PIB de 9,447 millones de euros y a la UE de 23,753 millones de euros, mientras que haría más competitivas las exportaciones transatlánticas ya que aumentarían las exportaciones de la Unión Europea y de Estados Unidos.

El segundo escenario mostró un acuerdo transatlántico que se limitaría solamente a eliminar las tarifas de los servicios, este escenario sería el único que brindaría a Estados Unidos mayor ganancia en el PIB (7,356 millones de euros) respecto al PIB de la Unión Europea (5,298 millones de euros), mientras que en las exportaciones bilaterales y totales la UE tendría una mayor ganancia.

El tercer escenario refirió a la aplicación de un tratado transatlántico el cual eliminaría solamente las restricciones de las compras. Este es el escenario en el que Estados Unidos tendría menos ganancias (1,875 millones de euros), mientras que la Unión Europea mantendría ganancias mayores en todos los rubros (PIB, exportaciones bilaterales y totales).

El cuarto y quinto escenarios correspondieron a la implementación de acuerdos integrales los cuales abarcarían simultáneamente la eliminación de

aranceles, las restricciones en las compras y supresión de las barreras no arancelarias para bienes y servicios.

El cuarto escenario implementaría un tratado integral menos ambicioso con reducciones del 10% a las barreras no arancelarias mientras que las barreras arancelarias se reducirían en este escenario un 98%, y aumentarían considerablemente todas las ganancias de las variables analizadas de la UE y de EU, donde nuevamente la UE la que tendría mayores ganancias respecto al PIB y las exportaciones bilaterales, mientras que en las exportaciones totales EU llegaría a 142,072 millones de euros frente a los 125,232 millones de euros de la UE.

El quinto escenario implementó un tratado integral ambicioso, el cual tendría una reducción de un 25% de las barreras no arancelarias y la eliminación al 100% de las tarifas arancelarias. Es el escenario más optimista para los dos lados del atlántico ya que la UE ganaría 119,212 millones de euros mientras que EU tendría una ganancia en su PIB de 94,904 millones de euros.

Este escenario mostró el potencial económico del mercado transatlántico que, con la implementación de un tratado de libre comercio integral, traería beneficios económicos y podrían cumplir con los tres principales objetivos económicos por los que fue creado el TTIP: 1- eliminar las tasas arancelarias restantes al comercio de bienes y servicios; 2- crear mecanismos consultivos entre agencias regulatorias de EU y la UE que eliminen regulaciones redundantes y duplicidad de certificaciones, así como reducir barreras no arancelarias y; 3- establecer normas conjuntas en áreas sensibles que no puedan ser liberalizadas completamente, todos ellos creados para dinamizar el mercado transatlántico y hacer frente a los estragos económicos ocasionados por la crisis financiera de 2008.

Los escenarios cuarto y quinto mostraron que negociar un acuerdo ya sea menos ambicioso o ambicioso pero integral traería grandes beneficios en ambas economías, para que las ganancias sean mayores en las variables analizadas, según el Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas, se debería centrar la atención en la reducción de los obstáculos no arancelarios ya que sería la disminución de estas tarifas no arancelarias las que brindarían mayores ganancias.

Según el estudio del CEPR que analizó cinco escenarios “deseables” sin importar cuál sea el alcance del acuerdo que se firme, todos ellos traerían beneficio para la economía transatlántica.

Otro estudio prospectivo que publicó dos escenarios deseables respecto a la implementación del TTIP fue el de la Fundación Bertelsmann (con sede en Alemania):

- 1- Escenario arancelario: los costos de las mercancías disminuirían en el comercio transatlántico con base en la reducción de las tarifas arancelarias. En este escenario se acepta que ciertas tarifas puedan permanecer vigentes (como el mercado agrícola), pero se tiene como objetivo que se acerque la liberalización del comercio a una reducción cercana al 0% de aranceles en bienes y servicios entre Estados Unidos y la Unión Europea. Para 2012, previo al inicio de las negociaciones del TTIP las tarifas arancelarias transatlánticas mantuvieron un promedio de 3.5%.
- 2- Escenario integral de liberalización: las tarifas arancelarias remanentes en el comercio transatlántico se deberían liberalizar y disminuir las barreras no arancelarias mediante el reconocimiento mutuo de diferentes normas y la armonización de estándares con el objetivo de evitar duplicidad en las certificaciones y evaluaciones, lo cual reduciría los costos y tiempo de transporte.

Los resultados de este estudio demostraron que las ganancias para la economía transatlántica en el primer escenario (de eliminación de las barreras arancelarias restantes) serían muy insignificantes, por ejemplo, el aumento del PIB *per cápita* de Estados Unidos sería del 0.8%, en Alemania del 0.24% mientras que el promedio del aumento del PIB *per cápita* de Francia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo llegaría al 0.27%.

En el segundo escenario las ganancias económicas de una liberalización de barreras arancelarias y no arancelarias serían mayores, la economía estadounidense sería la más beneficiada con un crecimiento del 13.4% de su PIB *per cápita*, por otro lado, los países miembros de la Unión Europea mantendrían un crecimiento entre el 5 al 9% del PIB *per cápita*, por ejemplo, la ganancia de Alemania sería del 4.68%⁵³⁰.

El estudio del Instituto Bertelsmann mostró con sus escenarios que en cualquiera de las dos opciones de tratado (un tratado con la liberalización de aranceles o un tratado con una liberalización integral) tanto Estados Unidos como la Unión Europea obtendrían ganancias económicas, aunque en el escenario de una mayor liberalización integral incluidas las tarifas no arancelarias los beneficios económicos serían importantes comparados con el primer escenario, lo interesante de estos escenarios es que en cualquiera de los dos casos Estados Unidos sería el país que obtuviera más ganancias, contrario al estudio prospectivo del Centro

⁵³⁰ Ulrich Schoof, Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) *Who benefits from a free trade deal?* [en línea], Global Economic Dynamics (GED); ed. Bertelsmann Stiftung 2013, Dirección URL: https://issuu.com/bertelsmannfoundation/docs/ttip-ged_study_17june_2013/45 [consultado el 12 de enero 2018].

Británico de Investigación en Políticas Económicas que en sus cinco escenarios concluyó que la UE sería la parte más beneficiada del TTIP.

Los estudios del Instituto Bertelsmann, de la OCDE y del Centro Británico de Investigación en Políticas Económicas (CEPR), desarrollaron escenarios deseables los cuales se caracterizaron por ser análisis prospectivos optimistas en donde todos los escenarios que se mencionan (desde la liberalización del TTIP a gran escala como la liberalización mediana o mínima del mercado atlántico) conllevarían a generar ganancias a los dos actores involucrados sin importar el alcance del tratado.

Los resultados de estos escenarios, a pesar de no coincidir en el porcentaje de crecimiento del PIB ni de la ganancia total de cada parte de la negociación, concluyeron que, sin importar si el TTIP llega a ser un acuerdo integral o simplemente un acuerdo tarifario limitado, tanto EU como la UE tendría beneficios en sus economías en el momento de firmar el acuerdo. En los dos apartados posteriores se citarán los escenarios probable y posible respecto al TTIP, el escenario probable que se reseñará en el siguiente apartado se caracterizó por ser el más realista ya que sus prospectivas sobre los alcances del TTIP y el crecimiento del PIB son más precavidos que los porcentajes de los escenarios deseable y posible.

4.1.5.2.- Escenario Probable

En 2009 por encomienda de la Comisión Europea la consultoría Ecorys con sede en Holanda, publicó el reporte prospectivo titulado “*Medidas no arancelarias en el comercio y la inversión UE-EU. Un análisis económico*”⁵³¹ en el que se crearon dos escenarios sobre las posibles ventajas de un tratado de libre comercio interregional entre Estados Unidos y la Unión Europea con base en el modelo prospectivo “Equilibrio General Compuesto (EGC, por sus siglas en inglés)”.

En la tabla 2 se observan los dos escenarios proyectados por la consultoría europea Ecorys: un escenario optimista estándar de liberalización en el que se podría firmar un TTIP que eliminaría el 50% de las tarifas no arancelarias que se mantenían aún vigentes en 2009 y otro escenario catalogado en el mismo estudio como realista donde se reduciría al 25% las tarifas no arancelarias. Este análisis inició su prospectiva en 2008 y el estudio se proyectó a 10 años en donde los resultados esperados se mostrarían en 2018. Ambos escenarios mostraron que, sin importar el grado de alcance del TTIP (50% o 25%), la UE sería la parte más beneficiada con la firma del tratado transatlántico.

⁵³¹ Koen G. Berden, Joseph Francois, Martin Thelle, et. al. “Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis” [en línea], ECORYS Nederland BV, Holanda, 11 de diciembre 2009 Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf [consultado el 23 de noviembre 2017].

Tabla 3 Cambios macroeconómicos después de la reducción de las tarifas no arancelarias y la convergencia reglamentaria de normas (Estudio Ecorys ,2018)

	Escenario optimista liberalización al 50%	Escenario realista liberalización al 25%
Aumento real del PIB (miles de millones de euros)		
Estados Unidos	40,800 millones	18,300 millones
Unión Europea	121,500 millones	53,600 millones
Porcentaje del aumento del PIB (%)		
Estados Unidos	0.28%	0.13%
Unión Europea	0.72%	0.32%
Aumento porcentual (%) del ingreso de los hogares		
Estados Unidos	0.31%	0.14%
Unión Europea	0.79%	0.35%
Variación porcentual (%) de las exportaciones		
Estados Unidos	06.06%	2.68%
Unión Europea	2.07%	0.91%
Variación porcentual (%) de las importaciones		
Estados Unidos	3.93%	1.74%
Unión Europea	2%	0.88%

Fuente 1 Elaboración propia con base en el estudio "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis" 2009

El estudio estimó en el escenario optimista de liberalización económica del 50%, un aumento anual en el PIB de la Unión Europea del 0.7% (121,500 millones de euros) para 2018 mientras que Estados Unidos podría crecer anualmente su PIB en 0.3% (41 mil millones de euros), en el escenario realista donde las tarifas no arancelarias se eliminarían un 25% se estimó que el porcentaje de crecimiento del PIB para EU sería de 0.13% (18,300 millones de euros) mientras que el porcentaje de crecimiento para la UE corresponde al 32% (53,600 millones de euros).

Las variaciones del porcentaje del PIB en estos dos escenarios evidenciaron que, a pesar de que no se liberalizarían todas las barreras no arancelarias al 100% ya que admite el mismo estudio que existen áreas sensibles de liberalización (como la agricultura o la cultura) que no podrían liberalizarse ni siquiera con un TTIP integral, las ganancias resultantes de la firma del TTIP podrían haber sido para EU de entre el 0.13% en el peor escenario y al 0.28% en el escenario del 50% de

liberalización de las tarifas no arancelarias, mientras que la Unión Europea sería la más beneficiada con un aumento del 0.32% del PIB en el escenario realista mientras que podría llegar a alcanzar el 0.72% en el escenario positivo.

El escenario optimista de la eliminación del 50% de las tarifas no arancelarias también estimó que los ingresos de los hogares en la UE aumentarían hasta en un 0.8% por año (alrededor de 12,300 millones de euros) en 2018 y un 0.3% (8,300 millones de euros) en Estados Unidos, mientras que en el escenario realista los ingresos de los hogares estadounidenses corresponderían a un aumento del 0.14% y los hogares europeos aumentarían su ingreso 0.35%.

En el escenario realista las exportaciones aumentarían tan solo un 2.68% para EU y un 0.91% para la Unión Europea, mientras que en el escenario optimista las exportaciones aumentarían mucho más para EU (6.1%) que para la UE (2.1%). En el rubro del aumento de las exportaciones, se evidenció que el país que se encuentra mejor preparado para abastecer al mercado atlántico es Estados Unidos quien podría aumentar sus exportaciones hasta un 6.1%.

En cualquier caso, las exportaciones en todos los sectores tanto de EU como de la UE aumentarían lo cual mejoraría la balanza comercial de estos actores y se incentivaría la competitividad del mercado transatlántico frente al mercado asiático aunque los sectores donde se vislumbrarían mayores ganancias debido al aumento de las exportaciones serían en el sector automotor donde la UE tendría ingresos de 12 mil millones de euros anuales, en la producción de maquinaria eléctrica la cual daría a EU un ingreso de 3 mil millones de euros y a la UE 1,600 millones de euros anuales, los productos químicos, cosméticos y farmacéuticos dejarían una ganancia para la UE de 7 mil millones de euros y 1,600 millones para EU mientras que los servicios financieros darían a EU 2 mil millones de euros.

En lo que respecta a las importaciones, en el escenario optimista EU incrementaría sus compras un 3.93% mientras que la UE 2%. En el escenario realista las importaciones de EU llegarían a 1.74% y la UE incrementaría un 0.88%, lo cual evidenció que, según la consultora Ecorys, el TTIP en cualquiera de los dos escenarios de liberalización podría beneficiar a todos los actores, pero en mayor medida a la UE.

El escenario probable publicado por la consultoría Ecorys con sede en Rotterdam, Holanda a petición de la Comisión Europea mostró que con base en sus proyecciones la Unión Europea ganaría más del doble que Estados Unidos en cualquiera de los dos niveles posibles de eliminación de las medidas no arancelarias (25% y 50%), por lo que a juicio de la consultora, la firma de este acuerdo para la Unión Europea le ayudaría a salir de su crisis económica y política que se desencadenó en 2008 ya que en cualquier escenario el TTIP incentivaría

primordialmente el crecimiento económico del PIB en Europa así como las exportaciones e importaciones del viejo continente.

En septiembre de 2013, el instituto de investigación francés *Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales* (CEPII), organismo público que forma parte de una red que coordina la planificación económica del gobierno galo, publicó un estudio prospectivo sobre los impactos económico del TTIP para el año 2025 titulado “*Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*”⁵³². Este estudio comparó un escenario de “referencia” con cuatro escenarios alternativos los cuales tendrían diferentes supuestos sobre cómo cambiarían las barreras no arancelarias al comercio.

El escenario de referencia es un estudio prospectivo de la evolución de la economía transatlántica sin intervención de ningún acuerdo, es decir, sin la firma del TTIP ni de ninguna liberalización de las barreras arancelarias y no-arancelarias, mientras que los escenarios alternativos analizados en este estudio parten del supuesto de que para 2015 comenzaría la eliminación de las tarifas arancelarias que aun permanecían entre EU y la UE y la negociación del TTIP se enfocaría en buscar la reducción de las tarifas no arancelarias.

El primer escenario alternativo supuso una liberalización arancelaria al 100% y eliminó un 25% de las barreras no arancelarias para los sectores de productos y servicios, a excepción de los servicios públicos y audiovisuales.

El segundo escenario consideró recortes estrictos del 30% a las barreras no arancelarias en sectores sensibles, es decir este escenario dirigió los recortes a los sectores más protegidos (agricultura, la industria y los servicios)

El tercer escenario subrayó los efectos indirectos de la armonización de las restricciones no arancelarias, donde se supone que la restricción comercial de las barreras no arancelarias con respecto a los exportadores de terceros países se reducirá en un 5% debido al “*spill-over*” de las normas que podrían aceptar EU y la UE.

El cuarto escenario analizó la viabilidad de eliminar las barreras no arancelarias en sectores menos sensibles y proteccionistas dentro de la industria y los servicios sin tomar en cuenta la agricultura.

La tabla 3 muestra esquematizadas las variaciones en las exportaciones del escenario de referencia y los cuatro escenarios alternativos, así como los ingresos porcentuales en cada uno de los escenarios.

⁵³²Lionel Fontagne, Julien Gourdon, et.al., “Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?”, CEPII, Francia, noviembre 2013, Dirección URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf [consultado el 23 de diciembre 2017].

Tabla 4 Variación porcentual del escenario de referencia y los escenarios alternativos respecto a las exportaciones e ingreso real de Estados Unidos y la Unión Europea (CEPII)

Exportaciones					
Referencia		Escenarios alternativos			
		1	2	3	4
		Solo tarifas	Recortes específicos a las barreras no arancelarias	Armonización mediante <i>spillover</i>	Reducciones alternativas a las barreras no arancelarias
Estados Unidos	10.1%	2.1%	10.4%	14.5%	5.4%
Unión Europea	2.3%	0.4%	1.9%	3.4%	1.3%
Ingreso Real					
Estados Unidos	0.3%	0.0%	0.3%	0.5%	0.2%
Unión Europea	0.3%	0.0%	0.2%	0.5%	0.1%

Fuente: Elaboración propia con base en el estudio *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences? 2013*

En la tabla 3 el primer escenario alternativo muestra que, con la eliminación al 100% de las tarifas arancelarias en el mercado transatlántico, las exportaciones de EU aumentarían un 2.1% mientras que las de la UE solo un 0.4% respecto al escenario de referencia. Las exportaciones aumentarían para los dos actores en el escenario 2 (donde se harían recortes específicos a ciertos sectores de difícil liberalización) y el escenario 3 (donde no existe una eliminación de las barreras no arancelarias sino una armonización de las normas). Lo interesante en el rubro de las exportaciones es que en todos estos escenarios es EU el que obtendría mayores beneficios en sus exportaciones, mientras que la UE tendría un cambio del 3.4% en el escenario 3, el escenario más favorable para Europa.

En lo que respecta al ingreso real no existiría una variación que se acercara al 1% de aumento de los ingresos, el escenario 3 sería el más favorable para Estados Unidos y la Unión Europea que curiosamente, tendrían un 5% más de ingresos respecto al escenario de referencia, mientras que el peor escenario sería el primero, ya que no habría aumento en los ingresos de ninguno de los dos actores aunque hubiesen liberalizado sus tarifas arancelarias al 100%.

Lo interesante del estudio es que concluyó que los efectos a largo plazo del TTIP sea cual fuere el alcance del acuerdo serían positivos y en el peor de los escenarios, la variable de ingreso real sería la única que se mantendría en cero y que entre los miembros del CEPII se encuentran más de cuarenta empresas francesas, multinacionales, Pymes y algunos centros públicos europeos.

La publicación francesa, así como la de la consultora Ecorys se caracterizaron por ser escenarios probables los cuales concluyeron que tras la firma del TTIP (sin importar el alcance del acuerdo) no se podrían vislumbrar pérdidas económicas en el área transatlántica, es decir existirían efectos positivos aunque fueran mínimos en la mayoría de los rubros y en el peor de los escenarios los ingresos reales de Estados Unidos y la Unión Europea se mantendrían sin variación porcentual.

El siguiente apartado reseñará los escenarios posibles, los cuales evidenciaron que, contrario a los escenarios anteriores, podrían existir pérdidas económicas para la UE y para EU al firmar el TTIP.

4.1.5.3.- Escenario Posible

Si bien los escenarios anteriores sugieren que en algunos casos el TTIP podría tener una influencia importante en ciertos sectores de la Unión Europea y los Estados Unidos, otros estudios prospectivos como el de la Fundación Austríaca para la Investigación del Desarrollo, ÖFSE en 2014; el de dos *think tanks* suecos (Cogito y Katalys) financiado por la Confederación Sindical Sueca en 2015, el de Alan Winters publicado por el *think tank* CEPR y el del economista italiano Jeronim Capaldo, investigador en el Instituto de Desarrollo Global y Medio Ambiente (GDEI) de la Universidad Tufts mostraron los efectos negativos del TTIP para la economía europea y estadounidense. Para efectos de este análisis, se retomarán en el siguiente apartado dos estudios: el de Alan Winters y de Jerom Capaldo.

El análisis de Alan Winters, profesor en economía de la Universidad Sussex, desarrolló dos escenarios prospectivos referente a los beneficios en el PIB de EU y la UE debido a la firma del TTIP, el primer escenario lo denominó como “realista”, el cual evalúa la variación porcentual del PIB con la firma de un TTIP limitado y otro escenario más “ambicioso” donde el TTIP implementaría acuerdos y normas integrales en diversos sectores como en el automotor, aeroespacial y de servicios.

En el primer escenario se afirmó que, debido al avance lento de las negociaciones, un TTIP realista solamente abarcaría pocos acuerdos comparados a los diversos temas que la agenda propuso (como eliminación de las barreras no arancelarias en sectores automotor, aeroespacial, servicios financieros, carne y lácteos) y aunque se hubiera liberalizado al 100% las tarifas arancelarias, el TTIP conduciría a un aumento aproximado de 0.025% en el PIB tanto de Estados Unidos como de la Unión Europea.

El segundo escenario fue más optimista, se evaluó el impacto al PIB de Estados Unidos y la Unión Europea con la firma de un TTIP ambicioso donde se hubiera liberalizado más del 80% de los sectores negociados, el resultado no fue

muy prometedor ya que afirmó Winters que se podría haber generado solamente aumento del PIB para Estados Unidos y la Unión Europea de 0.05%⁵³³.

Según Winters el tratado transatlántico no brindaría grandes beneficios a Estados Unidos ni a la Unión Europea ya que cuando se firmase el TTIP se crearía un mercado transatlántico con “economías estáticas” que se caracterizaron por una lenta recuperación económica debido a la crisis financiera que golpeó su dinámica comercial.

A su juicio el TTIP ofrecería probablemente la oportunidad de abrir algunos sectores sensibles en el mercado transatlántico como los alimentos genéticamente modificados o la carne de vaca tratada con hormonas, pero a pesar de la liberalización de estos sectores, no se vería reflejado un aumento de más del 0.5% en el PIB de los actores parte de las negociaciones.

Con base en este estudio se podría afirmar que, aunque se llegase a un acuerdo optimista y se aplicaran las normas y políticas para liberalizar el mercado transatlántico, los objetivos económicos del TTIP no se alcanzarían a concretar y la evaluación general del TTIP fracasaría ya que el acuerdo integral no brindaría un aumento sustancial de más del 1% en el PIB de ninguno de los dos actores ni este aumento se traduciría en una ayuda para salir de la crisis financiera.

En el mismo sentido el estudio de Jeronim Capaldo publicado en 2014 evidenció los grandes retos que tendría que enfrentar durante el proceso de negociación EU y la UE y que, a pesar de superar tales retos, los beneficios tras la firma del TTIP serían nulos y hasta contraproducentes para la región transatlántica.

El estudio prospectivo de Capaldo⁵³⁴ criticó los estudios prospectivos que publicaron escenarios económicos favorables para la región transatlántica con la firma del TTIP (como el estudio Ecory, el estudio del CEPR, estudio CEPPII y el de la Fundación Bertelsmann) bajo el argumento de que utilizaron los mismos modelos económicos (por ejemplo, el modelo Equilibrio General Calculable o el modelo Ecory), que fallaron al predecir todas las crisis financieras en especial la de 2008, mencionó que los estudios con resultados económicos favorables solamente tratan de justificar la firma e implementación del TTIP⁵³⁵.

El estudio de Capaldo tomó mayor relevancia debido a que utilizó el Modelo Global de Políticas Públicas (MGPP) de las Naciones Unidas para analizar las implicaciones del TTIP en la economía transatlántica, a su juicio la elección de este

⁵³³ Alan Winters, “The Problem with TTIP” [en línea], VOX CEPR’s Policy Portal, 22 de mayo 2014, Dirección URL: <https://voxeu.org/article/problem-ttip> [consultado el 27 de noviembre 2017].

⁵³⁴ Jeronim Capaldo; “The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability” [en línea] GLOBAL DEVELOPMENT AND ENVIRONMENT INSTITUTE WORKING PAPER NO. 14-03, Octubre 2014, Dirección URL: <https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf> [consultado el 22 de noviembre 2018].

⁵³⁵ Ekaitz Cancela, *op.cit.* p.12.

modelo fue acertada ya que incorporó supuestos más sensatos sobre ajustes macroeconómicos, dinámicas de empleo y comercio mundial lo cual generó un estudio con resultados completamente diferentes a los modelos empleados por los estudios que crearon escenarios probables y deseables.

Tabla 5 Efectos económicos del TTIP a largo plazo (2025)

<i>Unidades</i>	Exportaciones netas % del PIB	Crecimiento del PIB Dif. entre %	Empleo Unidades	Rentas del trabajo EUR/trabajador	Impuestos netos % del PIB	Tasa de dependencia Dif. entre %
EE.UU.	1,02	0,36	784 000	699	0,00	-0,97
Reino Unido	-0,95	-0,07	-3 000	-4 245	-0,39	0,01
Alemania	-1,14	-0,29	-134 000	-3 402	-0,28	0,75
Francia	-1,90	-0,48	-130 000	-5 518	-0,64	1,31
Italia	-0,36	-0,03	-3 000	-661	0,00	0,02
Otros países del norte de Europa	-2,07	-0,50	-223 000	-4 848	-0,34	1,33
Otros países del sur de Europa	-0,70	-0,21	-90 000	-165	-0,01	0,33
Total UE			-583 000			

Cálculos propios basados en el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas. Las cifras son pérdidas y ganancias simuladas para 2025. Los impuestos netos son impuestos indirectos menos las subvenciones. La tasa de dependencia es la relación entre la población total y la población ocupada.

Fuente: Tabla del Estudio "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability" Octubre 2014.

La tesis principal del estudio afirmó que la implementación del TTIP provocaría una serie de dificultades para las economías del Atlántico Norte. A continuación, se enlistan los efectos negativos que se muestran en la tabla 4 los cuales enfrentaría la UE debido a la ratificación y posterior implementación del TTIP:

- Pérdidas en las exportaciones netas de la UE para 2025: como se puede observar en la tabla 4 las economías del norte de Europa sufrirían las mayores pérdidas (-2.07 % del PIB), seguidas de Francia (1.9 %), Alemania (1.14 %) y el Reino Unido (0.95 %).
- Pérdidas en términos de PIB: las economías del norte de Europa también sufrirían la mayor reducción del PIB (-0.50 %), seguidas de Francia (-0.48 %) y Alemania (-0.29 %).
- Pérdida de puestos de trabajo: aproximadamente 600,000 en la UE, los países del norte de Europa nuevamente serían los más afectados (-223,000 empleos), seguido de Alemania (-134,000 empleos), Francia (-130,000 empleos) y los países del sur de Europa (-90,000).

- Pérdida en los ingresos públicos: el superávit de los impuestos indirectos (como los impuestos al consumo o sobre el valor añadido) frente a las subvenciones disminuiría en todos los países de la UE, Francia sufriría las mayores pérdidas (-0.64 % del PIB).
- Aumento del déficit público: las haciendas públicas se encontrarían al límite o rebasarían el porcentaje del déficit público establecido en el Tratado de Maastricht.
- Aumento de la inestabilidad financiera: con un descenso en los ingresos por exportaciones, en la parte correspondiente a los salarios y en los ingresos públicos, la demanda tendría que mantenerse por medio de beneficios e inversión.

Con base en los datos de la tabla 4 el escenario prospectivo de Capaldo fue desalentador para la economía transatlántica: Europa enfrentaría en todos los parámetros analizados pérdidas económicas o nulas ganancias tras la firma del TTIP mientras que Estados Unidos no vislumbraría un escenario tan desalentador como el europeo ya que aumentaría 1.02% sus exportaciones y generaría 784,000 empleos, pero no tendría más que el 0.36% de crecimiento de su PIB.

Capaldo concluye que:

- 1- Los escenarios prospectivos que resaltaron beneficios económicos positivos para EU y la UE con la firma del TTIP no tuvieron las herramientas necesarias que ayudaran a calcular los cambios económicos después de las reformas comerciales importantes, debido principalmente a su metodología. En este punto Capaldo afirmó que si se utilizara un modelo más realista (como el MGPP), los resultados cambian drásticamente, y
- 2- Los resultados negativos que se proyectaron en este estudio para la UE evidenciaron que firmar un TTIP que se enfocaría únicamente en liberalizar las barreras arancelarias y no arancelarias con el objetivo de aumentar el volumen comercial del mercado transatlántico no sería una estrategia de crecimiento sostenible para la Unión Europea debido a su mala situación económica desde la crisis financiera de 2008 (como austeridad, tasas elevadas de desempleo y bajo crecimiento). Estos malos parámetros económicos no harían competitivo al mercado europeo y el estadounidense sería el que aprovecharía los beneficios de una mayor apertura del mercado transatlántico, esto para la UE generaría efectos económicos negativos en lugar de brindar beneficios para incentivar su economía, aumentar el crecimiento del PIB y reducir las tasas de desempleo.

Los dos escenarios posibles que se analizaron en este apartado son muy importantes ya que mostraron que el TTIP podría no ser la solución para los problemas económicos de EU y la UE. El primer análisis evidenció que, a pesar de los esfuerzos en la negociación y posterior firma del TTIP, los beneficios económicos serían iguales a cero, mientras que el segundo análisis advirtió incluso que para Europa existirían riesgos de tener tasas de crecimiento negativas, pérdida de empleos, disminución de sus exportaciones y decrecimiento de los salarios de sus ciudadanos, mientras que Estados Unidos tendría beneficios casi nulos por la liberalización del mercado transatlántico.

Como conclusión de este apartado podemos mencionar que los resultados de cada escenario (deseable, probable y posible) mostraron que, para el mismo objeto de estudio (el TTIP), se llegaron a resultados diferentes, esto debido a diversos factores, en primera instancia, a la metodología empleada en cada uno de los escenarios, pero también no hay que soslayar que los escenarios deseables como el del CEPR y probables como Ecorys y CEPIL respondieron a intereses de grandes corporaciones, CEPR, por ejemplo, tiene en su lista de principales donantes a la Fundación Ford, la Fundación de los hermanos y la familia Rockefeller⁵³⁶ los cuales representan los intereses de la industria automotriz y los bancos de inversión. También respondieron a intereses gubernamentales que apoyaron el proyecto del TTIP y promovieron un regionalismo abierto, por ejemplo, el estudio prospectivo citado por Ecorys sobre los escenarios del TTIP fue encomendado por la Comisión Europea que abiertamente mantiene un discurso a favor de la negociación y firma del TTIP, mientras que CEPIL es un instituto de investigación francés que se encuentra muy ligado al gobierno galo.

Pueden considerarse estos estudios valiosos ya que nos muestran una serie de escenarios y consideraciones con la firma del TTIP, pero no hay que olvidar que también cumplieron la función de ser instrumentos de propaganda para convencer a la ciudadanía que el TTIP revertirá la tendencia de crecimiento negativo o nulo crecimiento económico.

Todos estos escenarios analizados en este apartado se basaron en el supuesto de que la firma del TTIP sería un hecho con Obama o con su sucesor ya que éste mantendría en pie sus proyectos de libre comercio (el TTIP y el TPP), pero con la llegada de Donald Trump a la presidencia estadounidense existieron riesgos estructurales que podrían echar a perder este proyecto y después de las quince rondas de negociaciones que se realizaron y ningún avance desde el 01 de enero de 2017 cuando Trump llegó a la Casa Blanca, los escenarios analizados no podrían responder a la realidad internacional.

⁵³⁶ s/a, "About CEPR, Our Funders", CEPR, Washington D.C. Dirección URL: <http://cepr.net/about-us/funders> [consultado el 12 de abril 2018].

Otro de los temas que no se advirtieron en los análisis prospectivos del TTIP fue el referéndum del *Brexit*, que también influyó en el desarrollo de las negociaciones del TTIP, por ello, en el siguiente apartado se analizarán las implicaciones del *Brexit* para la alianza transatlántica y el TTIP.

4.1.6.- Implicaciones del *Brexit* en el desarrollo de las negociaciones del TTIP

El 23 de junio de 2016, un mes antes de la ronda catorce de negociaciones del TTIP que se desarrolló entre el 11 y 15 de julio de 2016, se realizó el referéndum de Gran Bretaña para su separación de la Unión Europea denominado "*Brexit*", donde el 51.9% de los votantes eligió salir de la UE⁵³⁷. Debido a este resultado, en 2017 inició oficialmente el proceso de la salida de Gran Bretaña cuando se invocó el artículo 50 del tratado constitutivo de la Unión Europea y en un plazo de dos años se podrán acordar con los demás miembros de la unión los términos de su partida⁵³⁸.

Económicamente la salida del Reino Unido de la Unión Europea constituyó un golpe fuerte para la región europea, ya que representó en 2017 el 12.9% de las exportaciones y el 15.2% de las importaciones de la Unión Europea⁵³⁹.

El resultado del referéndum del *Brexit* se disertó entre las partes negociadoras del acuerdo TTIP debido a que sería un tema de relevancia; los intermediarios estadounidenses tuvieron opiniones encontradas, por ejemplo el Representante de Comercio Mike Forman, el día después del referéndum, afirmó que "el fundamento económico y estratégico para TTIP se mantenía fuerte⁵⁴⁰" a pesar del resultado del referéndum británico, mientras que Dan Mullaney, miembro de la delegación de negociadores del TTIP por parte de Estados Unidos comentó que la propuesta de negociación del TTIP resultaría menos atractiva sin Gran Bretaña y declaró: "*imagínense si Estados Unidos dijera, por ejemplo, 'bueno, tal vez el TTIP no se aplicará a California'*"⁵⁴¹. Las declaraciones de los funcionarios estadounidenses respecto al *Brexit* evidenciaron que en una primera instancia había confusión sobre las implicaciones que la salida de Gran Bretaña podría generar para la negociación del TTIP.

⁵³⁷ s/a, "Resultados "del Referéndum del Brexit", [en línea], Londres, BBC, 23 junio 2016, Dirección URL: http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results [consultado el 24 de mayo 2018].

⁵³⁸ Alex Hunt & Brian Wheeler, "Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU", [en línea], Londres, BBC, 24 de mayo 2018, Dirección URL: <http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887> [consultado el 24 de mayo 2018].

⁵³⁹ s/a, International trade in goods, [en línea], Bruselas, Eurostat, septiembre 2017 Dirección URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods [consultado el 12 de enero 2018].

⁵⁴⁰ Geethanjali Nataraj, "Will TTIP survive Brexit?", [en línea], Bruegel, Bélgica, 27 de julio 2016, Dirección URL: <http://bruegel.org/2016/07/will-ttip-survive-brexit/> [consultado el 22 de abril 2018].

⁵⁴¹ Reiss Smith, "What is TTIP and what does Brexit mean for the the US-EU trade deal?," [en línea], Express, Reino Unido, 21 de septiembre 2016, Dirección URL: <https://www.express.co.uk/news/world/693318/TTIP-what-is-EU-US-trade-deal-UK-Britain-Brexit-EU-referendum> [consultado el 25 de noviembre 2017].

A pesar de que la Representante Comercial de la Unión Europea Cecilia Malmström afirmó que la decisión británica de abandonar la UE crearía un ímpetu para que el TTIP se terminase en 2016⁵⁴², el primer ministro francés, Manuel Valls, descartó la posibilidad de un acuerdo comercial entre los Estados Unidos y la Unión Europea cuando afirmó tres días después del referéndum que “el TTIP estaba en contra de los intereses de la UE”⁵⁴³. Dos meses después Sigmar Gabriel, vicescanciller alemán comentó que “el TTIP había fallado, pero nadie lo admitía”, debido a que “durante las catorce negociaciones que se habían realizado no se acordó ningún capítulo de los 27 que se debían deliberar”. También comentó respecto al *Brexit* que “la salida de Gran Bretaña, uno de los aliados más cercanos de Estados Unidos traería un deterioro a las negociaciones del TTIP, ya que Gran Bretaña fue uno de los principales promotores del acuerdo”⁵⁴⁴. Las declaraciones del primer ministro francés y del vicescanciller alemán evidenciaron el pesimismo de los líderes europeos para seguir con el TTIP en medio de la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea.

En un estudio del *think tank* británico Chatam House titulado “*Brexit Clouds TTIP Negotiations But May Not Scupper Deal*”⁵⁴⁵ se realizó en 2016 un balance sobre los impactos positivos y negativos del Brexit en las negociaciones del TTIP. Dentro de las implicaciones positivas de la salida de Reino Unido se encontrarían principalmente en la eliminación de las fricciones en algunos temas a negociar:

- 1- La regulación de los servicios financieros: las finanzas habrían dejado de ser un punto de fricción en las negociaciones de TTIP, ya que sin las restricciones de Londres los servicios financieros podrían evitar algún tipo de regulación que limitara su actuación.
- 2- La regulación medica: en Gran Bretaña existió un gran rechazo ciudadano hacia la regulación medica por el riesgo de privatizar el Servicio Nacional de Salud (NHS) británico. Gran parte del debate sobre temas de salud se centró en cómo este acuerdo podría afectar el NHS, por lo que el Brexit significó una oportunidad para que en posteriores negociaciones se

⁵⁴² Marianne Schneider Petsinger, “Brexit Clouds TTIP Negotiations But May Not Scupper Deal” [en línea], Chatham House, Gran Bretaña, 11 de julio 2016, Dirección URL:

<https://www.chathamhouse.org/expert/comment/brexit-clouds-ttip-negotiations-may-not-scupper-deal> [consultado el 30 de noviembre 2017].

⁵⁴³ s/a, “Trade Deal or no Deal, What are the implications of brexit on transatlantic trade?”, [en línea], Gowling WLG, Reino Unido, p.11, Dirección URL: https://gowlingwlg.com/getmedia/12750fae-9bba-4aa8-990e-f45ac919a816/161213-brexit_transatlantic_trade?utm_source=download-button&utm_medium=landingpage&utm_campaign=transatlantic-trade [consultado el 05 de enero 2018].

⁵⁴⁴ Alexandra Sims y Jon Stone, “TTIP has failed – but no one is admitting it, says German Vice-Chancellor Sigmar Gabriel”, The Independent, Reino Unido, 28 de agosto 2016, Dirección URL: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-trade-deal-agreement-failed-brexit-latest-news-eu-us-germany-vice-chancellor-a7213876.html> [consultado el 07 de enero 2018].

⁵⁴⁵ Marianne Schneider Petsinger, op. cit.

acordase un proyecto en temas de salud y así avanzar en el acuerdo comercial.

En resumen, las ventajas inmediatas del Brexit para las negociaciones del TTIP fueron que, tras la salida de Gran Bretaña de las negociaciones, las fricciones sobre la regulación financiera y los sistemas de salud concluirían y podrían seguir sus negociaciones para avanzar en la agenda. A continuación, se enlistarán las implicaciones negativas del Brexit que analizó el estudio del *think tank* británico Chatam House.

1. El resultado del referéndum en Reino Unido hizo que la ronda de negociación catorce del TTIP (celebrada entre el 11 al 15 de julio de 2016) se desarrollara en medio de la incertidumbre. Se cuestionó si las negociaciones para la salida de Gran Bretaña serían la prioridad para la UE en 2016 y 2017 y si por ello se retrasarían las negociaciones del tratado transatlántico.
2. El progreso sustancial que se hubiera alcanzado en las rondas de negociaciones del TTIP posteriores al Brexit tendría que tomar en cuenta la naturaleza del nuevo mercado europeo sin Gran Bretaña. Los negociadores de EU y la UE deberían volver a evaluar sus estrategias debido a que el Brexit también cuestionó si las partes “presentarían en las negociaciones posteriores al Brexit sus mejores ofertas aún sin saber los beneficios o dificultades del mercado transatlántico sin Gran Bretaña”.
3. Los temas ya negociados en el TTIP podrían reevaluarse o renegociarse debido a la salida del Brexit, estas revisiones llegarían a prolongar el acuerdo final.
4. La salida del aliado especial en Europa de Estados Unidos significaría que el TTIP pierde uno de los principales promotores de la liberalización comercial ya junto con los franceses y alemanes Gran Bretaña apoyaba los avances de la negociación⁵⁴⁶.

La conclusión del estudio de Chatam House afirmó que es probable que el TTIP sobreviva al Brexit, en un balance propio sobre los beneficios y desventajas del Brexit en el TTIP se concluyó que el Brexit no fue la causa principal de la suspensión de las negociaciones en 2017, aunque sí fue un factor importante para aumentar el desinterés en ambos lados del Atlántico⁵⁴⁷.

Por parte de Estados Unidos se podrían cuestionar las ventajas de firmar un acuerdo transatlántico debido a que el TTIP ya no cuenta con el mercado británico uno de los más importantes y atractivos para los inversionistas y multinacionales estadounidenses, mientras que para la UE el Brexit fue un desafío regional ya que

⁵⁴⁶ *Ídem*.

⁵⁴⁷ *Ídem*.

sería la primera vez que el bloque europeo enfrentaría la salida de uno de sus miembros con base en el artículo 50 de su tratado constitutivo.

Además del Brexit y las quince rondas de negociaciones del TTIP que no llegaron a un acuerdo definitivo en tres años, la alianza transatlántica también enfrentó una serie de desafíos geopolíticos como la elección presidencial estadounidense en noviembre de 2016 (donde se eligió a Trump, un político y empresario que abiertamente durante su campaña presidencial se posicionó contra los proyectos de tratados de libre comercio de su antecesor Obama: el TPP y TTIP), que se analizarán en el siguiente apartado.

4.2.-Desafíos geopolíticos que enfrenta la alianza transatlántica

Más allá de los retos económicos que enfrentó el TTIP durante sus quince rondas de negociaciones (entre 2013-2016), existieron también desafíos geopolíticos de la propia alianza transatlántica, algunos de ellos se sitúan dentro del supuesto de que se llegase a un acuerdo final y se ratificara el TTIP, otros desafíos son los que enfrentaría la alianza transatlántica si fracasara en alcanzar este acuerdo.

Entre los desafíos geopolíticos que enfrentó la alianza transatlántica se encontró el Acuerdo de Desarrollo de Doha (DDA, por sus siglas en inglés), una propuesta de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que realizó en 2001 para la creación de un tratado multilateral con el objetivo de establecer parámetros y reglas similares a las que posteriormente se negociarían en el TTIP.

De haber llegado a un acuerdo, el DDA, podría haber establecido una gobernanza económica global debido a que esta propuesta buscó crear una serie de reglas y normas que delineasen una mayor liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias (como propiedad intelectual o los subsidios agrícolas) del comercio internacional.

El problema con el DDA fue que el acuerdo propuesto por la OMC no alcanzó el consenso necesario debido a que ni las economías desarrolladas como los Estados Unidos y la Unión Europea ni los países en desarrollo como China estuvieron dispuestos a hacer concesiones⁵⁴⁸ y tras 14 años de negociaciones no se llegó a ningún acuerdo sustancial por ello, el desafío geopolítico para EU y la UE sería firmar un TTIP integral y de gran alcance para llegar a establecer los principios generales de la gobernanza económica internacional, es decir, si el TTIP hubiera llegado a ser un acuerdo integral, podría haber emergido como un acuerdo marco y con base en él establecer regulaciones modelo que adoptaran otros Estados y así EU y la UE permanecer como líderes de la gobernanza económica internacional frente al ascenso de economías emergentes (como China).

⁵⁴⁸ Editorial NYT, "Global Trade After the Failure of the Doha Round", [en línea], New York Times, 01 Enero 2016, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2016/01/01/opinion/global-trade-after-the-failure-of-the-doha-round.html> [consultado el 23 de abril 2018].

Otro desafío geopolítico, esta vez para Estados Unidos, se evidenció en el segundo mandato presidencial de Barack Obama cuando buscó posicionar a EU como una potencia bioceánica. El objetivo estratégico fue afianzar a EU como un jugador clave en el proceso de liberalización comercial del Atlántico y el Pacífico con base en dos proyectos de libre comercio de carácter integral: el TTIP y el TPP.

La estrategia de Obama fue por un lado, influir en el comercio regional de Asia con su doctrina del pivote asiático (enunciada en 2011⁵⁴⁹), por esta razón en noviembre de ese mismo año Estados Unidos fue miembro especial de la Cumbre de Asia Oriental⁵⁵⁰, firmó el Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur (en 2012) y en febrero de 2016 firmó el Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) un logro económico para EU ya que creó un área de libre comercio en la región Asia-Pacífico y abrió un mercado para sus exportaciones, aunque también el TPP fue traducido como un logro político ya que pudo estrechar los lazos políticos con sus aliados regionales (como Japón y Corea del Sur) y dejó a China fuera del acuerdo con el objetivo de contener su rápido crecimiento económico. Al final de su mandato Obama también apoyó la propuesta de crear un gran “acuerdo de libre comercio de Asia-Pacífico (FTAAP)”, que estaría programado para comenzar sus negociaciones en 2020⁵⁵¹.

Por el otro lado, Obama buscó mantenerse como líder del Atlántico al estrechar los lazos económicos y políticos con sus aliados europeos mediante la negociación y posterior firma del TTIP, aunque las negociaciones del TTIP tardaron más de lo esperado y al final de su mandato con solamente 15 rondas de negociaciones no se concretó el acuerdo.

En un balance general, Obama no pudo hacer frente al desafío bioceánico debido a que el TTIP no se concluyó al final de su mandato y, con la llegada al poder en EU de Donald Trump, las negociaciones del tratado de libre comercio con la UE quedaron congeladas desde octubre de 2016, mientras que, en el Pacífico a pesar de que Obama firmó en 2016 el acuerdo final para la ratificación e implementación del TPP, el primer día de su mandato presidencial Trump retiró unilateralmente a Estados Unidos del acuerdo transpacífico⁵⁵².

⁵⁴⁹Michael J. Green, “The Legacy of Obama’s “Pivot” to Asia”, [en línea], Washington, Foreign Policy, 03 septiembre 2016, Dirección URL: <http://foreignpolicy.com/2016/09/03/the-legacy-of-obamas-pivot-to-asia/> [consultado el 22 de mayo 2018].

⁵⁵⁰Alan Burns, “U.S. Joins East Asia Summit: Implications for Regional Cooperation”, [en línea], The National Bureau of Asian Research, 17 de noviembre 2011, Dirección URL: <http://www.nbr.org/research/activity.aspx?id=183> [consultado el 12 de mayo 2018].

⁵⁵¹s/a, “Free Trade Agreement Asia Pacific (FTAAP)”, [en línea], US Chamber of Commerce, septiembre 2007, Dirección URL: <https://www.uschamber.com/free-trade-agreement-asia-pacific-ftaap> [consultado el 13 de abril 2018].

⁵⁵²Mireya Solís, “Trump withdrawing from the Trans-Pacific Partnership”[en línea], Brookings, 24 de marzo 2017, Dirección URL: <https://www.brookings.edu/blog/unpacked/2017/03/24/trump-withdrawing-from-the-trans-pacific-partnership/> [consultado el 13 de mayo 2018].

En el primer año de Trump el desafío geopolítico de EU fue similar al planteado por Obama, consolidar a EU como una potencia económica y política a nivel internacional frente a la emergencia de economías como la de China, no obstante, aunque el desafío fue similar, su estrategia fue diferente ya que en lugar de fomentar una diplomacia comercial⁵⁵³ y buscar alianzas comerciales y políticas por medio de la firma de tratados de libre comercio, se enfrentó a sus competidores al implementar un proteccionismo económico con base en su lema “*American First*”⁵⁵⁴.

El desafío geopolítico de la UE fue reforzar su poder económico y liderazgo político cuestionado desde la crisis económica de 2008 al diversificar sus socios estratégicos y lograr nuevos acuerdos de libre comercio⁵⁵⁵. Este reto se planteó desde que la Comisión Europea publicó su estrategia “Europa Global 2006⁵⁵⁶” donde la UE manifestó su objetivo de buscar acceso a los mercados internacionales, donde el TTIP, ASEAN, Corea del Sur y MERCOSUR fueron prioridad.

Con el fin de lograr una mayor competitividad y diversificar su economía la Unión Europea inició en julio de 2013 la primera ronda de negociaciones para la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos (TTIP), mientras que en Asia firmó un acuerdo de libre comercio con Corea del Sur (2015), dos años más tarde concluyó las negociaciones para la firma de los acuerdos de libre comercio con Singapur y Vietnam, mientras que en 2017 se planteó negociar un TLC con otros países de la ASEAN (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas), con Myanmar negoció un acuerdo de protección de inversiones⁵⁵⁷, revitalizó el Encuentro Asia-Europa (ASEM) lanzado desde 1996, y buscó un posible acuerdo interregional de libre comercio con la ASEAN que se planteó desde 2007 e incluyó la exportación de productos industriales y agrícolas, así como la incorporación de otros sectores como los servicios, las inversiones y las barreras no arancelarias⁵⁵⁸.

La UE inició acercamientos con la ASEAN para negociar un acuerdo interregional dado el crecimiento de los flujos de comercio bilateral. En 2015, el intercambio comercial de la ASEAN-Unión Europea aumentó 11% respecto a 2014, lo que ubicó a la ASEAN como el tercer mayor socio comercial de la UE, mientras que, en ese mismo año, el segundo socio comercial de la ASEAN después de China

⁵⁵³ Daniel S. Hamilton, “America’s Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP” [en línea], Italian Journal of International Affairs, Italia, 28 de marzo 2014, Dirección URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/03932729.2014.877223?scroll=top&needAccess=true> [consultado el 15 de mayo 2018].

⁵⁵⁴ Valeria M. Valle entrevistada por Porfirio Muñozledo, Bitácora Mexicana, México, TV Mexiquense.

⁵⁵⁵ *Ídem*

⁵⁵⁶ Comisión Europea, “Global Europe: competing in the World” [en línea], Comercio Exterior, 2008, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf [consultado el 18 de enero 2018].

⁵⁵⁷ s/a, “EU-ASEAN relations, factsheet” [en línea], European Union External Action, Bruselas, 25 mayo 2018 Dirección URL: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_ar/30722/EU-ASEAN%20relations,%20factsheet [consultado el 27 de mayo 2018].

⁵⁵⁸ Katharina Meissner, ¿Ha fracasado el interregionalismo?, Las negociaciones EU-ASEAN, en Revista CIOB Afers Internacionals, Relaciones interregionales transatlánticas, Transpacíficas y Transeuroasiáticas, no. 110, Barcelona España, 2015., p.21

fue la UE. Además, Europa fue el principal origen de la inversión extranjera directa en los países miembros de la ASEAN.⁵⁵⁹

Un aspecto interesante de notar es que los primeros acercamientos y negociaciones se realizaron en el marco de una relación interregional en el sentido estricto entre dos bloques económicos, es decir, la Unión Europea y la ASEAN, según la clasificación de Hänggi⁵⁶⁰. No obstante, la Unión Europea cambió el formato de una negociación bloque-bloque a una de tipo bilateral entre un bloque (la Unión Europea) y un país miembro del ASEAN (una relación interregional en el sentido amplio). Esto fue debido a las diferencias entre las políticas de comercio exterior de cada país, lo que impidió a la ASEAN tomar decisiones económicas como un bloque.⁵⁶¹

El desafío geopolítico de Europa de diversificar sus socios comerciales como una respuesta a la crisis financiera de 2008, diez años después se encuentra aún en proceso. A pesar de que las negociaciones del TTIP se congelaron desde octubre de 2016 y la firma de un acuerdo integral con el bloque ASEAN no se materializó, en 2017 la UE inició la modernización del TLCUEM con México y del Acuerdo de Asociación con Chile, mientras comenzó las negociaciones para firmar acuerdos de cooperación con Azerbaiyán, Marruecos y Túnez y finalizó los tratados de libre comercio con Canadá (el CETA que se ratificó en septiembre del 2017) y con Japón (finalizado, pero en marzo de 2018 y en proceso para su ratificación)⁵⁶². Esta dinámica evidenció que la UE sigue comprometida en crear y modernizar sus acuerdos de libre comercio con el objetivo de abrir mercados para sus exportaciones y mantener influencia en la gobernanza económica internacional.

La Unión Europea, además de abrir mercados y diversificar sus socios estratégicos con el objetivo de mejorar su economía, se enfrentó simultáneamente a otro reto geopolítico: competir con EU, China y Japón por el acceso al mercado asiático y poder normativo⁵⁶³. La UE declaró que buscó negociar tratados de libre comercio integrales más allá del marco tradicional de un acuerdo de libre comercio que abarcarían aspectos como servicios, inversiones, contrataciones públicas, derechos de propiedad intelectual, regulaciones sobre trabas técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como normas de origen⁵⁶⁴ con el Sudeste

⁵⁵⁹ s/a, "EU-ASEAN relations, factsheet", op. cit.

⁵⁶⁰ Heiner Hänggi, Capítulo 3 Interregionalism as a multifaceted phenomenon: in search of a typology en Heiner Hänggi; Ralf Roloff; Jürgen Rüländ editores, *Interregionalism and International Relations*, New York, New York; Routledge Advances in International Relations and Global Politics, 2006; p. 31.

⁵⁶¹ Katharina Meissner, op.cit. p.31.

⁵⁶² s/a, "Negotiation and Agreements" [en línea], Comisión Europea, Bruselas, 02 mayo 2018, Dirección URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/#_in-place [consultado el 25 de mayo 2018].

⁵⁶³ Katharina Meissner, op.cit. p.27.

⁵⁶⁴ Ídem p. 24

Asiático debido a que su presencia en la region había sido relegada por el avance de las negociaciones biletarales de EU, China y Japón con países del ASEAN⁵⁶⁵.

Según Kemal Kirisci, director del Centro del Proyecto de Turquía con Estados Unidos y Europa en el Instituto Brookings, de aprobarse el TTIP podría enfrentar tres desafíos geopolíticos⁵⁶⁶:

1.- Establecer estándares y normas que dismantelen además de las barreras arancelarias que aun permanecen entre Estados Unidos y la Unión Europea, las barreras no arancelarias, estandarizar las normas que regulen el empleo, medio ambiente, la inversión, políticas de competencia desleales, derechos de propiedad intelectual, transferencia de tecnología, etc. para crear un nuevo reglamento de comercio internacional para el siglo XXI (en ausencia de un avance en la Ronda Doha de la OMC) que pueda ser adoptado por los países emergentes.

Estas normas fueron parte de una estrategia geopolítica de Estados Unidos y la Unión Europea ya que, de aprobarse el TTIP, las normas y reglamentos constituirían un precedente para que otros países las adopten y así crear un mercado internacional integrado y liberalizado dirigido por EU y la UE que apremiarían a países como China, quien en 2017 fue el país con más denuncias ante la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) por mantener un comercio desleal debido a malas prácticas comerciales como la devaluación deliberada de su divisa y crear cuotas compensatorias a sus productos (como fibras sintéticas, acero galvanizado y acero sin costuras⁵⁶⁷), adoptar estándares comerciales más restrictivos que los de la OMC, de la cual forma parte China.

2.- Impulsar la alianza transatlántica, fortalecer el desempeño económico del mercado transatlántico después de la crisis financiera de 2008 y brindar nuevamente un peso geoestratégico a la alianza a nivel internacional debido a que en un contexto previo la guerra contra el terrorismo de George W. Bush y la política del "pivote asiático" de Obama se evidenció que la política exterior estadounidense se centró en otros actores y dejó en un segundo plano la relación transatlántica.

3.- Reforzar los "valores occidentales" del orden económico y político liberal de EU y la UE como el estado de derecho, los derechos humanos y la gobernabilidad democrática en el contexto posterior a la crisis financiera de 2008 que manifestó el declive occidental y el auge de economías emergentes como China.

⁵⁶⁵ Ídem p.26

⁵⁶⁶ Kemal Kirisci, "TTIP and Turkey: The Geopolitical Dimension", en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, p. 76-78.

⁵⁶⁷ s/a, "Lidera China practicas desleales de comercio", [en línea], México, El Financiero, 12 de abril 2013, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/lidera-china-practicas-desleales-de-comercio> [consultado el 23 de abril 2018].

Estos tres desafíos geopolíticos que enfrentaría el TTIP, citados por Kemal Kirisci demostraron un interés por parte de Estados Unidos y la Unión Europea para restablecer el equilibrio internacional a favor de la alianza transatlántica y permanecer como líderes en la gobernanza económica y política internacional a pesar de que después de 2008, como se observó en el capítulo tres, la tendencia económica mostró un mayor crecimiento de los países emergentes principalmente en Asia y un estancamiento de las economías del Atlántico norte.

De no concretarse el tratado, el investigador del Instituto Alemán para la política de Desarrollo Axel Berger afirmó que las consecuencias económicas para el mercado transatlántico no serían importantes debido a que con o sin el TTIP el comercio intrarregional se mantendría activo. A su juicio, los desafíos de la alianza serían más geopolíticos que económicos ya que la comunidad internacional cuestionaría la capacidad de EU y la UE de llegar a acuerdos comerciales debido al fracaso del TTIP⁵⁶⁸.

Según Berger, a nivel regional, el proceso de integración de la UE sería el más cuestionado por el fracaso del TTIP debido a que se confirmarían las fallas en su Política Comercial Común y su falta de capacidad para llegar a acuerdos comerciales integrales. Por ejemplo, en la negociación del TTIP se abordó la protección a la inversión y la solución de controversias entre inversores y Estados pero estas propuestas no tuvieron un consenso europeo, por un lado, los Estados miembros de Europa del Este propusieron incluir un mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados, mientras que los Estados miembros de Europa occidental junto con EU formularon crear tribunales privados que evitaran a los Estados ser juez y parte de estos litigios. Este desacuerdo resaltó que aún no existe aún una Política Comercial Común en Europa.

En la misma línea Rem Korteweg, investigador del *think tank* Centro para la Reforma Europea, mencionó que el fracaso del TTIP además de cuestionar la unidad de Occidente, discutiría la credibilidad de la UE como actor global, debido a que a nivel internacional la influencia de Europa se ha caracterizado por ser económica más que militar, por ello iniciar un tratado comercial con su principal socio estratégico (Estados Unidos) y no concretarlo sería un fracaso para la gobernanza económica internacional de la UE⁵⁶⁹ que perdería influencia.

En contrapunto, Andreas Freytag en un análisis para la fundación Konrad Adenauer Stiftung sobre los posibles desafíos que enfrentaría la alianza transatlántica si las negociaciones del TTIP fracasaran afirmó que la presión del

⁵⁶⁸ Axel Berger, "The Consequences of a Crumbling TTIP", [en línea], Euractiv, 19 de diciembre 2014, Dirección URL: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/the-consequences-of-a-crumbling-ttip/> [consultado el 19 de abril 2018].

⁵⁶⁹ s/a, "It's Geopolitics Stupid: Why TTIP Matters" [en línea], Centre for European Reform, enero 2017, Dirección URL: <https://www.cer.eu/insights/it-s-geopolitics-stupid-why-ttip-matters> [consultado el 18 de abril 2018].

fracaso del tratado transatlántico se dirigiría hacia Estados Unidos no a Europa debido a que este escenario aceleraría el potencial económico de China en el comercio mundial⁵⁷⁰, trasladaría la dinámica comercial del Atlántico al Pacífico y cuestionaría el liderazgo de EU en la gobernanza económica internacional.

A nivel internacional, Berger y Freytag afirmaron que la OMC sería el organismo internacional que resentiría el fracaso del TTIP debido a que este acuerdo no era competidor de la OMC sino parte de la misma estrategia de liberalización integral y si a nivel interregional EU y la UE no pudieron alcanzar un acuerdo económico integral, entonces se entraría a una crisis de liderazgo debido a que ningún otro Estado podría impulsar en la OMC la reforma al sistema de comercio mundial y permanecería la parálisis de la Ronda Doha⁵⁷¹, lo cual propiciaría una reconfiguración del sistema comercial multipolar que brindaría ventajas a otros países para tomar parte del liderazgo perdido por la OMC, EU y la UE⁵⁷².

Este apartado concluye que la propia alianza transatlántica, así como Estados Unidos y la Unión Europea enfrentaron a una serie de desafíos geopolíticos al buscar mantener influencia en la gobernanza económica y política internacional después de que la crisis financiera de 2008 evidenciara las fallas estructurales de su modelo occidental democrático y comercial.

El desafío geopolítico de Obama fue consolidar a EU como una potencia económica y política a nivel internacional frente a la emergencia de economías como la de China, pero en este apartado se demostró que la estrategia comercial de EU de firmar dos tratados comerciales integrales con sus socios comerciales del Pacífico (el TPP) y del Atlántico (TTIP) falló debido a que las negociaciones del tratado de libre comercio con la UE quedaron congeladas desde octubre de 2016 sin llegar a un acuerdo, mientras que el primer día del mandato presidencial Trump, EU se retiró del TPP.

El desafío geopolítico de la Unión Europea de diversificar sus socios comerciales como una respuesta a la crisis financiera de 2008 se encuentra aún en proceso ya que a pesar de que las negociaciones del TTIP se congelaron, en 2017 la UE mantuvo negociaciones para modernizar los tratados comerciales con México y Chile, inició negociaciones para firmar acuerdos de cooperación con Azerbaiyán, Marruecos y Túnez y finalizó tratados de libre comercio con Canadá y Japón.

⁵⁷⁰ Andreas Freytag, Peter Draper, et. al., "The Impact of TTIP: Political consequences For EU economic Policymaking, transatlantic integration, China and the World trade order", [en línea], Konrad Adenauer Stiftung, Berlin, 2014 Dirección URL: http://www.kas.de/wf/doc/kas_38105-544-2-30.pdf?140618145359 [consultado el 22 de abril 2018].

⁵⁷¹ Axel Berger, op.cit.

⁵⁷² Andreas Freytag, Peter Draper, et. al., op.cit.

Más allá de los retos que planteó la negociación y posterior ratificación del TTIP enlistados en un apartado anterior de este capítulo, el TTIP también enfrentó desafíos geopolíticos debido a que más que un tratado de libre comercio fue parte de una estrategia de Estados Unidos y la Unión Europea con el objetivo de traer beneficios a la región transatlántica en la gobernanza y el balance de poder global.

Entre los principales desafíos geopolíticos que enfrentaría el TTIP si se aprobase se encuentran: firmar un acuerdo comercial integral y de gran alcance para establecer los principios generales de la gobernanza económica internacional, y así EU y la UE permanecer como líderes frente al ascenso de economías emergentes (como China), mientras que, de fracasar, el TTIP se enfrentaría a la disminución de la influencia de Estados Unidos y la Unión Europea en la gobernanza económica internacional.

Mientras el TTIP aún enfrenta retos en su negociación y posterior ratificación, así como retos geopolíticos, la UE afirmó el acuerdo de libre comercio integral con Canadá el 21 de septiembre de 2017. En el siguiente apartado se analizan los alcances del acuerdo CETA, así como sus implicaciones para Estados Unidos, la Unión Europea, la alianza transatlántica y el TTIP.

4.3.- El Acuerdo económico y comercial UE-Canadá: CETA

En el siguiente apartado se analiza el Acuerdo Económico y Comercial entre la Unión Europea y Canadá (CETA, por sus siglas en inglés) que eliminó casi el total de los aranceles comerciales, una serie de barreras no arancelarias en el comercio interregional y buscó la creación de una zona de libre comercio para productos industriales y agrícolas de Canadá y la Unión Europea. El acuerdo también incluyó regulaciones sobre los derechos de propiedad intelectual, acceso a la contratación pública y un mecanismo de solución de controversias entre inversores y Estados.

Los objetivos de este apartado son: examinar la relación económica interregional transatlántica entre Canadá y la Unión Europea (una relación del tipo 1 en el sentido amplio, entre un bloque y un país, según la clasificación de Hänggi) estudiar el contenido y alcances del acuerdo, así como analizar las implicaciones que la firma del CETA traerá para el mercado norteamericano (Canadá, Estados Unidos y México) y la influencia que pueda ejercer en las negociaciones del TTIP.

4.3.1.- Antecedentes

La relación económica entre Canadá y la Unión Europea se ha mantenido constante a lo largo de los años, desde 1976 cuando suscribieron el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica que estableció cumbres anuales entre la UE y Canadá, así como acuerdos posteriores como la administración de aduanas (1997), en 1998 acordaron la Iniciativa de Comercio UE-Canadá (ECTI, por sus siglas en inglés), un año más tarde se creó la Mesa Redonda Empresarial Europea

y de Canadá (CERT⁵⁷³) que promovió el Programa de Acción para una mayor liberalización del comercio bilateral y la inversión, el acuerdo de comercio de animales vivos y productos de origen animal (1999), en 2002 Canadá y la UE realizaron una declaración conjunta donde se comprometieron dar mayor impulso a su comercio interregional⁵⁷⁴ y firmaron posteriormente, el Acuerdo sobre vinos y bebidas espirituosas (2003)⁵⁷⁵.

Para 2004 la UE y Canadá acordaron la creación del Acuerdo de Mejora del Comercio e Inversión (TIEA por sus siglas en inglés)⁵⁷⁶. En octubre de 2006 la UE lanzó su nueva estrategia comercial denominada “Europa global” la cual delineó una política comercial más competitiva al exterior con el objetivo de abrir y mantener mercados internacionales para garantizar a las empresas europeas su acceso⁵⁷⁷.

En 2006, mismo año en que la Unión Europea publicó su estrategia comercial “Europa global”, el total de bienes y servicios que la UE exportó a Canadá ascendió a 37,200 millones de euros, mientras que las importaciones provenientes de Canadá fueron de 28,100 millones de euros. En ese año la UE tuvo un superávit comercial con Canadá de 9,100 millones de euros⁵⁷⁸. En lo que respecta a la Inversión Extranjera Directa (IED), la UE representó en ese mismo año la segunda fuente de IED de Canadá con 120 mil millones de euros, mientras que Canadá fue la cuarta fuente de IED para la UE con 80 mil millones de euros.

En junio de 2007 durante una reunión bilateral en Berlín, antes de la crisis financiera de 2008, Canadá y la Unión Europea anunciaron la creación de un estudio conjunto para “analizar los costos y beneficios de estrechar su relación comercial⁵⁷⁹”. El estudio titulado “*Assessing the cost and benefits of a closer EU-Canada economic partnership*⁵⁸⁰” fue realizado por la Comisión Europea y el Gobierno de Canadá y se publicó en octubre de 2008.

⁵⁷³ s/a, “Declaration in support of a Canada-EU trade and investment agreement” [en línea], Canada Europe Roundtable for Business, 2008, Dirección URL: <http://canada-europe.org/en/home/> [consultado el 16 de abril 2018].

⁵⁷⁴ s/a, “Joint Statement by Canada and the European Union - Ottawa”, [en línea], Foreign Affairs and International Trade Canada, Canada, 19 de diciembre 2002, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Dec2002_e.pdf [consultado el 21 de abril 2018].

⁵⁷⁵ Colin Robertson, *op.cit.* p.115

⁵⁷⁶ s/a, “EU-Canada: Commission agrees design of future EU-Canada Trade and Investment Enhancement Agreement”, [en línea], Comisión Europea, Bruselas, 03 marzo 2004, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/March2004_2_e.pdf [consultado el 22 de abril 2018].

⁵⁷⁷ s/a, Global Europe, *op.cit.*

⁵⁷⁸ s/a, European Commission and the Government of Canada, Assessing the cost and benefits of a closer EU-Canada economic partnership, joint study [en línea], 2008, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf [consultado el 15 de enero 2018].

⁵⁷⁹ s/a, 2007 EU-Canada Summit Statement, [en línea], Government of Canada, 24 de junio 2009, Dirección URL: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relations_bilaterales/2007_06_04_statement-declaration.aspx?lang=eng [consultado el 23 de enero 2018].

⁵⁸⁰ s/a, “Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership” [en línea], Comisión Europea, Bruselas, Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/140970.htm> [consultado el 22 de abril 2018].

En el estudio conjunto se desarrolló un análisis prospectivo del comercio entre Canadá y la Unión Europea con dos posibles escenarios: el primer escenario fue un escenario base donde se mostró la tendencia que mantendría el comercio interregional entre la UE y Canadá si las barreras comerciales se mantuvieran intactas y el segundo escenario analizó el comercio entre Canadá y la Unión Europea si se eliminasen las barreras arancelarias y no arancelarias propuestas por el estudio.

El análisis prospectivo del estudio conjunto realizó una proyección de siete años, desde 2007 hasta 2014 y mostró que, en el escenario número uno, no existiría variación alguna en el comercio entre la UE y Canadá si se mantenían intactos los aranceles arancelarios y no arancelarios, mientras que en el segundo escenario se evidenció que las ganancias anuales del PIB serían aproximadamente de 11,594 millones de euros para Europa y de 8,161 millones de euros para Canadá, como se observa en la tabla 3. En términos porcentuales, el aumento del PIB de la UE sería de 0.08%, mientras que el de Canadá llegaría a 0.77%.

El análisis prospectivo también mencionó que las exportaciones canadienses a Europa aumentarían en un 20.6% (8,600 millones de euros), mientras que las exportaciones de la Unión Europea a Canadá crecerían 24,3% (17,000 millones de euros)⁵⁸¹ durante 2007 a 2014.

Tabla 6: Escenario 2 del Estudio Prospectivo sobre las Ganancias y el Porcentaje de cambio del PIB entre la UE-Canadá para 2014.

	Total	Reducciones arancelarias	Liberalización del comercio de servicios	Tarifas no Arancelarias en Bienes
Ganancias del PIB (millones de euros)				
Unión Europea	11,594	2,899	5,797	2,899
Canadá	8,161	2,720	3,709	1,731
% de cambio del PIB				
Unión Europea	0.08	0.03	0.04	0.02
Canadá	0.77	0.27	0.35	0.15

Fuente: "Assessing the cost and benefits of a closer EU-Canada economic partnership" (2008) p. 55.

La tabla 3 también expone los tres rubros del comercio interregional que contribuirían al aumento del PIB de la UE y Canadá: las reducciones arancelarias, la liberalización del comercio de servicios y la eliminación de las tarifas no arancelarias en bienes.

La liberalización del sector de los servicios sería el que mayor ganancia brindaría al comercio europeo (5,797 millones de euros) y canadiense (3,709

⁵⁸¹ s/a, "European Commission and the Government of Canada, joint study", *op. cit.* p.vi.

millones de euros) mientras que la eliminación de las tarifas no arancelarias en bienes sería el sector que menos ganancias traería al comercio de Canadá (con solo un aumento del 0.15% de su PIB) y de la Unión Europea (con un aumento del 0.02% del PIB), según el estudio conjunto.

El estudio concluyó que, aunque el comercio no alcanzaría un crecimiento mayor al 1% del PIB para ningún actor, por parte de la Unión Europea, era deseable una mayor cooperación económica con Canadá debido a que había sectores donde podrían eliminar barreras arancelarias y no arancelarias que aún obstruían su comercio y aumentar sus ganancias de los intercambios comerciales. Asimismo, podrían mejorar las oportunidades de inversiones europeas en Canadá.

En el caso de Canadá, se concluyó que la relación comercial con la Unión Europea no había alcanzado su potencial y con un acuerdo de liberalización comercial podrían lograrse beneficios económicos para las exportaciones canadienses al mercado europeo, lo cual incentivó a su gobierno a iniciar las negociaciones para un acuerdo económico integral con la UE.

En síntesis, se decidió en 2007 que, después de los esfuerzos en desarrollar una relación económica bidireccional entre Canadá y la Unión Europea iniciados desde la década de los setenta y con varios acuerdos comerciales de alcance limitado creados para sectores comerciales específicos (como el Acuerdo sobre vinos y bebidas espirituosas de 2003), la UE y Canadá prepararían las negociaciones para firmar un tratado integral que, según el estudio conjunto, podría beneficiar a sus economías.

Con base en las recomendaciones del estudio conjunto planteadas en 2007, las negociaciones iniciaron oficialmente en 2009 y el contenido del acuerdo final CETA se ratificó parcialmente en 2017 entre Canadá y la Unión Europea.

4.3.2.-Negociación y Acuerdo final del CETA

Después de establecer los parámetros para las negociaciones, se anunció su inicio en la Cumbre UE-Canadá el 6 de mayo de 2009 con la declaración conjunta en donde Canadá y la UE rechazaron el proteccionismo frente a la crisis financiera de 2008 y se comprometieron paralelamente a incentivar la conclusión de la Ronda Doha y desarrollar el acuerdo CETA⁵⁸².

La primera ronda de negociaciones se celebró en Ottawa en octubre de 2009, donde los ministros de comercio de Canadá y la UE identificaron los temas de interés común y establecieron el calendario de negociación. Desde octubre de 2009 hasta octubre de 2011 se llevaron a cabo nueve rondas de negociaciones que

⁵⁸² s/a, "Canada-EU Summit Declaration - May 6, 2009", [en línea], Gobierno de Canadá, Praga, 18 de junio 2009, Dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Dec2009_Prague_e.pdf [consultado el 16 de abril 2018].

abarcaron cuestiones en todos los sectores, incluidos los bienes y servicios, la contratación pública, la cooperación normativa, la protección a los inversionistas y los mecanismos de resolución de controversias.

En noviembre de 2012, a un año de concluir las negociaciones, los ministros de comercio y agricultura de Canadá se reunieron con sus contrapartes de la UE en Bruselas para negociar los últimos temas pendientes principalmente sobre el manejo de los Organismos Genéticamente Modificados (OGM) y los subsidios a la agricultura⁵⁸³.

En ese mismo año se observó que la inversión europea en Canadá ascendió a 171 mil millones de euros, es decir, Europa representó el 24% del total de la IED de Canadá, mientras que la inversión directa canadiense en la Unión Europea ascendió a 181 mil millones de euros, representó más del 28% de la inversión directa canadiense en el exterior⁵⁸⁴ en 2012.

Asimismo, en 2012 las 10 principales exportaciones canadienses a la Unión Europea fueron: oro, petróleo crudo, diamantes, mineral de hierro, uranio, níquel, aviones, soja, carbón y cobre; lo que demostró que Canadá podría tener el potencial de convertirse en uno de los principales proveedores de bienes primarios para el mercado europeo que cuenta con más de 500 millones de consumidores⁵⁸⁵.

Por otro lado, las diez principales exportaciones de la Unión Europea hacia Canadá en 2012 fueron: medicina, automóviles de lujo, petróleo liviano y crudo, vinos, instrumentos médicos, vehículos de motor, piezas de aviones y maquinaria y generadores eólicos⁵⁸⁶. Para Europa estas exportaciones podrían aumentar en los años posteriores con la ratificación del CETA debido a la disminución o eliminación de aranceles en algunos de estos productos como la medicina, los automóviles y los generadores eólicos.

Desde el inicio de negociaciones se mantuvieron en secreto y no fueron tan publicitadas en los multimedia como las negociaciones del TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea, aunque si existieron manifestaciones de apoyo y de rechazo tanto en Canadá como en la Unión Europea que se enmarcan en el debate entre el transnacionalismo (representado por los gobiernos nacionales y las empresas que manifiestan abiertamente su apoyo a la liberalización del comercio a nivel internacional) y el nacionalismo (sectores de la sociedad civil, organizaciones

⁵⁸³ Alissa Wang, "The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: What Did Canada Do and Why?", [en línea], G-8, Toronto, 04 julio 2016, Dirección URL: <http://www.g8.utoronto.ca/teaching/312/Wang-CETA-2016.pdf> [consultado el 19 de abril 2018].

⁵⁸⁴ Colin Robertson, *op.cit.* p.114.

⁵⁸⁵ Perrin Beatty, "Finalizing a CETA with the European Union Is a Priority for Canadian Businesses", [en línea], The Canadian Chamber of Commerce, Canadá, Dirección URL: <http://www.chamber.ca/media/blog/130313-finalizing-the-ceta-with-the-eu-is-a-priority-for-canadian-business/> [consultado el 17 de abril 2018].

⁵⁸⁶ Colin Robertson, *idem*.

no gubernamentales y algunos partidos políticos generalmente en contra del partido gobernante que cuestionan las consecuencias de la apertura comercial de las economías y las ventajas de tales liberalizaciones).

Específicamente en el caso de Canadá las negociaciones del CETA obtuvieron un fuerte apoyo de las Cámaras de Comercio de la mayoría de las provincias, así como de la Cámara de Comercio de Canadá que incluso redactó una carta de apoyo al CETA durante las negociaciones del acuerdo con la Unión Europea⁵⁸⁷, las excepciones fueron las provincias de Terranova y Labrador y Manitoba⁵⁸⁸ quienes se mantuvieron con dudas ante el acuerdo. En agosto de 2010, los líderes de las provincias de Canadá también emitieron una declaración titulada "Fortalecimiento del Comercio y las Relaciones Internacionales⁵⁸⁹", en la que anunciaron su apoyo a las negociaciones del CETA.

La oposición en Canadá provino de grupos de interés ambiental como Greenpeace, que se manifestó contra la opacidad en las negociaciones del CETA y contra la falta del "principio de precaución⁵⁹⁰", un concepto que propone medidas protectoras ante las sospechas fundadas de que las políticas aplicadas puedan crear un grave riesgo para la salud pública o el medio ambiente⁵⁹¹. Además de las críticas ambientales, otras organizaciones como *Trade Justice Network*, con sede en Quebec, argumentaron que el acuerdo era indebidamente favorable para las empresas y podría conducir a una disminución de los estándares regulatorios, afectar los trabajos locales y los derechos de las comunidades indígenas⁵⁹².

En Europa las manifestaciones en contra del CETA surgieron de organizaciones no gubernamentales como "STOP TTIP" y de *Global Justice Now* con sede en Gran Bretaña⁵⁹³, aunque la mayoría de las organizaciones se enfocaron en manifestarse contra el TTIP, el acuerdo integral entre Estados Unidos y la Unión Europea.

⁵⁸⁷ Perrin Beatty, op.cit.

⁵⁸⁸ Alissa Wang, op.cit..

⁵⁸⁹ s/a, "Strengthening international trade and relationships," *Canada's Premiers Newsroom*, [en línea], página oficial del Primer Ministro de Canadá, 06 agosto 2010, Dirección URL: www.pmprovinceterritories.ca/en/latest-news/17-2010/166-strengthening-international-trade-and-relationships [consultado el 23 de abril 2018].

⁵⁹⁰ s/a, "10 Principios Para Los Acuerdos De Comercio", [en línea], Greenpeace, Madrid, 01 mayo 2017, Dirección URL: <http://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/2017/documentos/10-Principios-para-los-acuerdos-de-comercio.pdf> [consultado el 12 de enero 2018].

⁵⁹¹ Jose Manuel de Cózar Escalante, "Principios de Precaución y Medio Ambiente", [en línea], Revista Española de Salud Pública, vol. 79 no. 2, Madrid, bimestre marzo/abril 2005, Dirección URL: http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-57272005000200003 [consultado el 6 de febrero 2018].

⁵⁹² Tony Biddle, "Top ten reasons why CETA is bad for Canada", [en línea], Trade Justice Network, Quebec, 2010, Dirección URL: https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf [consultado el 2 de marzo 2018].

⁵⁹³ s/a, "What is CETA", [en línea], Global Justice Now, Londres, 2017, Dirección URL: <http://www.globaljustice.org.uk/what-ceta-0> [consultado el 23 de abril 2018].

A pesar de estas manifestaciones de rechazo y apoyo las negociaciones del CETA siguieron su curso y fue el 18 de octubre de 2013 cuando el entonces Primer Ministro canadiense Stephen Harper y el presidente de la Comisión Europea José Manuel Barroso declararon que se había alcanzado un convenio preliminar para el Acuerdo Económico y Comercial Integral (CETA, por sus siglas en inglés)⁵⁹⁴.

El 26 de septiembre de 2014 en una reunión intrarregional entre Canadá y la Unión Europea realizada en Ottawa, los líderes anunciaron la conclusión oficial de las negociaciones del CETA el cual se firmó el 30 de octubre de 2016⁵⁹⁵; y el 21 de septiembre de 2017 fue ratificado un 98% del acuerdo⁵⁹⁶ mientras el 2% del acuerdo aún no entran en vigor⁵⁹⁷, como los tribunales de justicia⁵⁹⁸.

El acuerdo final del CETA se dividió en 13 capítulos y un anexo, entre los principales temas que regula son:

-Mercancías:

Eliminación de tarifas: Eliminaron el 99% de las tarifas de productos industriales y no agrícolas, el restante 1% serán eliminadas en un periodo de siete años⁵⁹⁹, mientras que Canadá disminuye el 90.9% de las tarifas en productos agrícolas y de pesca, la Unión Europea disminuye 92.2% de sus tarifas en ese mismo rubro⁶⁰⁰.

Subsidios: Concertaron respetar los subsidios establecidos por la OMC, excepto en el caso de los subsidios a las exportaciones agrícolas en su comercio bilateral que quedaron prohibidos para los productos agrícolas en donde las tarifas fueron eliminadas al 100%.

Cooperación regulatoria: Identificaron actividades conjuntas de cooperación y establecieron un diálogo anual de alto nivel sobre asuntos regulatorios para poder

⁵⁹⁴ European Commission Directorate, "EU and Canada strike free trade deal" General for Trade [en línea], Bruselas, 18 de octubre 2013, Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=973> [consultado el 12 de diciembre 2017].

⁵⁹⁵ s/a "EU-Canada Summit: An historic juncture in our political and economic partnership" [en línea], European Commission, Bruselas, 30 de octubre 2016 Dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1570> [consultado el 24 de enero 2018].

⁵⁹⁶ Reuters; EU, Canada agree start of free trade agreement, [en línea], Bruselas, 08 de julio 2017, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-canada-eu-trade/eu-canada-agree-start-of-free-trade-agreement-idUSKBN19T0PC> [consultado el 24 de enero 2018].

⁵⁹⁷ s/a "Trade Negotiations and Agreements", [en línea], Government of Canadá, 06 octubre 2016, Dirección URL: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/policies-politiques/trade_agreements-accords_commerciaux.aspx?lang=eng [consultado el 12 de enero 2018].

⁵⁹⁸ Webb Dominic, "CETA: the EU-Canada Free Trade Agreement", House of Commons Library, 12 septiembre 2017.

⁵⁹⁹ Colin Robertson, *op.cit.* p. 115.

⁶⁰⁰ s/a; "Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement takes effect", [en línea], Indirect Tax Alert, News from Americas Tax Center, Canada, 28 de septiembre 2017, dirección URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Canada-EU_Comprehensive_Economic_and_Trade_Agreement_takes_effect/\\$FILE/2017G_05545-171Gbl_Indirect_CA%20EU%20CETA%20takes%20effect.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Canada-EU_Comprehensive_Economic_and_Trade_Agreement_takes_effect/$FILE/2017G_05545-171Gbl_Indirect_CA%20EU%20CETA%20takes%20effect.pdf) [consultado el 22 de abril 2018].

llegar a una cooperación regulatoria, homologación o inclusive regulación conjunta, lo que eliminaría burocracia y evitaría la duplicidad de procesos de revisión e incentivaría una mayor competitividad en su comercio.

Sector automotor: Canadá reconoció una lista de normas para automóviles de la Unión Europea, mientras que la interpretación del CETA sobre las reglas de origen permitió que 100,000 de los vehículos producidos anualmente en conjunto en el TLCAN, pero exportados por Canadá (es decir: automóviles ensamblados en Canadá con piezas estadounidenses y mexicanas) sean aceptados libres de impuestos en la UE⁶⁰¹, lo cual significa una oportunidad para Canadá de convertirse en exportador de autos hacia Europa.

-Inversión, servicios y otros:

Servicios: Incentivaron el comercio en servicios financieros, de telecomunicaciones, energía y transporte marítimo principalmente. El sector de servicios es importante para Canadá ya que representó en 2012 el 70% de su producto interno bruto⁶⁰². Los servicios que se excluyeron fueron los “culturales”, los públicos como salud, educación y otros servicios sociales⁶⁰³.

Movimiento temporal de personal de empresas: Facilitaron Canadá y la Unión Europea la entrada temporal de personal de empresas para categorías como negocios y otros servicios profesionales de ingeniería, contabilidad, arquitectura, entre otros.

Reconocimiento mutuo de calificaciones: Establecieron reconocimientos mutuos de calificaciones laborales de profesionales, lo que permitirá una mayor movilidad laboral entre Canadá y la UE.

Inversión: Redujeron barreras de inversión horizontal y en sectores específicos, mientras que el mecanismo de resolución de disputas entre Estados e inversionistas planteado en el CETA fue muy creativo ya que incluye un panel independiente de audiencia y toma de decisiones.

Contrataciones publicas: Abrieron Canadá y la Unión Europea sus mercados de compras gubernamentales, excepto en las industrias culturales, de poblaciones nativas, defensa, investigación y desarrollo, servicios financieros, deportivos y de educación.

Sustentabilidad: Contemplaron una legislación sustentable que cumpliera con los derechos sociales, laborales y de protección al medio ambiente. Asimismo,

⁶⁰¹ European Commission, CETA chapter by chapter, [en línea], Bruselas, 16 de diciembre 2016 Dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> [consultado el 23 de noviembre 2017].

⁶⁰² Colin Robertson, *op.cit.* p.118-119.

⁶⁰³ *Ídem.*

consideraron establecer mecanismos de arbitraje y mediación compuesto por expertos⁶⁰⁴ para legislar y negociar disputas ambientales.

Servicios financieros: Regularon los servicios financieros con disposiciones que protegen el derecho del gobierno a tomar medidas prudenciales para mantener su estabilidad e integridad financiera. Las disputas financieras se abordarían con base en las reglas especiales de solución de disputas de CETA para servicios financieros⁶⁰⁵.

Mecanismo de Solución de Controversias: Buscaron preservar y defender la capacidad de los gobiernos para regular los lineamientos establecidos en el CETA, pero si fallan las consultas formales y se desarrolla una disputa entre un inversor o empresa y un Estado se crearía un panel de arbitraje de expertos jurídicos independientes con expertos especializados del caso específico en disputa con el poder de imponer sanciones o compensaciones.

La propuesta creativa del CETA fue que la corte del caso en cuestión se establecería por tres miembros: uno designado por el Estado que se defiende, otro por la compañía demandante y una tercera persona designada por ambos actores en disputa que actuaría como juez⁶⁰⁶. El tema del mecanismo de resolución de controversias es uno de los temas que no se han ratificado ni implementado aún.

El CETA es un “acuerdo mixto” por lo que su aplicación dependió de la ratificación del acuerdo por parte de Canadá (ratificado por su primer ministro Justin Trudeau el 17 de mayo de 2017⁶⁰⁷), de los parlamentos de todos los Estados miembros de la UE (ratificado por nueve países: República Checa, Dinamarca, Estonia, España, Croacia, Letonia, Malta, Portugal y el 17 de mayo del 2018 lo ratificó Lituania⁶⁰⁸), así como del consentimiento del Parlamento Europeo (que lo aprobó el 15 de febrero de 2017).

⁶⁰⁴ *Ídem* p. 120.

⁶⁰⁵ Council of European Unión, “*Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada of one part and the European Unión and its Members States of the other part*”, [en línea] Bruselas, 14 de septiembre 2016, Dirección URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-9/en/pdf#page=2> [consultado el 23 de enero 2018].

⁶⁰⁶ Ma de Jesus Gonzalez, Esther Gordo y Marta Manrique, “The EU’s new-generation trade agreements: the CETA treaty” [en línea], Banco de España, 05 septiembre 2017, Economic Bulletin 3/2017, dirección URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3048331 [consultado el 12 de abril 2018].

⁶⁰⁷ Cecile Barbieri, “Canada Ratification upsets Macrn’s promises on CETA”, [en línea], Euractiv, 26 de mayo 2017, Dirección URL: <https://www.euractiv.com/section/ceta/news/canada-ratification-upsets-macrons-promises-on-ceta/> [consultado el 23 de abril 2018].

⁶⁰⁸ s/a, “Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part” [en línea], Consejo Europeo, Bruselas, 21 septiembre 2017, Dirección URL: <http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2016017> [consultado el 24 de abril 2018].

Desde el 21 de diciembre del 2017 hasta mayo del 2018 el CETA solamente contaba con una “aplicación provisional” del 98% de los acuerdos⁶⁰⁹, el mecanismo de resolución de controversias, el tema de protección de inversionistas y el acceso a los mercados de portafolios financieros de inversión fueron el 2% de los temas que quedaron fuera de la aplicación provisional⁶¹⁰.

En el siguiente apartado se analizarán las implicaciones de este tratado para Canadá y para la negociación del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP, por sus siglas en inglés).

4.3.3.-Implicaciones del CETA para Canadá

El CETA significó para Canadá la apertura de oportunidades de colaboración comercial a nivel internacional con el potencial de aumentar el producto interno doméstico, crear más puestos de trabajos y diversificar su comercio con otros países con el principal objetivo de reducir su dependencia comercial hacia los Estados Unidos, el cual representó en 2016 el 76% de sus exportaciones y el 53% de sus importaciones⁶¹¹.

Según Colin Robertson, vicepresidente del *Canadian Global Affairs Institute* y miembro del Consejo Asesor del TLCAN del Viceministro de Comercio Internacional, entre los beneficios de la implementación del CETA para Canadá se encuentran:

- ✓ Atracción de mayores flujos de la inversión extranjera;
- ✓ Expansión del intercambio de servicios con alto valor agregado (por ejemplo, servicios computacionales, informáticos, técnicos, científicos y profesionales). Este punto es relevante, ya que en 2012 Canadá tuvo un déficit comercial con la UE debido a que sus principales exportaciones hacia el mercado europeo fueron de recursos naturales, mientras que sus importaciones consistieron en productos de mayor valor agregado. Con el objetivo de exportar un mayor número de mercancías con valor agregado podría disminuir las brechas que mantiene en su balanza comercial con sus socios estratégicos, principalmente con Estados Unidos, China y la región europea.
- ✓ Reducción de las barreras arancelarias en áreas clave para Canadá, como: actividades pesqueras, forestales, automotrices y fabricación de productos de aluminio las cuales pueden posicionarse en el mercado europeo.

⁶⁰⁹ Arthur Beesley, “EU and Canada sign deal amid fears about future of trade policy”, [en línea], Bruselas, Financial Times, 30 octubre 2016, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/450bea68-9d9f-11e6-86d5-4e36b35c3550> [consultado el 3 de mayo 2018].

⁶¹⁰ s/a, Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement takes effect, *op.cit.*

⁶¹¹ Alexander Simoes, “Canada”, [en línea], The Observatory of Economics Complexity, MIT, Massachusset, 2017, Dirección URL: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/can/> [consultado el 23 de abril 2018].

- ✓ Apertura del país a un mayor número de mercados internacionales, así como el impulso al comercio entre las regiones canadienses⁶¹² con el objetivo de fortalecer su mercado interno.

A pesar de que en la gráfica 3 con base en un estudio prospectivo de siete años se demostró que con la firma del CETA el aumento del PIB no sería significativo ni para Canadá (que solo crecería 0.77%) ni para la UE (que alcanzaría un crecimiento de 0.08%), el CETA significaría para Canadá una apuesta a ampliar su mercado internacional, dar certidumbre a las inversiones foráneas, generar una mayor capacitación del personal de servicios (debido a los programas de intercambio y de reconocimiento de cualificaciones que incluye el CETA) y sobre todo, diversificar sus socios comerciales.

Se puede concluir entonces que el CETA para Canadá significó una oportunidad de posicionarse como un actor competitivo en el mercado internacional y aunque económicamente no se traduciría este acuerdo en un aumento de más del 1% del PIB en los primeros siete años, la firma del CETA implicaría un impulso por parte de Canadá a la liberalización del comercio internacional y establecería un parámetro para futuras negociaciones de acuerdos integrales. En el siguiente apartado se analizarán las implicaciones del CETA para el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés) ya que este acuerdo podría brindar algunas lecciones para la negociación interregional y posterior firma del TTIP, otra propuesta de un acuerdo integral del atlántico norte.

4.3.4.-Implicaciones del CETA para el TTIP

El CETA, así como el TTIP son acuerdos “integrales” que buscan promover una desregulación en sectores como la propiedad intelectual, servicios y barreras no arancelarias, los cuales no se incluían en los anteriores tratados de libre comercio de la región, como en las primeras versiones del TLCAN y el TLCUEM que solamente se enfocaron en reducir las barreras arancelarias.

La Unión Europea tomó como ejemplo las negociaciones y el acuerdo final del CETA para desarrollar sus negociaciones con Estados Unidos; debido a que el equipo negociador del TTIP por parte de la UE fue esencialmente el mismo grupo que concluyó el CETA⁶¹³, lo cual para la UE podría ser una ventaja la experiencia adquirida con el CETA, sin dejar de lado que también la Unión Europea negoció un tratado de libre comercio con México en años anteriores (TLCUEM) que entró en

⁶¹² Colin Robertson, *op.cit.* pp. 126-129.

⁶¹³ Ídem, p. 128.

vigor en el año 2000⁶¹⁴ e inició su proceso de renegociación el 13 de junio de 2016⁶¹⁵.

Una de las lecciones del CETA que podría retomar el TTIP sería promover la negociación interregional para aprovechar el aumento del flujo de inversión extranjera como lo hizo Canadá que para 2016 aumentó un 6.2% su IED proveniente de Europa respecto al año anterior; así mismo el TTIP podría aprovechar la disminución incluso la eliminación de las tarifas arancelarias en sectores específicos como el automotor y con ello potencializar sus lazos comerciales, que, son mucho mayores a los que mantiene la Unión Europea con Canadá.

Los gobiernos nacionales pueden liderar las negociaciones del TTIP, pero se recomendaría darles también participación formal de los gobiernos locales como lo hizo Canadá debido a la autonomía de sus provincias, con ello tendría mayor legitimidad el TTIP, misma que se ha cuestionado por desarrollar las negociaciones en secreto.

Aunado al punto anterior, se requiere de una difusión de la información, así como debates acerca de los beneficios y riesgos de la firma de un tratado integral comercial. Una de las críticas que se hizo al CETA y se ha hecho al TTIP es que son “acuerdos secretos” con una agenda de temas a negociar fuera del debate público, lo cual ha provocado severos cuestionamientos y una resistencia por parte de la sociedad civil y las organizaciones no gubernamentales principalmente; por ello se necesita que no solamente se publiquen estudios y análisis sobre los beneficios del tratado; sino que puedan existir debates tanto de las organizaciones gubernamentales, no gubernamentales, academia y sociedad civil sobre los temas a negociar.

Lo importante sería debatir este tipo de temas para que la sociedad pueda dar su punto de vista y evitar manifestaciones y quejas colectivas sobre la nula representatividad de los organismos supranacionales europeos y con ello negociar un TTIP legítimo y representativo⁶¹⁶.

Otra de las lecciones del CETA se encuentra en el sector agrícola el cual es un tema complejo en las negociaciones internacionales, ya sean bilaterales, regionales, interregionales o multilaterales debido a la importancia estratégica de la soberanía alimentaria que algunos Estados instituyen para su seguridad nacional.

⁶¹⁴ s/a “Tratado de Libre comercio entre México y Estados Unidos”, [en línea], Delegación de la Unión Europea en México, Ciudad de México, 25 de noviembre 2016, Dirección URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/mexico/eu_mexico/trade_relation/free_trade/index_es.htm [consultado el 15 de enero 2018].

⁶¹⁵ Miguel Suberza, “Inicia el 13 modernización del TLCUEM: SE”; [en línea]; El Financiero, 31 de mayo 2016, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/inicia-el-13-modernizacion-del-tlcuem-se.html> [consultado el 23 de enero 2018].

⁶¹⁶ Colin Robertson, *op.cit.* p. 130-134.

Incluso se puede recordar en este apartado la difícil situación que se desarrolló en la UE cuando en 1965 Charles De Gaulle pidió a los franceses que se retiraran de la mesa de negociación de los Acuerdos de Luxemburgo al no estar de acuerdo en la propuesta de crear un mercado agrícola común europeo supranacional, con financiación y control independiente⁶¹⁷. Después de seis meses de ausencia francesa y tras aprobar un derecho de veto para los temas que no convinieran a los intereses de algún país negociador, continuaron las negociaciones.

Canadá y Estados Unidos también colocan la soberanía alimentaria como uno de sus principales intereses estratégicos y por ello cuentan con altas tarifas arancelarias que protegen su mercado interno⁶¹⁸, incluso una de las razones por las que la Ronda Doha no se concretó fue por el tajante rechazo por parte de Estados Unidos a la petición de China de reducir sus tarifas arancelarias y los subsidios a su mercado agrícola⁶¹⁹.

El CETA pudo sortear estas dificultades debido a que el sector agrícola fue uno de los capítulos menos ambiciosos dado el alto grado de interés de cada Estado, por ello, para no desgastar la negociación en este tema se acordó respetar la legislación de cada Estado y evitar proponer la apertura comercial del campo, lo cual redujo la negociación del CETA dentro del rubro de la agricultura a pocos temas: la mejora del acceso canadiense a los productos de cerdo y carne de res, acceso a los productos lácteos canadienses en el mercado europeo, principalmente a los quesos⁶²⁰ y ambos aceptaron respetar sus denominaciones de origen.

Sin dejar de lado que la dimensión del mercado agrícola canadiense no es comparable al mercado estadounidense, debido a que el área de producción agrícola de Estados Unidos es siete veces más grande que la de Canadá y el comercio agrícola estadounidense fue en 2017 de 173 mil millones de dólares, seis veces mayor al comercio agrícola de Canadá⁶²¹, los negociadores del TTIP podrían tomar como ejemplo el alcance limitado del sector agrícola entre Canadá y la Unión Europea para que la UE y Estados Unidos puedan alcanzar un tratado integral sin estancarse en el tema agrícola.

⁶¹⁷ Parlamento Europeo, "Historia: La Crisis de la Silla Vacía" [en línea], EuropaTV, Bruselas, 10:00- 03:27, 12 de julio 2010, Dirección URL: <https://www.europartv.europa.eu/es/programme/others/history-the-empty-chair-crisis> [consultado el 23 de abril 2018].

⁶¹⁸ Richard Lee, "Food Security and Food Sovereignty" [en línea], Centre for Rural Economy Discussion Paper Series No. 11, Universidad de Newcastle Upon Tyne, Marzo 2017, Dirección URL: http://economia.unipv.it/pagp/pagine/personali/msassi/lavori_incorso/food_sovereignty/dp11%2520Lee.pdf [consultado el 2 de mayo 2018].

⁶¹⁹ Heather Stewart, "Tariffs: WTO talks collapse after India and China clash with America over farm products", [en línea], Londres, The Guardian, Geneva, 30 de julio 2008, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2008/jul/30/wto.india> [consultado el 2 de marzo 2018].

⁶²⁰ Colin Robertson, *op.cit.* p.130.

⁶²¹ s/a, "Country vs country: Canada and United States compared: Agriculture stats", [en línea], Nation Master, Australia, 2017, Dirección URL: <http://www.nationmaster.com/country-info/compare/Canada/United-States/Agriculture> [consultado el 12 de mayo 2018].

Podemos concluir que el análisis del CETA tiene cabida en el desarrollo de esta investigación debido a que muestra la relación económica entre Canadá y la UE, otra de las relaciones interregionales transatlánticas, evidencia que Canadá históricamente mantuvo fuertes lazos comerciales y de cooperación con la UE y que el tratado integral interregional entre Europa y Canadá además de que podría representar una oportunidad para Canadá de diversificar sus socios comerciales, concedió una experiencia a los negociadores de la UE y podría haber brindado una serie de lecciones y consejos para llevar a buen curso las negociaciones del TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea.

En el siguiente apartado se retoma el estudio del TTIP y se analizarán las posibles implicaciones del TTIP en México, quien renegocia sus dos principales tratados comerciales: el TLCAN con Estados Unidos y Canadá y el TLCUEM con la Unión Europea y que el curso del TTIP podría crearle oportunidades o desafíos en su mercado internacional.

4.4.- EL TTIP y sus implicaciones para México

Desde la firma del TLCAN en 1994, México ha fungido como sitio predilecto para la maquila y procesamientos de productos de origen europeo que se exportan hacia territorio estadounidense. Igualmente, tanto Estados Unidos como algunos países asiáticos aprovechan la ubicación geográfica de México como plataforma de exportación hacia la UE.

En caso de que el TTIP se aprobara, México todavía atraería inversión extranjera y maquilaría productos con destino a otros mercados, pero perdería su posición de ventaja como una plataforma de exportación de productos con beneficios arancelarios hacia los Estados Unidos⁶²². Al tener un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea ya no consideraría tan atractiva la opción de ensamblar productos en México, excepto por la mano de obra barata, de modo que podría recurrir a otros mercados o enfocarse en el mercado estadounidense o incluso el canadiense, por la entrada en vigor del CETA, para importar mercancía procedente de otras regiones geográficas como Asia para el caso de los productos electrónicos⁶²³.

La tabla cuatro ilustra los cambios porcentuales de las importaciones y exportaciones de algunos países a 10 años que serían beneficiados con el aumento

⁶²² Osiel Cruz. 2014. "El TLC entre EEUU y Europa, un riesgo para México". T21. 31 de enero 2014 [en línea]. Dirección URL: <http://t21.com.mx/opinion/bitacora/2014/01/31/tlc-entre-eeuu-europa-riesgo-mexico> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶²³ Mathieu Tourliere. "TLC entre UE y Estados Unidos afectará negativamente a México". *Proceso*. 13 de mayo 2013. [en línea]. Dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/341893/tlc-entre-ue-y-estados-unidos-afectara-negativamente-a-mexico> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

de sus exportaciones tras la firma del TTIP, también se muestran las relaciones comerciales que se verían afectadas por el TTIP entre los que se encuentra México.

Tabla 7 Cambios en las importaciones-exportaciones por país (2013)

Exportador	Importador	Cambio porcentual (%)
Alemania	Estados Unidos	93.54
Grecia	Estados Unidos	90.45
Italia	Estados Unidos	91.75
España	Estados Unidos	80.16
Alemania	Reino Unido	-40.91
Alemania	Francia	-23.34
Alemania	Italia	-29.45
Alemania	Japón	4.81
Alemania	China	-12.68
Estados Unidos	México	-15.99
Estados Unidos	Canadá	-9.32
Estados Unidos	China	-33.35
México	Canadá	83.53

Elaboración propia con base en el estudio "Transatlantic Free Trade: Questions and Answers from the Vantage Point of Trade Theory" de Gabriel J. Felbermayr and Mario Larch, [en línea], CESifo, diciembre 2013

Gabriel J. Felbermayr muestra un escenario sobre la posible ratificación del TTIP y sus efectos en el comercio transatlántico. En el caso particular de México, la implementación del TTIP afectaría la relación comercial con la Unión Europea y Estados Unidos, ya que disminuiría la importancia de México como un territorio clave para el ensamblaje y manufactura de mercancías para exportación. Esta función de la economía mexicana ha sido impulsada por los acuerdos de libre comercio con Estados Unidos (TLCAN) y la Unión Europea (TLCUEM). De hecho, se estima una reducción de -15.99% en el intercambio de flujos comerciales con EU, aunque debe señalarse que una renegociación del TLCAN podría fortalecer los lazos comerciales con Canadá⁶²⁴.

⁶²⁴ Gabriel J. Felbermayr and Mario Larch, *op. cit.* p. 9

Con la potencial disminución de barreras arancelarias y no arancelarias y la armonización de nuevas reglas comerciales derivadas del TTIP, México enfrentaría obstáculos para acceder al mercado de la Unión Europea y Estados Unidos⁶²⁵. Bajo este escenario, México tendría que adaptarse a las normas y mecanismos del TTIP, lo que probablemente afectaría su capacidad de exportación, ya que los productos nacionales se volverían más caros, lo que disminuiría su competitividad en los mercados internacionales.

Además, la implementación y homologación de ciertos estándares y certificados fitosanitarios y sanitarios con mayores niveles de exigencia, sobre todo en el sector agrícola, afectaría a los productos y servicios procedentes de países en vías de desarrollo como México, que no tendrían la capacidad de ingresar al mercado europeo y estadounidense⁶²⁶.

A esto habría que sumar las modificaciones que puedan realizarse en las reglas de origen de las mercancías, ya que un posible endurecimiento de éstas implicaría un menor consumo de materiales y bienes procedentes de países como México. En esta situación, los países no socios del TTIP podrían beneficiarse solo en caso de que un sector, industria o producto en específico de la Unión Europea y Estados Unidos requiriera de ciertos materiales de otros países para fabricarse, lo que ampliaría la lista de bienes y servicios elegibles para gozar de beneficios arancelarios.⁶²⁷

Por otro lado, la eliminación de barreras arancelarias no traería impactos negativos de gran magnitud para México, ya que los acuerdos comerciales con la Unión Europea y Estados Unidos le permiten exportar manufacturas con bajos aranceles. Sin embargo, la disminución de las barreras no arancelarias conllevaría impactos más profundos para el sector manufacturero, principalmente en el sector textil, automotor, acero y químico, lo cual podría generar una desviación de las exportaciones a otras regiones. Esto implica una reducción de las actividades económicas de estos sectores, que abarcaría todos los niveles de la cadena productiva, así como un potencial recorte de personal. En este contexto, la participación de México en otro tratado mega-regional como es el caso del TPP, y la revisión del TLCAN y TLCUEM podrían en cierta medida limitar los impactos

⁶²⁵ Transnational Institute. 2015. *TTIP. ¿Por qué el mundo se debería preocupar*. [en línea]. Dirección URL: https://www.tni.org/files/download/ttip_el_resto_del_mundo_preocupades_confir_a_r_-2.pdf [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶²⁶ Karin Janker. "Folgen von TTIP für Entwicklungsländer. Verlieren werden die Ärmsten". *Süddeutsche Zeitung*. 15 de agosto 2014 [en línea]. Dirección URL: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/folgen-von-ttip-fuer-entwicklungslaender-verlieren-werden-die-aermsten-1.20805.05> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶²⁷ Clara Brandt, Axel Berger. *TTIP: Implikationen des Abkommens für Drittländer*. 22 de julio 2014 [en línea]. Dirección URL: <https://www.boell.de/de/2014/07/22/ttip-implikationen-des-abkommens-fuer-dritllaender> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

negativos del TTIP, “si se realiza una aproximación a los estándares fijados para las exportaciones europeas dirigidas al mercado estadounidense”⁶²⁸.

Igualmente, México tendría que negociar frente a sus contrapartes, lo que es una clara situación de desventaja en términos de influencia en la toma de decisiones. Con base en la experiencia de México en la negociación y firma de tratados comerciales y en el contenido de las negociaciones del TTIP, es probable que las promesas de impulso al comercio y beneficio a los consumidores que se exaltan en los discursos oficiales, sólo beneficien a ciertos sectores e industrias de la Unión Europea y Estados Unidos, mientras que para el resto del mundo, se prevén impactos negativos en sus economías, principalmente en el sector agrícola, el cual no está fuertemente subsidiado como en el caso de la Europa y Estados Unidos y que en gran medida obtiene ingresos de las exportaciones a estas regiones⁶²⁹.

Es menester recalcar que a nivel discursivo México figura como un “socio estratégico” para la Unión Europea, debido a los siguientes factores⁶³⁰.

En el aspecto económico, México es una de las economías más dinámicas de América Latina con un mercado con grandes perspectivas de desarrollo. A modo de ejemplo, México es miembro de la OCDE, del Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo (BERD), del Foro de Cooperación Económica Asia–Pacífico (APEC) y del TLCAN. En tal sentido, algunos de los productos mexicanos tienen acceso preferencial a los Estados Unidos, uno de los mercados más grandes del mundo, aunque algunas tarifas se redefinen a partir de las rondas de negociación del TLCAN.

A pesar de esto, México seguirá siendo una puerta de entrada a una de las regiones más dinámicas del mundo en términos comerciales. Al mismo tiempo, México es una vía de acceso a otros mercados latinoamericanos. Por ejemplo, con Venezuela y Colombia a través del G–3; con Chile, Bolivia, Uruguay, Costa Rica, Nicaragua mediante TLCs; y con El Salvador, Honduras y Guatemala vía el Tratado de Libre Comercio México–Triángulo del Norte (TLCTNM)

En el aspecto político, México se ha pronunciado a favor de la democracia y los valores de la autodeterminación al igual que la Unión Europea. En este sentido,

⁶²⁸ Alfonso Expósito García. 2017. “El shock externo del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión para la manufactura mexicana. ¿Cómo afectaría a sus exportaciones hacia los Estados Unidos?” *EL TRIMESTRE ECONÓMICO*, vol. LXXXIV (1), núm. 333, enero-marzo, pp. 237-254 [en línea]. Dirección URL: <http://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/articulo/view/268/238> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶²⁹ Maximilian Weingartner. “TTIP gegen den Rest der Welt”. *Frankfurter Allgemeine*. 5 de febrero 2015 [en línea]. Dirección URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ttip-und-freihandel/ttip-gegen-den-rest-der-welt-13409801-p2.html> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶³⁰ VALLE, Valeria Marina (2002), *Alternativas que presenta la Unión Europea a América Latina a partir de los años noventa. Los casos de México y el MERCOSUR*, FCPyS-UNAM, México p. 78-79.

México adoptó la “cláusula democrática” en el TLCUEM, la cual busca preservar la paz y respetar los derechos humanos a nivel nacional e internacional. Por ejemplo, México ha impulsado la creación de un espacio libre de armas nucleares en la región de América Latina.

A pesar de los profundos vínculos comerciales de México con los Estados Unidos, existen perspectivas de fortalecer la relación de México con la Unión Europea con la renegociación del TLCUEM. Desde el inicio de los procesos de liberalización comercial y financiera la cooperación política entre Europa y México es constante y las condiciones jurídicas y económicas son favorables para inversionistas europeos.

En tal sentido, la ubicación geográfica de México, los bajos costos de la mano de obra y la flexibilidad laboral son elementos atractivos para la colocación de inversiones extranjeras, aunado al hecho de que el territorio mexicano funge como plataforma de exportación hacia Estados Unidos y el resto de América Latina⁶³¹.

De acuerdo con información del gobierno federal mexicano, en el periodo comprendido entre 1999 y 2016, el comercio entre México y la Unión Europea se triplicó, pasando de 18.5 mil millones de dólares a 61.6 mil millones de dólares⁶³². En 2016, México exportó 19,364 millones de dólares a la Unión Europea, mientras que entre 1999 y marzo de 2017, la IED procedente de la Unión Europea acumuló un total de \$172,571 millones de dólares, es decir, 36.4% del total en México⁶³³. La inversión por país de la Unión Europea en 2015, se realizó de la siguiente forma: “España en primer lugar con 3, 223 millones de dólares (mdd), seguido de Alemania con 1,417 mdd; Bélgica 860 mdd; Países Bajos 727 mdd; Italia 722 mdd; Francia 698 mdd; Reino Unido 589 mdd; Luxemburgo 280 mdd, entre otros”⁶³⁴. Para México, la relación comercial con la Unión Europea es en cierta medida importante en la dinámica comercial exterior, aunque se encuentra lejos de tener la relevancia de la relación con Estados Unidos.

Según datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), durante 2015, la balanza comercial entre México y la Unión Europea, registró un superávit para Europa de 14,355 millones de euros. En la dinámica comercial, las exportaciones de México representaron tan solo el 1.1 % de las importaciones totales de la UE en 2016, lo que posiciona a México como el décimo noveno proveedor de bienes y

⁶³¹ Ídem p.85.

⁶³² Secretaría de Economía. *Tercera ronda de negociaciones para la modernización del TLC México-Unión Europea*. 3 de abril 2017 Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/articulos/tercera-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea?idiom=es> [consultado el 23 de diciembre 2017].

⁶³³ Secretaría de Economía. *Inicia cuarta Ronda de Negociaciones para la modernización del TLC México – Unión Europea*. 26 de junio 2017. [en línea]. Dirección URL: <https://www.gob.mx/se/prensa/inicia-cuarta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶³⁴ Secretaría de Relaciones Exteriores. 2017. *Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea*. [en línea]. Dirección URL: https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/en/re_lme_x/relue?id=232 [consultado el 19 de diciembre 2017].

servicios para esa región a nivel internacional. Esto se debe tanto a la lejanía geográfica y su impacto en los costos de logística, la profunda relación comercial de México con EU a lo largo de su historia, así como al hecho de que los países europeos tienen mayor preferencia por productos de otras regiones.

La mayor parte de las exportaciones mexicanas hacia Europa en 2015 se ubicaron en el rubro de “minerales e hidrocarburos (18.9%); maquinaria y equipo eléctrico (18.4%); vehículos y equipo de transporte (14%); reactores nucleares y calderas (12.2%); entre otros más”⁶³⁵. En contraparte, las exportaciones de la Unión Europea en 2015, se distribuyeron de la siguiente manera: “maquinaria y equipo eléctrico (57.1%); vehículos (10.4%); productos farmacéuticos (5.4%); minerales e hidrocarburos (5.4%); plásticos y derivados (4.0%), entre otros”⁶³⁶. Como se observa, los principales productos comerciados son similares, aunque México exporta principalmente materias primas con menor valor agregado, en cambio la Unión Europea exporta productos manufacturados con mayor valor agregado, lo que implica ventajas en términos de la propiedad intelectual y posicionamiento en los sectores económicos que incorporan procesos tecnológicos más avanzados. Por país, las importaciones en México en 2015, provinieron de “Alemania con \$13,762.3 mdd, seguido de Italia con \$5,217 mdd, España \$4,753.2 mdd, Países Bajos \$3,688 mdd, Francia \$3,786.1 mdd, Reino Unido \$2,513.4 mdd, Suecia \$1,047.9 mdd e Irlanda \$1,584 mdd”⁶³⁷. Es decir, un porcentaje importante proviene de pocos países.

Aunque la Unión Europea es el segundo mercado de exportación para México y su tercer mayor socio en importaciones, los datos de comercio indican un mercado desequilibrado en las relaciones comerciales, ya que en la práctica México no es un mercado prioritario para la Unión Europea. Si bien la relación comercial es importante en la cooperación bilateral, hay otros ámbitos en los que existe un creciente intercambio, como los convenios de becas para la educación superior en el que México figurará como “socio estratégico” y no como país receptor de ayuda, como afirma Valle⁶³⁸. Igualmente, cabe recordar que México ha firmado acuerdos bilaterales con 16 países de los 28 miembros de la Unión Europea en materia de comercio de modo que los intercambios comerciales seguirán activos por otras vías en caso de que el TTIP se aprobara y afectara la dinámica comercial bilateral.⁶³⁹

Uno de los principales problemas de la economía nacional es la enorme dependencia comercial hacia Estados Unidos, a pesar de los numerosos acuerdos comerciales que México mantiene con otros países. Tal es el caso del TLCUEM,

⁶³⁵ *Ídem.*

⁶³⁶ *Ídem.*

⁶³⁷ *Ídem.*

⁶³⁸ Valeria M. Valle, op. cit.

⁶³⁹ México tiene acuerdos bilaterales con 16 de los 28 Estados miembros de la UE.

que ha sido parcialmente aprovechado por empresas mexicanas y no ha fungido como un mecanismo efectivo de diversificación de las exportaciones nacionales, lo cual evidencia un trabajo deficiente de la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) y de otros organismos gubernamentales y privados de promoción al comercio exterior⁶⁴⁰. En esta coyuntura en la que se encuentra México con la renegociación del TLCUEM desde 2016, la renegociación o posible eliminación del TLCAN, es menester no solamente buscar la firma de más acuerdos de libre comercio, sino aprovechar los ya existentes para poder diversificar su comercio y no depender de solo dos tratados para su relación comercial con el exterior. El TPP del que forma parte México, que también es seriamente criticado, puede ser el comienzo para iniciar una serie de exportaciones a países asiáticos y buscar posicionar sus productos en países emergentes que podrían ser un potencial mercado.

Aunado a lo anterior, es preciso señalar que México y la Unión Europea se encuentran en un proceso de renegociación del TLCUEM. Desde 2015, ambas partes acordaron renovar la relación comercial, pero la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos condujo a México a acelerar las negociaciones con la Unión Europea con el propósito de diversificar sus relaciones comerciales ante la advertencia de la administración de Trump de renegociar TLCAN. Algunos de los temas tratados en la negociación fueron los siguientes: acceso a mercados de bienes y servicios, reglas de origen, propiedad intelectual, contratación pública, medidas sanitarias y fitosanitarias, energía, medio ambiente, mecanismos de solución de controversias y pequeñas y medianas empresas. En general, los sectores claves de la negociación han sido: manufactura, automotriz, electrónica y agrícola, particularmente la adecuación de estándares y certificados sanitarios y fitosanitarios⁶⁴¹.

Los resultados de la negociación del TLCUEM dependerán en gran medida del curso de las negociaciones del TTIP que también se encuentran en marcha⁶⁴². En 2016, los avances en dicha materia resultaron complicados debido a una serie de factores nacionales e internacionales. Por un lado, en la Unión Europea, ante la proximidad de las elecciones de 2017, ninguno de los principales líderes políticos de la región, Ángela Merkel por Alemania y François Hollande por Francia, decidieron tomar un riesgo político que pudiera afectar las aspiraciones de sus partidos y las decisiones de los votantes, aunado a la oposición de partidos políticos

⁶⁴⁰ Marco Appel. "Trump, México y la Unión Europea". *Proceso*. 13 de febrero 2017 [en línea]. Dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/474080/trump-mexico-la-union-europea> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

⁶⁴¹ Viridiana Mendoza. "Entrevista: El TLC entre México y Europa beneficiará a emprendedores". *Economía hoy*. 23 de febrero 2017 [en línea]. Dirección URL: <http://www.economiahoy.mx/economia-eAmexico/noticias/8175722/02/17/Entrevista-El-TLC-entre-Mexico-y-Europa-beneficiara-a-emprendedores.html> [consultado el 15 de diciembre 2017].

⁶⁴² Julio Sánchez Onofre. "Renegociación acuerdo Europa-México dependerá del TTIP". *El Economista*. 15 de junio 2016 [en línea]. Dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Renegociacion-acuerdo-Europa-Mexico-dependera-del-TTIP-20160615-0131.html> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

de derecha al TTIP y el anuncio de la salida de Reino Unido de la Unión Europea (Brexit). Con la llegada a la presidencia de Trump en Estados Unidos, se retrasaron las negociaciones del TTIP, lo que amenazó con afectar y retrasar el proceso de negociación del TLCUEM.

Entre los múltiples temas que se han abordado en las mesas de renegociación y modernización del TLCUEM, sobresalen varios temas que son relevantes para México en términos de su posicionamiento estratégico a nivel internacional, el impacto en el comercio y el papel del gobierno mexicano en la regulación de la actividad del sector privado. Uno de ellos, y de los más controversiales no solo en el TLCUEM sino en otros acuerdos de libre comercio a escala global, es el referente a los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados, también conocido como Sistema de Tribunales de Inversiones (ICS, por sus siglas en inglés)⁶⁴³.

Como se señaló en los apartados anteriores, este mecanismo permite a las empresas extranjeras, en este caso las europeas, interponer demandas de arbitraje contra el gobierno mexicano cuando éste adopte acciones que, a juicio de las transnacionales, afecten en términos económicos a los inversionistas. Las preocupaciones, vertidas sobre todo por académicos y organizaciones no gubernamentales, en torno a este tipo de mecanismos, es que una empresa europea podría demandar al gobierno mexicano por atentar contra sus inversiones inclusive cuando las propias acciones de los inversionistas sean las que vulneren los derechos humanos o afecten de forma considerablemente el medio ambiente, la salud pública, el bienestar de los ciudadanos, el derecho de los consumidores, a patrimonios culturales, entre otros aspectos⁶⁴⁴.

En el caso particular del TLCUEM, estas preocupaciones se acentúan debido a que el Estado mexicano se caracteriza por tener una estructura institucional frágil, mecanismos opacos e ineficientes de rendición de cuentas y una tendencia a privilegiar los intereses de los inversionistas foráneos por encima del bienestar de la población nacional. Como consideración crítica y sugerencia hacia los negociadores de México deberían buscar condiciones y requerimientos más estrictos a las inversiones extranjeras, como un mayor porcentaje de impuestos por la extracción de recursos mineros, sin que eso signifique desaprovechar las oportunidades comerciales, la tecnología y otros beneficios que brinda la relación con la Unión Europea. Al mismo tiempo México debe tener el compromiso de

⁶⁴³ Marco Appel. "TLC México-UE: un "cheque en blanco" para proteger a las multinacionales". *Proceso*. 12 de junio 2016 [en línea]. Dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/443711/tlc-mexico-ue-cheque-en-blanco-protoger-a-las-multinacionales> [consultado el 12 de diciembre 2017].

⁶⁴⁴ Véase por ejemplo Terán, Aerli (coord.) *Estudio sobre los impactos del Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea (TLCUEM) en la agricultura mexicana El caso de la cadena agrícola del café en el estado de Oaxaca* para una discusión sobre los impactos del TLCUEM en el sector agrícola mexicano.

fortalecer sus instituciones tanto comerciales, judiciales y políticas para que puedan realizar sus funciones de manera más eficiente y con menos opacidad.

En una situación marcada por la revisión extensiva del TLCAN y en menor medida del TLCUEM, México enfrenta retos importantes respecto a la formulación de su política exterior. La redefinición del contenido de los tratados y el resultado del TTIP tendrán un impacto significativo en la distribución geográfica, la magnitud y la composición de los flujos comerciales y de inversión extranjera⁶⁴⁵, en la gobernanza económica a nivel regional y global y en la habilidad de los gobiernos para regular el comercio y vigilar el comportamiento de los inversionistas. Muchas de las nuevas normas y reglas de comercio que se adopten se hará bajo esquemas bilaterales fuera del ámbito multilateral, lo que afectaría principalmente a países con modelos económicos exportadores y fuertemente dependientes en materia de tecnología, propiedad intelectual e inversión foránea, como es el caso de México

Los procesos de negociación de ambos tratados, así como del propio TTIP son un reflejo del sentido de urgencia del gobierno mexicano y el sector privado para lograr acuerdos que todavía le permitan mantener ventajas competitivas respecto a la exportación e importación de mercancías y atraer inversiones foráneas. Asimismo, pueden generar esfuerzos encaminados a buscar un mayor acercamiento con países de América Latina, particularmente en la búsqueda de una mayor integración regional de cadenas productivas. No obstante, dada la tendencia dominante de las relaciones comerciales de México con el exterior es probable que México no profundice los intercambios económicos en la región de Latinoamérica, lo cual, como ya han señalado numerosos críticos del accionar del gobierno mexicano, constituye un error porque implica mantener a México en una posición de vulnerabilidad frente a Estados Unidos y desaprovechar oportunidades que impacten en el crecimiento de la economía nacional, la generación y mantenimiento de empleos y el fortalecimiento de la capacidad productiva de las empresas mexicanas.

También, México debe promover su comercio interno. Generar una serie de políticas públicas que incentiven la creación de empresas, cuidar los empleos y generar otros más para satisfacer la demanda nacional, ya que existe un gran bono en mano de obra tanto calificada como semi-calificada que bien podría cumplir con la producción necesaria de maquila o textil, así como promover la investigación de los centros de estudio de las principales universidades del país para poder desarrollar tecnología nacional y aplicarla a incentivar también el mercado interno, dar más apoyo al campo mexicano, buscar la generación de empleos desde las

⁶⁴⁵ Osvaldo Rosales, Sebastián Herreros. 2014. "Acuerdos comerciales megarregionales: ¿qué está en juego para América Latina?". International Centre for Trade and Sustainable Development [en línea] 13 de marzo. Dirección URL: https://www.ictsd.org/bridges-news/puent_es/new_s/acuerdos-comerciales-megarregionales-%C2%BFqu%C3%A9-est%C3%A1-en-juego-para-am%C3%A9rica [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

pequeñas y medianas empresas nacionales. Todo ello con el objetivo de fortalecer el mercado mexicano y al mismo tiempo, evitar una dependencia peligrosa de uno o dos socios comerciales.

Adicional a las implicaciones de orden económico para México, la negociación del TTIP y su posible aprobación, conlleva consecuencias geopolíticas a nivel mundial. Por ejemplo, desde sus inicios, este acuerdo funge como una estrategia de los Estados Unidos y la Unión Europea, como mencionamos anteriormente, para presionar a China a adoptar en la medida de lo posible nuevas reglas de comercio internacional acorde a los criterios de occidente. No obstante, esto puede aumentar la posibilidad de que China y otros países busquen acuerdos multilaterales de comercio que se contrapongan a los intereses de los países de la Alianza Transatlántica.

Independientemente de si se concreta el TTIP en los próximos años con la llegada al poder el 01 de enero de 2017 de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, el contexto global y regional en Norteamérica obliga a México, por un lado, a explorar nuevos acercamientos políticos y comerciales con otros países, y por otro, redefinir los términos de sus relaciones con la Unión Europea y Estados Unidos.

En el siguiente apartado se analizarán las implicaciones para las negociaciones del TTIP de la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, así mismo, los retos que puede presentar la alianza transatlántica con el discurso proteccionista y la amenaza de una guerra comercial de Trump contra los Estados que posean un déficit comercial con EU, entre ellos se encuentra la Unión Europea que en 2017 se posicionó en segundo lugar detrás de China, con un déficit de 151 mil millones de dólares, mientras que, a nivel individual, los principales países de la Unión Europea que mantienen un déficit comercial con EU se encuentra en primer sitio Alemania con 64 mil millones de dólares, Italia con 31 mil millones de dólares y Francia 15,000 millones de dólares, según el Departamento de Comercio de Estados Unidos⁶⁴⁶.

4.5.- Elecciones en Estados Unidos y el futuro del TTIP

Al final del segundo periodo presidencial de Obama (2012-2016), la larga ronda de 15 negociaciones del TTIP en tres años no concluyó con el establecimiento de un acuerdo formal. Esto generó incertidumbre, la cual se acentuó a medida que se perfilaron los dos principales contendientes por la presidencia estadounidense: Hillary Clinton por el partido Demócrata y Donald Trump por el partido Republicano.

⁶⁴⁶ s/a, "US International Trade in Goods and Services", [en línea], U.S. Census Bureau, Diciembre 2017, Dirección URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/2018/trad1217.htm> [consultado el 15 de abril 2018],

En su campaña, Clinton no se pronunció públicamente ni por la continuación de las negociaciones del TTIP y el TPP o por la ratificación de dichos acuerdos. En contraparte, Trump, bajo el lema “*America First*”⁶⁴⁷, afirmó reiteradamente que, de llegar a la presidencia, Estados Unidos se retiraría o renegociaría los términos de los tratados que, desde su perspectiva, beneficiaban a otros países en detrimento de los Estados Unidos, tales como el TLCAN, el TPP y el TTIP⁶⁴⁸.

El 8 de noviembre de 2016, día de las elecciones estadounidenses, se eligió a Donald Trump como presidente, lo cual provocó incertidumbre en los mercados internacionales y la política mundial debido a que Trump prometió desechar la política económica de su antecesor. Un claro ejemplo de lo anterior fueron la serie de declaraciones abiertas de confrontación comercial contra los países que tenían en 2016 un superávit comercial en sus relaciones con los Estados Unidos, como el caso de China, la Unión Europea, México, Alemania, entre otros⁶⁴⁹. Según Trump, uno de los propósitos de su gobierno sería revertir el déficit comercial para generar empleos en el sector de manufactura al interior del territorio estadounidense⁶⁵⁰, así mismo bajar los impuestos a las empresas manufactureras estadounidenses para que generen empleos en EU⁶⁵¹.

En su primer año de gobierno, Trump cumplió parte de sus promesas de campaña y declaró la salida unilateral de Estados Unidos del TPP⁶⁵², lo cual a nivel económico no repercutiría de forma relevante en su mercado y producción manufacturera interna⁶⁵³, no obstante, a nivel geoestratégico, Estados Unidos dejó unilateralmente de ser el líder de un proyecto de libre comercio de la región asiática que podría hacer contrapeso a la expansión e influencia directa de China; el vacío de poder que dejó Trump al salirse del TPP y buscar crear acuerdos bilaterales en la región asiática, probablemente sea llenado por China quien tiene su proyecto

⁶⁴⁷ Valeria M. Valle entrevistada por Porfirio Muñozledo, Bitácora Mexicana, México, TV Mexiquense

⁶⁴⁸ Sean O’Grady, “By scrapping TPP and TTIP, Trump has boosted American jobs in the short term – and destroyed them in the long term”, [en línea], Londres, The Independent, 24 enero 2017, Dirección URL: <https://www.independent.co.uk/voices/donald-trump-trade-deals-tpp-ttip-american-business-workers-boost-short-term-destroy-long-term-a7543706.html> [consultado el 28 de abril 2018].

⁶⁴⁹ s/a, “U.S. International Trade In Goods And Services”, [en línea], Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce, Washington D.C., diciembre 2017, Dirección URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/2018/trad1217.htm> [consultado el 23 de abril 2018].

⁶⁵⁰ Shawn Donnan, Donald Trump’s war on trade deficit backfires, [en línea] Washington, Financial Times; 1 octubre 2017, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/33138fda-a20f-11e7-b797-b61809486fe2> [consultado el 25 de enero 2018].

⁶⁵¹ Martin Neli Baily, Trump’s formula for growing the U.S. economy, what will work and what won’t” [en línea], Brookings Institution, Washington D.C., 16 de febrero 2018, Dirección URL: <https://www.brookings.edu/research/trumps-formula-for-growing-the-u-s-economy-what-will-work-and-what-wont/> [consultado el 17 de abril 2018].

⁶⁵² Peter Baker, “Trump abandons Trans-pacific partnership, Obama’s signature trade deal”, [en línea], New York Times, 23 enero 2017, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2017/01/23/us/politics/tpp-trump-trade-nafta.html> [consultado el 22 de diciembre 2017].

⁶⁵³ Adam Davison, “What the death of the TPP means for America”, [en línea], The New Yorker, Nueva York, 23 de enero 2017, Dirección URL: <https://www.newyorker.com/business/adam-davidson/what-the-death-of-the-t-p-p-means-for-america> [consultado el 18 de abril 2018].

regional: el RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership)⁶⁵⁴, de 16 países (China, Corea del Sur, Japón, India, Indonesia, Camboya, Laos, Filipinas, Tailandia, Myanmar, Malasia, Vientan, Brunei, Singapur, Australia y Nueva Zelandia), de los cuales 7 se encontraban también en el proyecto estadounidense del TPP (Japón, Malasia, Vientan, Brunei, Singapur, Australia y Nueva Zelandia). Con la retirada del TPP por parte de Estados Unidos, el RCEP es el proyecto regional más importante, ya que reunió en 2016 a 3,527 millones de personas, el 46% de la población mundial, además representó en ese mismo año 23.8 billones de dólares en conjunto⁶⁵⁵.

En el caso del TLCAN, el representante de comercio, Robert Lighthizer solicitó una renegociación del acuerdo con Canadá y México en mayo de 2017 y para agosto del mismo año, ya había comenzado.⁶⁵⁶ Hasta mayo de 2018, las negociaciones continúan. En repetidas ocasiones, Trump ha amenazado con abandonar unilateralmente las negociaciones (como lo hizo con el TPP) si no se llega a un acuerdo comercial que convenga a Estados Unidos.⁶⁵⁷ En una tónica similar, el gobierno canadiense declaró que prefería “salir del TLCAN antes que aceptar un acuerdo desactualizado.”⁶⁵⁸ En contraste, México pidió que el proceso de negociación siguiera y finalizara antes de las elecciones presidenciales del país el primero de julio de 2018⁶⁵⁹, lo cual implicaría que en México se utilizaría la renegociación del TLCAN como un logro del gobierno en turno, a pesar de que las negociaciones no serían tan favorables para México cuando Trump busca aplicar políticas comerciales que solamente favorezcan a Estados Unidos y pueda revertir los déficits comerciales con sus socios, donde México se encuentra en el tercer sitio de países que cuentan con un déficit con Estados Unidos con 71,000 millones de dólares en 2017⁶⁶⁰.

⁶⁵⁴ Laura Zhou y Liu Zhen, “China-led regional trade pact tries to make ground as restyled TPP pushes on without US”, [en línea], Hong Kong, South China Morning Post, 14 de Noviembre 2017, Dirección URL: <http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2119911/china-led-regional-trade-pact-tries-make-ground> [consultado el 22 de abril 2018].

⁶⁵⁵ s/a, “Regional Comprehensive Economic Partnership”, [en línea], Department of Foreign Affairs and Trade, Australia Government, Sidney, 2017, Dirección URL: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/negotiations/rcep/Pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx> [consultado el 15 de abril 2018].

⁶⁵⁶ s/a USTR: Trump Administration Announces Intent to Renegotiate the North American Free Trade Agreement, [en línea], Washington D.C. Office of the United States Trade Representative; Executive office of the president, Mayo 2017, Dirección URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/may/ustr-trump-administration-announces> [consultado el 23 de noviembre 2017].

⁶⁵⁷ Edward Helmore, “Trump warns it’s “possible” the US will drop out of NAFTA” [en línea], The Guardian, Nueva York, 12 de octubre 2017, Dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/12/trump-warns-its-possible-the-us-will-drop-out-of-nafta> [consultado el 29 de enero 2018].

⁶⁵⁸ Greg Quinn, “Now Justin Trudeau is threatening to leave NAFTA rather than “take any old deal”” [en línea]; Financial Post, 05 febrero 2018 Dirección URL: <http://business.financialpost.com/news/economy/trudeau-threatens-to-leave-nafta-rather-than-take-any-old-deal> [consultado el 5 de febrero 2018].

⁶⁵⁹ s/a, NAFTA revamp should wait until after Mexico vote: frontrunner [en línea], Bloomberg, México, 26 de enero 2018, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-mexico-election-nafta/nafta-revamp-should-wait-until-after-mexico-vote-frontrunner-idUSKBN1FG01A> [consultado el 29 de enero 2018].

⁶⁶⁰ s/a, “US International Trade in Goods and Services”, op.cit.

Otra de las políticas de Trump para evitar salida de capitales e inversiones de su país fue su reforma fiscal, que a grandes rasgos incentiva con mínimos impuestos y beneficios económicos a las empresas nacionales que inviertan y generen empleos en su país. También hizo un llamado a las empresas que tengan sus fábricas fuera del país para repatriarlas con incentivos fiscales. Esta política proteccionista ha causado el cierre de algunas fábricas en México como Carrier, empresa dedicada a la fabricación de aires acondicionados que detuvo una inversión en Nuevo León proyectada en siete millones de dólares, además de que fue la primera empresa estadounidense en retirarse de México tras los incentivos fiscales de Trump⁶⁶¹, también General Motors, Toyota⁶⁶² y Ford cerraron empresas en México y trasladaron su producción a Estados Unidos, incluso Ford canceló en 2017 una planta ensambladora de autos proyectada para instalarse en San Luis Potosí con una inversión de 1,600 millones de dólares⁶⁶³, lo cual se traduce en México como una pérdida de empleos y de inversiones, principalmente en el sector automotriz⁶⁶⁴.

Respecto al TTIP, existe aún mucha incertidumbre sobre su futuro con la política proteccionista de Trump, por un lado el presidente del Comité de Comercio Internacional del Parlamento Europeo, Bernd Lange fue pesimista y advirtió que el "TTIP es historia"⁶⁶⁵ cuando se le preguntó sobre el impacto del triunfo de Trump en la alianza transatlántica, mientras que Anthony Gardner, embajador de Estados Unidos en la Unión Europea afirmó en una entrevista a la agencia de noticias Reuters que "el TTIP era importante por razones económicas y estratégicas", pero el "único desafío era convencer a más personas de que el libre comercio es una oportunidad, no un riesgo"⁶⁶⁶.

Lo que demuestran estas declaraciones es el futuro incierto del TTIP ante el discurso nacionalista y proteccionista de Trump en Estados Unidos que ha cuestionado los beneficios reales de los tratados de libre comercio, así como del

⁶⁶¹ AP, "Trump aun no gobierna y las empresas ya le obedecen", [en línea], Mérida, Yucatán, SIPSE.COM, 04 enero 2017, Dirección URL: <https://sipse.com/mundo/donald-trump-amenazas-inversion-mexico-retiro-ford-237242.html> [consultado el 29 de mayo 2018].

⁶⁶² Forbes Staff, "Proveedor de Toyota y GM prevé cancelar su planta en México", [en línea], México, Forbes, 11 de enero 2017, Dirección URL: <https://www.forbes.com.mx/proveedor-de-toyota-y-gm-preve-cancelar-su-planta-en-mexico/> [consultado el 16 de mayo 2018].

⁶⁶³ Redacción, "Por qué Ford canceló una inversión de US\$1.600 millones para una planta en México", [en línea], BBC Mundo, 04 enero 2017, Dirección URL: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-38502277> [consultado el 11 de mayo 2018].

⁶⁶⁴ Matthew DeBord, "The GOP tax bill is a huge gift to the US auto industry" [en línea], Business Insider, 20 de diciembre 2017 Dirección URL: <http://www.businessinsider.com/gop-tax-bill-good-us-auto-industry-2017-12> [consultado el 12 de enero 2018].

⁶⁶⁵ Philip Blenkinsop, "Trump victory could spell defeat for EU-US trade deal", [en línea], Londres, Reuters, 09 noviembre 2016, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TE> [consultado el 14 de mayo 2018].

⁶⁶⁶ Philip Blenkinsop, "Trump victory could spell defeat for EU-US trade deal" [en línea] Bruselas, 09 de noviembre 2016, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu/trump-victory-could-spell-defeat-for-eu-u-s-trade-deal-idUSKBN1342TE> [consultado el 18 de enero 2018].

comercio internacional y ha aplicado políticas comerciales proteccionistas al salirse de forma unilateral del TPP, pedir la renegociación del TLCAN para obtener un mejor acuerdo para EU y cuestionar las ventajas del TTIP.

A pesar de la incertidumbre generada tras la elección estadounidense, podrían existir aun áreas de oportunidad para los países miembros de la UE, sobre todo para Alemania que deberían aprovechar la coyuntura internacional para posicionarse como líder político y económico de la alianza trasatlántica⁶⁶⁷.

En términos económicos, a pesar de los cuestionamientos sobre el libre comercio de Trump, Alemania fue en 2017, el sexto destino de exportación de los bienes manufacturados por Estados Unidos con 53,500 millones de dólares, lo cual representó el 3.5% del total de las exportaciones estadounidenses mientras que fue el quinto país del que importa EU con 117,700 millones de dólares y el cuarto país con el que mantuvo un déficit de 64,300 millones de dólares⁶⁶⁸.

Con estas cifras podemos concluir que, durante el primer año de la presidencia de Trump no se vislumbra una ruptura comercial entre Estados Unidos con Europa y especialmente con Alemania en el corto plazo cuando su comercio es complementario y son respectivamente uno de sus principales socios comerciales, a pesar del aumento en los aranceles que Trump implementó en 2018 a algunos productos europeos de lujo, especialmente a los autos procedentes de Alemania⁶⁶⁹, por lo que existe un área de oportunidad comercial para Europa en donde puedan mantener un comercio constante con Estados Unidos y buscar posicionar en otros mercados emergentes como en China sus productos de lujo gravados por EU más allá de impulsar un tratado transatlántico que reafirme la dependencia al mercado norteamericano.

Por otra parte, la UE, en especial Alemania tiene la oportunidad política de posicionarse como líder en la defensa europea al incrementar su gasto en materia de defensa y modernizar su industria militar para hacer frente a los desafíos geopolíticos a escala regional e internacional y asumir un rol más preponderante en la OTAN y al interior de la Unión Europea con el objetivo de contrarrestar las acusaciones de Donald Trump quien afirmó que la OTAN se encontraba obsoleta y recriminó la poca participación económica de los países europeos en este

⁶⁶⁷ s/a, "Top Trading Partners-December 2017" [en línea], Washington D.C., United States Census Bureau, diciembre 2017, Dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1712yr.html> [consultado el 26 de mayo 2018].

⁶⁶⁸ s/a, "US International Trade in Goods and Services", op.cit.

⁶⁶⁹ Peter S. Goodman, "For Europe, an Unpleasant Question: Confront Trump or Avoid a Costly Trade War", [en línea], Roma, New York Times, 01 junio 2018, Dirección URL: <https://www.nytimes.com/2018/06/01/business/europe-trump-trade-war.html> [consultado el 01 junio 2018].

organismo militar que le brinda su paraguas nuclear, debido a que existieron en Europa recortes severos destinados a la OTAN por la crisis financiera de 2008⁶⁷⁰.

Las declaraciones de Donald Trump sobre el poco gasto militar por parte de Europa en su defensa orilló a los europeos a tomar dos acciones: en una primera fase en junio de 2017 Europa aumentó el presupuesto de la OTAN para seguir con la cooperación militar, el más grande en los últimos años⁶⁷¹ mientras que en una segunda fase, el 13 de noviembre de 2017 la UE dio un primer paso oficial hacia una fuerza militar conjunta cuando 23 países miembros firmaron un pacto para invertir colectivamente en equipamiento militar, investigación y desarrollo, y el despliegue de las fuerzas armadas europeas⁶⁷² y tener la oportunidad de desarrollar un “ejercito europeo” que no dependa tanto de Estados Unidos⁶⁷³, lo cual posicionaría a Alemania como el líder político de la región.

Las oportunidades políticas y económicas de Europa no se dirigen a crear una ruptura con Estados Unidos sino una diversificación de sus socios comerciales y evitar una dependencia comercial, militar y política de Europa hacia EU. En contraste, si la estrategia económica de la alianza transatlántica sigue siendo hacer frente a la política comercial de China, lo que debería desarrollar Trump sería una política que fortaleciera los vínculos trasatlánticos y mantener las negociaciones del TTIP para que este tratado pueda cumplir con uno de sus objetivos geopolíticos: hacer frente a la creciente influencia de China en el comercio internacional y posicionarse como un acuerdo marco normativo del comercio no solo regional sino mundial.

No obstante, durante sus discursos de campaña Trump prometió no seguir con las negociaciones del TTIP⁶⁷⁴ y a pesar de que en su primer año y medio del mandato presidencial de Trump no se estableció una fecha para reanudar las

⁶⁷⁰ Michael Mandelbaum, “Pay up, Europe” [en línea], Foreign Affairs, Septiembre/Octubre 2017, Dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/europe/2017-08-15/pay-europe> [consultado el 17 de diciembre 2017].

⁶⁷¹ Robin Emmott, “Trump effect? Europe’s defense spending to rise faster in 2017” [en línea], Reuters, Bruselas, 28 de junio 2017, Dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-nato-defence/trump-effect-europes-defense-spending-to-rise-faster-in-2017-idUSKBN19J0ZWW> [consultado el 27 de diciembre 2017].

⁶⁷² Steven Erlanger, “E.U. Moves Closer to a Joint Military Force”, [en línea], Bruselas, New York Times, 13 de noviembre 2017, Dirección URL: https://www.nytimes.com/2017/11/13/world/europe/eu-military-force.html?_r=0 [consultado el 16 de mayo 2018].

⁶⁷³ Zoie O’Brien, “EU leaders desperate to push ahead with joint army plans after Trump NATO remarks”, [en línea,] Express, Reino Unido, 18 de enero 2017, Dirección URL: <https://www.express.co.uk/news/world/755911/European-Union-leaders-push-joint-army-plans-Trump-NATO-Russia-US-news> [consultado el 30 de noviembre 2017].

⁶⁷⁴ James Moore, “What President Trump’s victory means for the most important trade deal in the world”, [en línea], Londres, The Independent, 09 noviembre 2016, Dirección URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/us-elections/donald-trump-president-wins-live-results-us-election-ttip-trade-deal-hillary-clinton-loses-a7394611.html> [consultado el 25 de mayo 2018].

negociaciones del TTIP⁶⁷⁵, el presidente Trump no ha rechazado abiertamente la suspensión definitiva de las negociaciones, incluso su Secretario de Comercio Wilbur Ross, en una reunión en Berlín el 27 de junio de 2017 comentó que “Estados Unidos sigue abierto a un pacto de libre comercio con la Unión Europea”⁶⁷⁶, lo cual aprovechó la canciller alemana Ángela Merkel quien después de las declaraciones de Ross pidió en el mismo foro a Estados Unidos y la Unión Europea “reanudar el trabajo sobre un acuerdo comercial”, y agregó que “la multitud de problemas que surgen (...) solo se puede tratar en negociaciones comerciales estructuradas entre sí”⁶⁷⁷.

Estas declaraciones evidenciaron que la voluntad de Alemania fue seguir con las negociaciones del TTIP debido a que EU es uno de los principales socios comerciales de la UE que salen beneficiados de su comercio con un superávit, mientras que es interesante que el Secretario de Comercio haya abierto la posibilidad de seguir con el tratado transatlántico a pesar de la política proteccionista y de comercio regulado que ha implementado Trump.

A manera de conclusión en este apartado se afirma que, tras la elección de Donald Trump como presidente de EU, con la política comercial proteccionista implementada por su gabinete mediante su lema “*America first*” el TTIP enfrentó su principal reto ya que esta política cuestionó los beneficios reales que puede tener este tratado para la economía de EU principalmente en los temas de contratación pública, en donde Europa pedía que EU abriera su mercado público y sobre el reconocimiento de bienes con indicaciones geográficas⁶⁷⁸, además de que, debido también a esta política comercial proteccionista, el gobierno de Trump no tiene gran interés en mantener tratados multilaterales ni intrarregionales, ni siquiera una globalización con libre comercio que ayuda a crecer a países emergentes como China⁶⁷⁹.

Lo que la estrategia proteccionista de Trump busca es mantener la gobernanza tanto política como económica por medio de acuerdos bilaterales (entre dos países y no entre una región y un país) que beneficien a Estados Unidos⁶⁸⁰ y le

⁶⁷⁵ European Commission, “Overview of FTE and other trade negotiations”, [en línea], Bruselas, January 2018, Dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf [consultado el 28 de enero 2018].

⁶⁷⁶ s/a, “Angela Merkel welcomes US offer to resume TTIP talks”, [en línea], Deutsche Welle, Berlín, 27 junio 2017; Dirección URL: <http://www.dw.com/en/angela-merkel-welcomes-us-offer-to-resume-ttip-talks/a-39446579> [consultado el 15 de diciembre 2017].

⁶⁷⁷ *Idem*.

⁶⁷⁸ Marianne Schneider-Petsinger, “Trade Policy Under President Trump: Implications for the US and the World” [en línea], Research Paper, Londres, Chatham House, Noviembre 2017, Dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2017-11-03-trade-policy-trump-schneider-petsinger-final.pdf> [consultado el 17 de mayo 2018].

⁶⁷⁹ Philip Stephens, “The world is marching back from globalisation” [en línea], Londres, Financial Times, 04 septiembre 2014, Dirección URL: <https://www.ft.com/content/8fbed9de-3380-11e4-85f1-00144feabdc0> [consultado el 12 de mayo 2018].

⁶⁸⁰ Marianne Schneider Petsinger, op.cit. p.23.

ayude a salir de sus malos parámetros económicos evidenciados desde la crisis financiera de 2008 y dejar de lado la estrategia de su predecesor Obama, lo cual es considerado un abandono de su papel de liderazgo en el comercio internacional, que a juicio del *think tank* Chatham House, perjudica su credibilidad como socio confiable y socava la capacidad de Occidente de establecer las reglas para el comercio internacional⁶⁸¹.

El reto para Europa durante el gobierno de Trump será mantener en la mesa la negociación del TTIP para que en próximos años Estados Unidos y la UE puedan retomar las negociaciones, así como posicionarse como líder del libre mercado con el objetivo de abrir nuevos mercados para sus empresas y mantener un dialogo con Estados Unidos en los temas en los que persista un interés común.

En el siguiente apartado se presentarán las conclusiones correspondientes al ultimo capítulo de esta investigación las cuales versan sobre la estrategia de reforzar la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea en el segundo periodo presidencial del presidente Obama mediante la firma y posterior ratificación del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) para hacer frente al desarrollo económico de países emergentes como China.

Se analizarán los retos y ventajas que evidenciaron las quince rondas de negociaciones que se realizaron durante tres años, así mismo se condensan las conclusiones del aprendizaje que brindó el tratado de libre comercio entre Europa y Canadá (CETA) para el TTIP y la región de Norteamérica, así como las implicaciones del Brexit para las negociaciones del TTIP. Se finaliza con una serie de conclusiones sobre el futuro de la estrategia de estrechar la alianza transatlántica emprendida con Obama con el triunfo en las elecciones presidenciales estadounidenses de 2016 de Donald Trump quien mantiene un discurso proteccionista y contra los tratados comerciales que a su juicio son desleales para EU al mantener un déficit comercial con sus principales socios comerciales.

Conclusiones

Este capítulo analiza las implicaciones económicas y políticas del TTIP tanto para los Estados Unidos, la Unión Europea, a nivel regional para el Atlántico norte y a nivel internacional; se hizo énfasis en las dificultades y áreas de oportunidad durante las negociaciones del acuerdo. También se examinaron los retos políticos para la ratificación del TTIP; así como las implicaciones económicas ante la posible aprobación del tratado, se mencionaron escenarios posibles, probables y deseables que ilustran las diversas consecuencias y beneficios de la firma del TTIP. También se abordó la influencia del tratado intrarregional CETA (Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la Unión Europea) en el TTIP.

⁶⁸¹ Ídem, p.28.

Se puede concluir que la idea de crear un área comercial regional entre la Unión Europea y Estados Unidos no fue nueva ya que, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y el inicio de la Guerra Fría emanaron una serie de declaraciones conjuntas y mecanismos de cooperación transatlántica con el objetivo de crear una alianza occidental que pudiera hacer frente al modelo político-económico socialista impulsado por la URSS. Por ejemplo, la Declaración Transatlántica de Cooperación de 1990 y cinco años más tarde la Nueva Agenda Transatlántica, mostraron la voluntad política a ambos lados del Atlántico norte de generar una mayor coordinación económica que pudiera incentivar aún más los intercambios de bienes y servicios en la región.

El antecedente más directo del TTIP se encuentra en la propuesta de un mercado único transatlántico Acuerdo de Libre Comercio Transatlántico (TAFTA, por sus siglas en inglés), el cual no tuvo gran repercusión ya que el contexto internacional estuvo enfocado en incentivar el comercio por medio de organismos multilaterales, principalmente con la Organización Mundial del Comercio (OMC) y ninguno de los países tenía la voluntad de retirarse de estas negociaciones.

Desde 2001 con la Ronda Doha en la OMC fue difícil llegar a consensos multilaterales, en 2004 la negociación se encontró paralizada por lo que Estados Unidos y la Unión Europea después de la crisis financiera de 2008 buscaron incentivar una cooperación intrarregional en materia comercial para crear nuevos reglamentos y normas que disminuyeran la burocracia, por lo que se pidió crear un estudio conjunto entre Europa y Estados Unidos que se tituló: "Reporte Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento" el cual concluyó que se recomendaba que los líderes tanto de la Unión Europea como de Estados Unidos iniciar una negociación profunda con el objetivo de crear un tratado bilateral en comercio y asuntos de inversión el cual brindaría beneficios económicos a ambos lados del Atlántico. La primera ronda de negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés) se celebró en Washington del 8 al 13 de julio de 2013, mientras que la última ronda se desarrolló del 03 al 07 de octubre de 2016.

Se analizaron tres tipos de escenarios del TTIP, los cuales varían según su metodología, objetivos de los autores y temporalidad (corto, mediano y largo plazo):

- Deseable: proyectó ganancias económicas para la Unión Europea y Estados Unidos;

- Probable: mostró que las variaciones económicas son mínimas al liberalizar el comercio transatlántico;

- Posible: alertó acerca de los impactos económicos negativos del TTIP para la Unión Europea.

Estos escenarios permitieron identificar las implicaciones del TTIP para la Unión Europea, Estados Unidos y terceros países, como Canadá (que firmó un acuerdo de libre comercio con la UE y renegoció con México el TLCAN) y México (que renegoció el TLCUEM con la UE y el TLCAN con Canadá y Estados Unidos).

El TTIP no solamente es un tratado comercial, sino que representa una estrategia para fortalecer a las economías de Estados Unidos y la Unión Europea frente a la emergencia de actores con gran potencial económico, como es el caso de China. En un nivel regional, el TTIP podría impulsar el crecimiento económico y mejorar el estado de las finanzas europeas y estadounidense. Dicho crecimiento se podría traducir en una mayor creación de empleos y un aumento del comercio local y regional. A pesar de los posibles beneficios, el TTIP enfrenta varios retos.

Durante las negociaciones del TTIP en 2016, se llevó a cabo un referéndum en Reino Unido para determinar la permanencia o abandono de la Unión Europea. El resultado de la consulta popular fue que una mayoría optó por la salida de la Unión Europea. A este fenómeno se le denominó *Brexit* y generó un efecto significativo en las negociaciones del TTIP, ya que aumentó las dudas de la Unión Europea y los Estados Unidos acerca de la viabilidad del tratado debido a que el Reino Unido representa un mercado atractivo para inversionistas extranjeros.

En caso de que el TTIP no se concrete, las posibilidades de que los Estados Unidos y la Unión Europea experimenten un crecimiento económico más rápido y logren un mayor equilibrio de sus finanzas, son menores. En términos políticos, en este escenario, ambas partes demostrarían ante otros países, su incapacidad para coordinar esfuerzos comunes y llegar a acuerdos comerciales.

En lo que respecta a la influencia del CETA en el TTIP, el tratado entre Canadá y la Unión Europea puede servir como base para la negociación del TTIP. El CETA podría fungir como un modelo de establecimiento de reglas de comercio de cara las futuras relaciones comerciales con EU y que las partes aprendan sobre el tipo de negociación que se desarrolló para poder llegar a un acuerdo.

Para México, la negociación del TTIP tiene consecuencias geopolíticas y económicas, que lo obligan a realizar nuevos acercamientos comerciales con otros países, así como redefinir los términos de sus relaciones con la Unión Europea y Estados Unidos ya que podría haber quedado relegado del intercambio comercial noratlántico y perder su capacidad estratégica de servir de puente para las exportaciones europeas a EU pasando por México.

Entre las razones que evitaron la firma del TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea, destaca la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos en octubre de 2016. Tras la elección, el TTIP enfrentó su más grande reto, ya que la política comercial estadounidense tuvo un giro radical debido al rechazo

a los tratados multilaterales e interregionales por parte de Trump. Adicionalmente, recriminó la participación monetaria limitada de países europeos en la OTAN en contraparte con la mayor aportación económica de Estados Unidos. Aunado a lo anterior, Trump enfatizó su preferencia por negociar acuerdos bilaterales con el fin de impulsar la generación de empleos y reducir el déficit en la balanza comercial de EU.

Ante este panorama, una reactivación de las negociaciones del TTIP no es factible en el corto plazo, por lo que Europa y en especial Alemania deberían plantearse otros objetivos como diversificar sus socios comerciales y aumentar su capacidad política y militar de defensa ante los comentarios de Trump sobre la falta de inversión por parte de Europa a su defensa común mediante la OTAN.

Conclusiones Generales

A continuación, se exponen las conclusiones de la investigación. En primer lugar, se describen los resultados obtenidos en cada capítulo, después se examinan las conclusiones generales del trabajo y finalmente, se indican recomendaciones de políticas públicas para el caso de México.

En el primer capítulo, se realizó un análisis detallado de las principales teorías y conceptos de la disciplina de las Relaciones Internacionales que contribuyeron a explicar el desarrollo histórico, la estructura, la dinámica y los posibles cambios de la relación transatlántica entre la Unión Europea y los Estados Unidos. En lugar de limitarse a adoptar algún enfoque teórico-metodológico en específico, se decidió utilizar diferentes perspectivas como suele realizarse en las investigaciones en el campo de los estudios de las Relaciones Internacionales, con el propósito de captar la complejidad, las contradicciones e intereses que subyacen en la alianza transatlántica, incluyendo el proceso de negociación para la posible aprobación del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP).

Para la elaboración de este trabajo, se retomaron ideas de las corrientes de pensamiento del *transnacionalismo*, el nuevo regionalismo, el *neofuncionalismo*, el realismo y el *intergubernamentalismo*. Un aspecto importante de resaltar es que los conceptos y categorías de dichas corrientes, se utilizaron para analizar el contexto histórico específico de la relación transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos, de modo que no se emplearon de forma automática o acrítica para examinar el objeto de estudio de la presente investigación.

Esto es relevante, ya que si bien las teorías son herramientas ampliamente útiles tienen la limitante de dar cuenta de los procesos de cambio que ocurren en la realidad internacional, tal como es el caso de la relación transatlántica. Por lo tanto, se optó por adoptar un enfoque epistémico para sentar bases teóricas y metodológicas que permitan comprender la dinámica cambiante de la relación transatlántica, como está sucediendo con la suspensión temporal de las negociaciones del TTIP a raíz de la decisión del gobierno de Estados Unidos sobre reorganizar los términos de la relación comercial con la Unión Europea.

Lo anterior resultó especialmente útil para México, ya que no hay suficientes investigaciones científicas que analicen los impactos de la relación transatlántica en México. La investigación en este sentido adquirió mayor relevancia dado que el gobierno mexicano renegoció los tratados de libre comercio con los Estados Unidos y la Unión Europea. Por lo anterior, la reflexión a nivel teórico y práctico sobre este contexto puede contribuir a orientar la decisión política sobre el posicionamiento de México frente a los nuevos retos y cambios de la relación transatlántica y en el sistema internacional. Asimismo, las corrientes teóricas examinadas en este capítulo permitieron un análisis más robusto del desenvolvimiento de la relación

transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos en el contexto de la crisis financiera de 2008.

Con el propósito de examinar la dinámica de las relaciones comerciales y política entre Estados Unidos y la Unión Europea, así como las implicaciones que tendría la formación de una nueva mega zona comercial para el resto del mundo, se consideró apropiado utilizar los conceptos de *gobernanza global*, *interdependencia*, *orden mundial*, *poder* y *hegemonía*. El uso de dichas categorías ayudó a identificar el papel de la alianza transatlántica en la conformación de la estructura de poder a nivel global, y su impacto en el manejo de la economía y la política mundial.

Para la construcción del marco teórico de la presente investigación, se consideró apropiado emplear los siguientes conceptos:

El concepto de *gobernanza económica global* permitió vislumbrar cómo la política de relanzamiento de la alianza trasatlántica puede influir en la configuración de las reglas, procedimientos, estándares y normas que regulen el comercio global.

El concepto de *orden mundial* fue útil para describir la configuración histórica de la estructura de poder, los mecanismos de legitimidad y las formas de gobierno que definen la dinámica de las relaciones políticas y económicas del sistema mundial. Esto permitió comprender lo que estaba en juego con las negociaciones del TTIP de cara al aumento de la influencia de las potencias emergentes como China en la política y la economía mundial.

El concepto de *Hegemonía* fue importante para analizar en qué grado los Estados Unidos y la Unión Europea son capaces de mantener el sistema de instituciones y reglas que regulan el comercio mundial. Asimismo, permitió analizar en qué medida la influencia político-económica de China y Rusia a escala internacional desafía y cuestiona los valores e instituciones erigidas por la Unión Europea y Estados Unidos.

El concepto de *orden multipolar* permitió examinar la dinámica del proceso global de desplazamiento geográfico del poder económico y político hacia China y Rusia en el contexto de la crisis financiera global de 2008. En este sentido, se realizó un análisis de cómo el TTIP representó un instrumento comercial y geopolítico frente a dicho proceso de desplazamiento.

En cuanto a las corrientes de pensamiento, el marco conceptual del transnacionalismo fue apropiado para examinar el desenvolvimiento de procesos comerciales y políticos internacionales y regionales que influyen en el desarrollo de la relación transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea, y que impactan en la configuración del orden mundial. Desde esta óptica teórica es posible examinar la generación de un nuevo tipo de acuerdos de libre comercio e inversión a escala

interregional propuestos por los Estados Unidos, tal como es el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión, y las respuestas de oposición o apoyo a nivel nacional que generan las propuestas de nuevos tratados comerciales.

El enfoque del *transnacionalismo* resultó útil para los fines de este estudio, ya que hace hincapié en el alto grado de interdependencia entre los Estados-nación y otros actores internacionales debido al aceleramiento y profundización de los procesos de globalización y transnacionalización. Desde este punto de vista, fue posible examinar cómo la implementación de nuevas reglas, normas y mecanismos del comercio internacional, propuestas a través del tratado transatlántico, podría influir en la construcción de esquemas interregionales comerciales opuestos al modelo comercial de la Organización Mundial del Comercio (OMC) basado en una política multilateral. Adicionalmente, y este punto resultó clave en el desenvolvimiento de la investigación, la óptica del transnacionalismo permitió identificar los procesos que aceleraron el desplazamiento geográfico del poder político y económico global de los países occidentales como Estados Unidos y la Unión Europea hacia los países emergentes como China y Rusia. En síntesis, dicha perspectiva ofreció una reflexión sobre la emergencia de un nuevo sistema mundial multipolar.

Las tensiones entre nacionalismo y transnacionalismo subyacen en el debate sobre las negociaciones del tratado transatlántico. Sin embargo, cabe resaltar que existen matices y variaciones entre las posturas de los gobiernos, organizaciones y partidos que se manifiestan en contra o favor de dicho tratado. Considerando lo anterior, el análisis del papel del Estado-nación en procesos económicos a escala regional y transnacional ofreció una perspectiva sumamente útil para desentrañar el rol de Estados Unidos y la Unión Europea de cara a la creciente influencia económica y política a nivel global de los países emergentes como China y Rusia.

En estrecha relación al punto anterior, la óptica del *intergubernamentalismo* permitió explorar en qué medida los gobiernos e instituciones ejercen control sobre los procesos de integración regional, particularmente, sobre las reglas formales e informales que influyen en los patrones de comportamiento y las expectativas de los Estados. Un aspecto relevante es que el intergubernamentalismo subraya la predominancia de los esfuerzos de cooperación sobre la competencia entre partes para alcanzar acuerdos que optimicen el funcionamiento de las instituciones y el cumplimiento de las leyes. Esto se reflejó en las políticas europeas para mitigar los efectos de la crisis financiera global de 2008, ya que el Banco Central Europeo, la Comisión Europea y el Fondo Monetario Internacional tuvieron que implementar los paquetes de ayuda económica a las instituciones financieras y gobiernos que resultaron afectados por la crisis, así como proponer los mecanismos comunes de

diseño y supervisión de las políticas fiscales de los países miembros de la zona euro.

Asimismo, el pensamiento del intergubernamentalismo se manifestó en la retórica de las instituciones, gobiernos y empresas que manifestaron su apoyo al proceso de negociación del TTIP entre Estados Unidos y la Unión Europea con base en los argumentos de impulso el comercio, las inversiones y el crecimiento económico transatlántico. En tal sentido, diversas publicaciones de *think thanks* y representantes gubernamentales expresaron la necesidad de estrechar los lazos económicos y políticos transatlánticos para hacer frente a la emergencia de otros países como China que no comparten los valores occidentales de democracia, libre comercio y respeto a los derechos humanos.

Adicionalmente, la perspectiva teórica del *neofuncionalismo* otorga mayor relevancia a las entidades supranacionales en la conducción de los procesos de integración regional, como es el caso de la integración de la Unión Europea. El análisis de contraste entre el *intergubernamentalismo* y el *neofuncionalismos* fue útil para examinar las características emergentes y las fuerzas impulsoras detrás de los nuevos acuerdos de libre comercio a escala interregional, como el tratado entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

Para comprender las características de los sistemas financieros y bancarios, así como las medidas implementadas por Estados Unidos y la Unión Europea para enfrentar la crisis financiera de 2008, el interregionalismo es una herramienta teórica que permite explicar, aplicado a este caso de estudio, las principales diferencias en la construcción histórica del Estado-nación en Europa y en los Estados Unidos. Uno de los matices menos observados del interregionalismo es la construcción del Estado. En el caso de la Unión Europea, se muestra que la construcción de los Estados-nación es parte de un gran proceso histórico de definición de las fronteras y creación de instituciones para la organización estatal.

En contraste, en el caso de Estados Unidos, se explicó que la construcción del Estado con tendencias corporativas (el Estado corporativo) emerge históricamente después de los Estados europeos para la consecución de objetivos principalmente comerciales. Es decir, se trata de un Estado pragmático que no mantiene una regulación muy fuerte sobre sus empresas, ya que conjuntamente se complementan para alcanzar intereses determinados. Estas diferencias se reflejaron al momento de las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP), principalmente en los temas sobre regulación de empresas transnacionales.

A nivel regional, los aportes del “Nuevo Interregionalismo” de Hettne y el contraste que realiza con la corriente del denominado “Viejo Regionalismo” ayudó a distinguir que los procesos regionales no solamente se enmarcan en la creación

de zonas de libre comercio o con una unión monetaria, tal como el caso europeo. De este modo, con emergencia de nuevos actores en el sistema internacional, los procesos regionales se han vuelto más plurales, heterogéneos y con diversos objetivos. En este caso, el “viejo regionalismo” ayudó a vislumbrar el proceso de integración regional europeo clásico, mientras que el “Nuevo Regionalismo” facilita el análisis de los procesos de transnacionalización e integración interregional. Los aportes del Nuevo Regionalismo fueron importantes para entender el carácter dinámico, heterogéneo, plural y emergentes de procesos de formación de nuevos acuerdos comerciales interregionales a nivel global, tales como el TTIP, el TPP u otros en respuesta a cambios en la correlación global de fuerzas y que tendrá implicaciones en la forma de definir las reglas, procedimientos y estándares de los intercambios comerciales.

Con base en la conceptualización de las relaciones interregionales elaborada por Hänggi, es posible analizar que la propuesta de creación de una mega zona de libre comercio entre Estados Unidos y la UE puede considerarse una relación interregional, en el sentido amplio del concepto; en conjunto con las ideas de Roloff y Rüländ acerca de las funciones sistémicas del *interregionalismo*, la tipología de Hänggi sobre el *interregionalismo*, contribuye a analizar los factores que se presentaron en la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la UE, y sus implicaciones a escala internacional.

A modo de conclusión, se afirma que las teorías y conceptos que se utilizaron en la investigación fueron adecuados para examinar la dinámica y configuración y potencial de las relaciones transatlánticas, tal y como se indicó en la hipótesis para este capítulo: *“La alianza transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea es un fenómeno complejo e interdisciplinario que puede ser explicado a través de teorías de índole realista, particularmente con el uso del concepto de interés nacional y hegemonía, así como el Nuevo Regionalismo de Hettne, y principalmente el interregionalismo de Hänggi y Roloff”*.

En el segundo capítulo se desarrolló la construcción histórica de la Alianza Transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea después del fin de la Segunda Guerra Mundial (1945), inicio de la Guerra Fría y antes de la crisis financiera de 2008, con el objetivo de realizar un análisis histórico de los principales procesos y acontecimientos políticos, económicos y militares a nivel nacional, regional, interregional e internacional que se presentaron en la construcción y consolidación de la alianza transatlántica.

A lo largo del capítulo se analizan las iniciativas tanto económicas, políticas y militares que incentivaron la cooperación de la alianza transatlántica; así mismo, se mencionan los organismos y foros que se crearon con el objetivo de institucionalizar dicha relación para responder a la pregunta de investigación

planteada en este capítulo sobre cómo se desarrolló la relación política, comercial y militar entre Estados Unidos y la Unión Europea.

También dentro del capítulo se identifican las tensiones y conflictos entre Estados Unidos y la Unión Europea que surgieron dentro de este proceso de cooperación interregional evidenciando que el proceso de construcción de la relación transatlántica entre 1945 y 2008 no fue lineal, sino que se trató de un proceso complejo en donde existieron periodos de cooperación y otros de conflictos entre los actores.

Los primeros acercamientos de cooperación entre Europa y Estados Unidos después del fin de la Segunda Guerra Mundial se enmarcaron dentro del contexto económico debido a la necesidad de una reconstrucción europea por lo que la cooperación transatlántica implementó en primera instancia, políticas económicas para que Estados Unidos brindara líneas de crédito a los países europeos por medio del Plan Marshall de reconstrucción y crecimiento, asumiendo Estados Unidos un liderazgo económico en la naciente alianza trasatlántica.

En la primera fase de la Guerra Fría, además de la cooperación económica, se inició una trascendental cooperación en el ámbito militar ya que la alianza entre Europa Occidental y Estados Unidos definió la amenaza de la expansión Soviética como el enemigo común, lo cual delineó la relación trasatlántica en materia militar durante todo el periodo de la guerra fría; siendo en 1949 la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN), la muestra más evidente de la intención de institucionalizar la cooperación militar interregional transatlántica.

En esta primera fase también Estados Unidos aplicó una “estrategia de rearme” dirigida a sus aliados europeos, pero se encontró con grandes críticas principalmente de Charles De Gaulle, presidente de Francia ya que nunca se llegó a plantear la creación de una armada europea o incentivar el complejo militar industrial europeo y solamente aumentó la gran dependencia europea en asuntos de seguridad y defensa hacia la defensa estadounidense; dependencia que aún después de la Guerra Fría ha creado críticas en ambos lados del Atlántico norte.

Durante esa primera fase de la Guerra Fría, se desarrolló otra discrepancia evidente en la relación transatlántica en el contencioso de Vietnam, ya que todos los gobiernos europeos estuvieron en contra de la intervención en este país y se negaron a enviar tropas o equipo militar que ayudaran a la intervención estadounidense.

Después de la primera fase de la Guerra Fría, la cual se caracterizó por la vigorosa carrera armamentista de Estados Unidos y la Unión Soviética, existió un acercamiento entre Kennedy con Khrushchev que produjo daños colaterales en la relación trasatlántica ya que los países europeos que fueron escenario del rearme

estadunidense no fueron consultados ni notificados sobre el cambio de estrategia de Estados Unidos y mucho menos fueron invitados a participar en este acercamiento, concluyendo entonces que en ese momento ya era evidente la falta de influencia europea en las decisiones de guerra y paz a nivel internacional.

El año de 1973 marcó otra ruptura en la alianza transatlántica ya que, claramente se evidenció que Europa occidental y Estados Unidos priorizaron sus propios intereses. Por un lado, Europa se enfocó en las próximas ampliaciones y en su proceso de integración regional, mientras que Estados Unidos se encontraba enfocados en las guerras árabe-israelíes en el Medio Oriente las cuales fueron condenadas por los nueve países miembros de la Comunidad Europea que formaron un bloque que se oponía a la intervención militar de Estados Unidos en la región mediorienta y al apoyando estadounidense a Israel en detrimento de los países árabes.

Aunque existieron diferencias en abordar los conflictos militares, nunca existió una ruptura en este ámbito ya que un gran número de tropas continuaron establecidas en Europa occidental, especialmente en la Alemania occidental.

El 20 de enero de 1977 es elegido presidente de Estados Unidos Jimmy Carter, quien desde el principio prestó muy poca atención en la cooperación transatlántica por ello las discrepancias en materia militar siguieron acentuándose, pero a pesar de este tipo de conflictos, nunca existió una ruptura ya que las relaciones transatlánticas siguieron desarrollándose, especialmente en el ámbito económico donde entre 1960 y 1980 las exportaciones anuales de Estados Unidos (en bienes y servicios) dirigidas a la Comunidad Europea crecieron de US\$7.2 miles de millones a US\$70.3 miles de millones, mientras que las importaciones estadounidenses desde la Comunidad Europea ascendieron de US\$4.2 miles de millones a US\$48 miles de millones. Esto nos muestra que la cooperación transatlántica se desarrolló de una forma muy compleja y con muchos matices ya que en materia económica la relación nunca se interrumpió ni tuvo mermas considerables a pesar de las fricciones que en ese periodo existieron en materia militar.

En materia política, podemos concluir que, en la década de los setenta y principios de los ochenta, se mantuvo una idea común trasatlántica: el enemigo era la URSS y su modelo comunista, pero había una gran diferencia en cómo abordar la amenaza, por ejemplo, Europa tomó una posición de paz y promoción del dialogo entre oriente-occidente (la *Ostpolitik*) mientras que Estados Unidos tomó un camino bélico de intimidación; es decir, sus estrategias eran diferentes.

El inicio de la década de los ochenta coincide con el primer año de la presidencia de Reagan (1981) caracterizado por mantener las fricciones con Europa en materia política; a pesar de que aún coincidían en no desarrollar simpatía por los

soviéticos. Un elemento que complicó nuevamente la atmósfera trasatlántica fue cuando los europeos fueron excluidos de las altas negociaciones sobre desarme y control de armas que mantuvieron Reagan y Gorbachov en Reykjavik ya que muchos de los temas a negociar afectaron directamente a Europa; antes de que las fricciones trasatlánticas aumentaran, Washington realizó un esfuerzo en consultar a Europa después de los sucesos en Reykjavik y pidió su consejo sobre las propuestas de desmilitarización de la URSS.

Después de que europeos y estadounidenses, habían mantenido un bloque político-militar contra la expansión soviética, a pesar de sus fricciones, en 1989 con la desintegración de la Unión Soviética, se mantenía en incertidumbre si esta cooperación contra una amenaza común tendría aun sentido; la incertidumbre más grande fue respecto a la OTAN, la cual se creó para hacer frente a un enemigo común, en este caso la URSS; una vez que desapareció la URSS, se cuestionaba la viabilidad de la alianza si en un futuro no tuviera algún enemigo poderoso al cual hacer frente. Finalmente se acordó seguir con una organización militar de cooperación atlántica.

La emergencia de un orden internacional ya sin la amenaza soviética impulsó la continuidad en las relaciones trasatlánticas, ya que después de la Guerra Fría se desarrolló una mayor integración económica y política entre Europa y Estados Unidos; inmediatamente después del colapso soviético el Secretario de Estado estadounidense James Baker llamó a los Estados Unidos y la Comunidad Europea a aumentar sus lazos comerciales y políticos con la Declaración Transatlántica de 1990, la cual estableció un plan de acción a seguir para reforzar su alianza e institucionalizarla, promover una economía de carácter liberal a nivel mundial así como un compromiso trasatlántico para mantener los valores occidentales imperantes en el nuevo orden mundial que estaba emergiendo.

La Declaración Transatlántica fue la primera muestra institucional que evidenció el interés de ambos actores para mantener vigente la relación trasatlántica después del fin de la Guerra Fría y dispersar las dudas que surgieron del futuro de la cooperación en ambos lados del Atlántico norte, debido a que institucionalizó el compromiso de Estados Unidos y la Unión Europea para cooperar creando un marco para llevar a cabo diálogos y consultas periódicas bianuales, semestrales y/o anuales entre los diferentes niveles del gobierno de Estados Unidos y la Comunidad Europea.

En diciembre de 1995 se firmó la Nueva Agenda Transatlántica, suplemento de la Declaración Transatlántica realizada 5 años antes y gracias al gran potencial del mercado también crearon la Asociación Económica Transatlántica en 1998 con el objetivo de reducir las tarifas y otros impedimentos para catalizar aún más el libre comercio en bienes y servicios en ambos lados del Atlántico, a pesar de que

existieron disputas comerciales durante este periodo, todas ellas fueron resueltas por la Organización Mundial del Comercio (OMC), resumiendo que, a pesar de la existencia de fricciones entre ambas partes en materia de comercio, los fuertes lazos que se formaron no fueron eliminados con las disputas y se observó que podían mantener una estrecha relación por medio del apego de las reglas del sistema de comercio internacional.

Se puede concluir que, en la década de los noventa se desarrollaron tres iniciativas de cooperación intrarregional importantes: la Declaración Transatlántica, enfocada en institucionalizar el dialogo y la cooperación por medio de reuniones previamente calendarizadas, mientras que la Nueva Agenda Transatlántica de 1995 y la Asociación Económica Transatlántica de 1998 se enfocaron en dar mayor ímpetu al comercio entre ambos lados del Atlántico, eliminar las barreras arancelarias como las no arancelarias, que se identificaron como los obstáculos que mermaban el comercio transatlántico. Las iniciativas evidenciaron la voluntad de Estados Unidos y de Europa en aumentar los niveles y la calidad de cooperación ya que establecieron la estructura básica para una mayor colaboración a pesar de que paralelamente se desarrollaron graves conflictos bélicos como las operaciones militares de la OTAN en Yugoslavia (1991), guerra de Bosnia (1992) y el conflicto en Kosovo (1999), pero no causaron mermas en la relación económica transatlántica.

En la década de 2000 la cooperación transatlántica cambió sustancialmente, los miembros de la alianza se enfocaron en la consecución de sus objetivos: Europa buscó consolidar su integración regional y sus instituciones mientras Estados Unidos desarrolló una política exterior intervencionista unilateral en Medio Oriente tras los atentados de 2001. Esta nueva estrategia estadounidense en política exterior repercutió en las relaciones transatlánticas, ya que después del 11/9, los temas de cooperación económica dejaron de ser prioritarios en la agenda transatlántica ya que las reuniones diplomáticas entre los Estados Unidos y la Unión Europea se enfocaron en la búsqueda de mecanismos conjuntos para apoyar la lucha contra el terrorismo internacional. Esta situación contrastó con el estado de la relación trasatlántica en la década de 1990, en la que se hicieron nuevas declaraciones y planes de acción conjuntos para incentivar el comercio regional.

A pesar de las diferencias en política exterior entre Estados Unidos y la Unión Europea, nunca llegaron a producir una ruptura en la relación transatlántica; de hecho, la cooperación nunca cesó, sobre todo en el ámbito comercial, ya que los intercambios en bienes y servicios representaron una parte vital del crecimiento económico de ambos actores, aunque quedaron relegados en segundo término.

El tema más importante de la agenda transatlántica se centró en la “guerra contra el terrorismo”, por ello Estados Unidos invadió militarmente a Irak en 2003,

el cual representó un punto álgido en la relación transatlántica ya que evidenció el unilateralismo estadounidense. De todos los líderes europeos, sólo Gran Bretaña aprobó las intervenciones de la administración Bush.

Al respecto, se puede concluir que, la agenda internacional cambió tras los atentados terroristas de 2001 en Nueva York ya que Estados Unidos colocó en el primer sitio de la agenda el combate al terrorismo, relegando al comercio que en la década pasada fue el ámbito de cooperación más importante al segundo lugar, lo cual trajo una serie de reclamos hacia Estados Unidos por parte de la comunidad internacional (entre ellos Europa) por sus acciones unilaterales en las intervenciones militares.

Fue en 2008 cuando nuevamente cambió la agenda internacional con la crisis financiera en Estados Unidos la cual mermó la relación económica a partir de 2009 cuando se evidenció la mayor contracción comercial tanto a nivel internacional como a nivel regional transatlántico.

Durante el desarrollo de este capítulo se comprobó la hipótesis correspondiente a este apartado, la cual afirmaba que, *desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos y Europa establecieron una relación transatlántica caracterizada tanto por momentos en los que prevaleció la cooperación, como aquellos en los que predominó el enfrentamiento*; además de comprobar que la relación transatlántica no fue lineal, sino que existieron fases de desarrollo y otras de merma de la relación,

También se pudo concluir que nunca se llegó a la ruptura por muy tensa que estuviera la relación debido a que existieron muchas áreas de cooperación transatlántica, principalmente el capítulo 2 reseñó las siguientes: la política, militar y económica y cuando algunas de ellas se encontraba en confrontación, existió un área donde se mantuvo la cooperación, como se puede evidenciar en los ejemplos señalados en el capítulo. Este apartado también mostró que el contexto internacional influyó en la dirección que tomaba la relación transatlántica; muestra de ello fue la relación transatlántica que se desarrolló durante la guerra fría (que impulsó la creación de la OTAN), la que se desarrolló dando ímpetu al comercio en la década de los noventa (con 3 nuevas iniciativas que buscaban fomentar el comercio intrarregional), el contexto después de los atentados de 2001 con tensiones por las invasiones de Estados Unidos en Medio Oriente y la relación transatlántica después de la crisis financiera de 2008.

En el tercer capítulo, se examinaron los efectos económicos y políticos de la crisis financiera global de 2008 para Estados Unidos y la Unión Europea. El origen de la crisis en el mercado inmobiliario estadounidense y su propagación hacia los países miembro de la UE causaron los siguientes impactos:

- 1) Disminución significativa del crecimiento económico de Estados Unidos y la Unión Europea, incluso se generó un crecimiento negativo. Esto redujo los niveles de producción y comercialización de bienes y servicios, y las ganancias de varias industrias o sectores económicos, lo cual disminuyó su productividad y competitividad.
- 2) La desregulación de las operaciones de los mercados financieros provocó una falta de liquidez en importantes instituciones bancarias y financieras. Esto condujo a la quiebra de algunas y al rescate económico de otras, ya que su caída era considerada inaceptable por los gobiernos nacionales para la estabilidad del sistema financiero global.
- 3) Alta tasa de desempleo en los estratos socioeconómicos bajos y medios como consecuencia de la contracción del Producto Interno Bruto (PIB); la quiebra de instituciones financieras y bancarias.
- 4) Los gobiernos nacionales se vieron obligados a aumentar su deuda para aplicar los paquetes de rescate económico a instituciones financieras e implementar programas de ayuda temporal a desempleados; los países que resultaron más afectados por la crisis fueron Portugal, Irlanda, España y Grecia.
- 5) Descontento social generalizado ante la pérdida de empleos, la reducción de los ingresos reales, la disminución de la calidad de vida y las medidas que los gobiernos nacionales e instituciones internacionales como el FMI adoptaron para hacer frente a la crisis.
- 6) Además de las manifestaciones y protestas sociales, la crisis propició el surgimiento o fortalecimiento de agrupaciones radicales de derecha y de partidos políticos con ideología nacionalista en la política regional europea y nacional.

Las medidas implementadas por la Unión Europea y los Estados Unidos para minimizar los impactos de la crisis financiera internacional de 2008 se examinaron de forma detallada en el capítulo. En el caso de Estados Unidos, el Departamento del Tesoro implementó los “*planes Paulson 1 y 2*” en 2008, los cuales brindaron al gobierno los medios y la autoridad para readquirir activos depreciados o créditos tóxicos de instituciones afectadas por la crisis de las hipotecas *subprime* por hasta \$7,000 millones de dólares. De este modo, el gobierno estadounidense aplicaba el rescate económico de instituciones financieras y bancarias para inyectar liquidez al sistema.

En el caso de la Unión Europea, la crisis evidenció la falta de coordinación entre los gobiernos nacionales europeos y las instituciones supranacionales, como el Banco Central Europeo, para fijar una política monetaria y fiscal común con el

objetivo de incentivar el crecimiento económico, el empleo, el comercio de bienes y servicios y la producción industrial en la región europea. Esto se debió en gran medida a que para aplicar las políticas se requería del consenso de todos los Estados miembro para agilizar la toma de decisiones. De hecho, como se argumentó en este capítulo, las políticas de la Unión Europea junto con el Fondo Monetario Internacional fueron inadecuadas para ofrecer una solución viable a la crisis, sobre todo en los países más afectados económicamente como fue el caso de Grecia, ya que intensificaron los niveles de desempleo y endeudamiento.

Entre los instrumentos europeos para atender los efectos de la crisis, destaca el Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera (MEEF) para brindar asistencia financiera a Irlanda, Portugal y Grecia con el fin de evitar que alguno de estos países se declarara en bancarrota. El MEEF propuso la creación del “Pacto Euro Plus” para incentivar la recuperación económica vía la homologación de políticas hacendarias y el fomento al empleo. Adicionalmente, se crearon el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera para inyectar liquidez al sistema financiero y bancario regional, así como la Estrategia Europa 2020 para aumentar la inversión pública y privada en materia de ciencia y tecnología e incentivar el crecimiento económico.

El análisis de las medidas europeas y estadounidenses de cara a la crisis de 2008 dejó entrever que, en primera instancia, se establecieron o modificaron ciertos reglamentos para abrir nuevas líneas de crédito de emergencia y aplicar paquetes económicos de rescate a las instituciones bancarias y financieras. Es decir, fueron medidas que buscaban fundamentalmente evitar la quiebra de más instituciones o la bancarrota de las finanzas públicas de los Estados, de modo que no se orientaban a modificar de fondo las actividades y operaciones del capital financiero. En una segunda instancia, los gobiernos instrumentaron políticas que sobre todo se enfocaban en realizar cambios estructurales en los mecanismos y normas de funcionamiento de las instituciones supranacionales europeas. Particularmente, las medidas fortalecían y establecían nuevos parámetros monetarios y fiscales para someter a los Estados miembro a revisiones periódicas de sus economías a nivel macro y microeconómico con el fin de evitar nuevamente desequilibrios en la región.

Aún más relevante, la crisis financiera generó complicaciones que pusieron en tela de juicio el proceso de integración regional europeo. Por ejemplo, a pesar de la creación de una zona económica con nulas tarifas arancelarias y la adopción de una moneda común, no se aplicaron mecanismos de vigilancia efectivos de las finanzas públicas de los países miembro, de modo que la insolvencia de diferentes economías en materia de deuda pública sorprendió a diversos gobiernos nacionales e instituciones supranacionales. La crisis financiera internacional puso de manifiesto el crecimiento constante de la deuda pública debido a que los Estados europeos no tenían una capacidad recaudatoria eficaz, especialmente para aplicar impuestos

sobre las actividades del capital financiero. Particularmente, el caso de la crisis de deuda soberana de Grecia atrajo especial atención en los medios de comunicación y la política europea debido a que mostró la falta de una política hacendaria común.

Previo a la crisis financiera de 2008, la Unión Europea y los Estados Unidos habían manifestado en 2004 su interés en homologar las regulaciones y normas referentes a la coordinación de intercambios comerciales y en las bolsas bursátiles. Sin embargo, los esfuerzos interregionales condujeron al reconocimiento mutuo de normas en este ámbito, aunque no hubo coordinación para crear mecanismos que regularan las operaciones de las instituciones financieras y bancarias. Derivado de esto, es importante señalar que, durante la crisis financiera, no se planteó en ningún momento la opción de implementar mecanismos comunes a nivel transatlántico. De hecho, a pesar de la declaración de 2004, históricamente no ha habido la intención de crear este tipo de normas. En general, la ausencia de coordinación en tal sentido, así como las iniciativas de cooperación de la relación transatlántica, sobre todo las negociaciones del TTIP, reflejan la dinámica de cooperación y distanciamiento que caracterizan a dicha relación.

Aunado a los impactos señalados previamente, la crisis financiera global de 2008 tuvo otra implicación que fue fundamental para el lanzamiento de la propuesta de fortalecimiento de la relación transatlántica. Al debilitar el crecimiento económico y los niveles de producción de Estados Unidos y la Unión Europea, la crisis acentuó el declive de la hegemonía estadounidense a escala global y aceleró el proceso de desplazamiento geográfico del poder económico y político hacia los llamados países emergentes como China y Rusia. Aunque la crisis tuvo efectos globales, los países emergentes no fueron severamente afectados como Estados Unidos y la Unión Europea en términos económicos, ya que sus sistemas financieros tenían un mayor control del Estado y no se encontraban ampliamente desregulados. Asimismo, Rusia, por ejemplo, sostuvo su crecimiento económico fundamentalmente en la exportación de petróleo y gas natural, que le permitió blindar su economía frente a la crisis. En el caso de China, ésta basó su acelerado crecimiento en la manufactura de una parte considerable de la producción industrial mundial y en una política de acumulación masiva de reservas extranjeras.

La crisis financiera modificó la correlación de fuerzas a nivel internacional, de modo que aceleró la configuración de un orden mundial multipolar a diferencia de un mundo unipolar caracterizado por la hegemonía de Estados Unidos en el plano comercial, político y militar. Si bien Estados Unidos mantiene todavía una influencia considerable en el escenario internacional, la creciente injerencia militar y comercial de China y Rusia a nivel regional y global, plantea serios desafíos para la Alianza Transatlántica, sobre todo para el posicionamiento de Estados Unidos y la Unión Europea en el sistema internacional. En el caso de Estados Unidos, probablemente

y a pesar del cambio de gobierno, se mantengan lineamientos similares. Pero en el caso de la Unión Europea es distinto, ya que la crisis interna de los países miembro a raíz de la entrada de miles de migrantes y refugiados de Medio Oriente, ha hecho que ésta tome un papel menos protagónico a nivel internacional. De esta forma, uno de los retos de la Unión Europea es resolver sus problemáticas internas y diseñar una estrategia de participación más activa ante los eventos internacionales.

La estrategia de fortalecimiento económico de la relación transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos evidenció asimismo un viraje significativo en la política exterior estadounidense del ámbito político hacia el económico. Durante la administración de George Bush (2001-2009), previo a la crisis financiera de 2008, la política exterior de Estados Unidos e incluso los esquemas de cooperación con la Unión Europea, pese a la oposición de Alemania y Francia principalmente del enfoque militar estadounidense, se enfocaron en la implementación de estrategias, orientadas a evitar el surgimiento o fortalecimiento de células terroristas en Medio Oriente, que representarían una amenaza para la seguridad internacional.

En contraste, durante la administración de Barack Obama (2009-2016), la política exterior estadounidense y los mecanismos de cooperación internacional con la Unión Europea, se caracterizaron por el impulso al comercio interregional a través de la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, así como la definición de estándares de protección intelectual, cumplimiento de normatividad ambiental y regulaciones fitosanitarias. El incremento de los flujos comerciales es un asunto clave para la Unión Europea y Estados Unidos, ya que, según la Comisión Europea, el comercio entre los Estados Unidos y la Unión Europea representó durante 2016 casi un tercio de los flujos comerciales internacionales y casi la mitad del Producto Interno Bruto (PIB) global⁶⁸². Asimismo, se buscaba establecer mecanismos jurídicos e institucionales favorables a la penetración de inversiones extranjeras en diversos mercados, sectores e industrias. En términos generales, estas medidas buscaban la creación de un mercado transatlántico que ayudara a sus partes en el ejercicio de la gobernanza económica global.

Más allá de una consolidación de las relaciones a nivel comercial, este tipo de propuestas evidenciaba el interés de configurar nuevas reglas de comercio a escala global para frenar la influencia política y económica de China principalmente en la región Asia-Pacífico. A modo de ilustración, Estados Unidos había propuesto una serie de acuerdos comerciales, el TTIP y el TPP, con países de esa región, excluyendo a China, para que adoptaran las normas y reglas comerciales que fueron diseñadas o planeadas acorde a la estrategia geopolítica de los Estados Unidos. En este sentido, una de las principales aportaciones en el análisis de este capítulo, fue poner de manifiesto la dimensión geoestratégica de los nuevos tipos

⁶⁸² Pagina Oficial de la Comisión Europea; *op.cit.*

de acuerdos comerciales interregionales que Estados Unidos comenzó a proponer después de la crisis financiera.

Uno de los retos que enfrentaron la Unión Europea y los Estados Unidos en el periodo posterior a la crisis financiera, fue cómo diseñar e implementar las reglas, estándares, normas y mecanismos para organizar y regular el comercio global y el flujo de inversiones de capital extranjero. Principalmente, el desafío era cómo hacer que estos procedimientos pudieran ser adoptados por otros países en el futuro. De hecho, y como se expone en el capítulo cuatro, a pesar de que estos planes no prosigan, al menos hasta ahora, dentro de la agenda comercial de los Estados Unidos, es probable que se retomen posteriormente. Sobre todo, si se tiene en cuenta que en las próximas décadas la rivalidad con China en el plano comercial, político y tecnológico será más intensa.

Considerando lo anterior, se puede argumentar que se verificó la hipótesis elaborada inicialmente para este capítulo, ya que efectivamente la crisis financiera global de 2008 constituyó un punto de inflexión en las relaciones transatlánticas e internacionales. A partir de los efectos ocasionados por ésta en la Unión Europea y en Estados Unidos, adquirió fuerza el proyecto de profundización de los vínculos económicos transatlánticos, principalmente a través de las negociaciones del TTIP, para establecer nuevos y modificar reglas, normas, estándares y mecanismos del comercio global de cara a la creciente influencia de China y Rusia en las decisiones políticas y económicas internacionales. Por este motivo, adquiere mayor relevancia el análisis de la dinámica, trayectoria e impactos de la relación transatlántica para el sistema internacional en el contexto de la crisis financiera global, incluyendo a países como México.

Para la elaboración de este capítulo, se consideró apropiado hacer un breve análisis de los costos de la crisis financiera para México. La crisis financiera de 2008 ocasionó principalmente una disminución de las exportaciones, las remesas y la inversión extranjera de la economía mexicana debido a su alta dependencia con la economía estadounidense, y en menor medida, europea. El hecho de que el país exporte el 80% de sus bienes y servicios hacia Estados Unidos es el más claro indicio de su alto nivel de dependencia a pesar de tener suscritos diversos tratados de libre comercio con otros países. En este sentido, la falta de un mercado interno sólido ha impedido que México pueda reducir su vulnerabilidad ante la volatilidad de los mercados financieros internacionales y diversificar su economía.

Este capítulo analizó la relación transatlántica a partir de la crisis financiera de 2008, y especialmente la propuesta del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) que fue el proyecto interregional del Atlántico norte más importante en el periodo de Obama, con el objetivo de examinar sus implicaciones económicas y políticas tanto para los Estados Unidos, la Unión Europea, a nivel regional para el

Atlántico norte y a nivel internacional, para responder en qué medida el TTIP es un instrumento para la consecución de los objetivos de la alianza transatlántica y cómo podría impactar en la operación de los acuerdos de libre comercio firmados entre México con Estados Unidos y la Unión Europea.

Esta investigación hizo énfasis a las dificultades y áreas de oportunidad que se han presentado durante las negociaciones del TTIP; también se consideraron los retos políticos para su ratificación; así como los escenarios económicos ante la posible aprobación del tratado, subrayando tres tipos de escenarios: posible, probable y deseable que nos ilustran las consecuencias y beneficios de la firma del TTIP en diversas circunstancias. También se abordaron las implicaciones del TTIP en la región de Norteamérica, con el objetivo de mostrar específicamente cuáles podrían ser los alcances del TTIP en la renegociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México (TLCAN), el Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM) y en el tratado intrarregional CETA (Tratado de Libre Comercio entre Canadá y la Unión Europea)

En la primera sección del capítulo se rememoran los antecedentes del TTIP, donde se concluye que la propuesta de creación de un área de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos no fue nueva ya que, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, durante la Guerra Fría y en la década de los noventa, emanaron una serie de declaraciones conjuntas y mecanismos de cooperación transatlántica con el objetivo de generar un bloque “occidental”, siendo el antecedente más directo del TTIP la propuesta de un mercado único transatlántico realizada en 1995: “Acuerdo Transatlántico de Libre Comercio” (TAFTA, por sus siglas en inglés), pero en ese momento no tuvo gran repercusión.

Fue hasta la crisis financiera de 2008 cuando Estados Unidos y la Unión Europea buscaron incentivar una cooperación intrarregional en materia comercial para poder crear nuevos reglamentos y normas con el objetivo de eliminar barreras arancelarias así como la duplicidad en revisiones, por lo que se desarrolló el estudio conjunto entre Europa y Estados Unidos que se tituló: “*Reporte Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento*” el cual concluyó que se recomendaba a los líderes iniciar una negociación profunda con miras a crear un tratado bilateral en comercio y asuntos de inversión el cual traería beneficios económicos para ambos lados del Atlántico.

El contexto en el que se desarrolla la negociación del TTIP es clave, incentivar un área de libre comercio después de la crisis financiera de 2008, toma un relieve interesante, ya que coincide con el auge de nuevos poderes emergentes y el re-balance de poder del Atlántico al Pacífico. En este periodo, firmar un tratado no solamente traería beneficios económicos (que, por cierto, necesitaba Occidente después de la crisis financiera) sino que también podría brindar un nuevo propósito

para la relación transatlántica: evitar que el poder económico y político se trasladen a Asia.

“El TTIP puede ser más la reacción de defensiva o búsqueda para evitar la declinación de Occidente”. La importancia del TTIP responde a la magnitud comercial de la región transatlántica ya que ninguna otra área geográfica del mundo se encuentra tan integrada y mantiene un alto grado de dinamismo económico como la de Estados Unidos y la Unión Europea y por ello, enfrenta a una serie de oportunidades y retos tanto en su negociación como en su fase de ratificación e implementación.

Para poder analizar los impactos que tendría la ratificación del TTIP para la economía y política en la región transatlántica, se analizaron 3 escenarios: el “deseable”, “probable”, y “posible”. Cada uno de estos escenarios mostraron diferentes proyecciones que varían dependiendo su metodología, su temporalidad (es decir, los análisis de corto, mediano y largo plazo) y hasta su propósito ya que se llegó a la conclusión de que los estudios prospectivos deseables muchas veces se encontraron financiados por empresas que resultarían beneficiadas por la firma y ratificación del tratado, mientras que los escenarios posibles donde se mostraron resultados negativos ante la implementación del TTIP en muchas ocasiones respondían también a intereses de actores que pudieran salir perjudicados, por lo que para la investigación lo más conveniente fue mostrar los 3 escenarios y evaluar los análisis de cada uno y llegar a la conclusión de que el TTIP podría brindar ventajas económicas a muchas empresas transnacionales, principalmente de Estados Unidos como las petroleras ya que abriría el mercado de exportaciones estadounidense a Europa pero también traería riesgos a la sociedad, por ejemplo con la entrada de organismos genéticamente modificados (OMG), por lo que, lo más sensato que pueden hacer los gobiernos es evaluar las ventajas y desventajas del TTIP a escala nacional y regional así como en áreas económicas y políticas para que puedan tomar la mejor decisión para los ciudadanos y las empresas nacionales de cada país.

El TTIP no debe solamente evaluarse como un tratado de libre comercio; sino que es parte de un proyecto tanto económico como político ya que tiene el potencial de desarrollarse como un acuerdo estratégico que pudiera traer ventajas a la relación política transatlántica y su implementación podría reflejar un nuevo consenso transatlántico para establecer reglas multilaterales y elevar los estándares que se establezcan entre Estados Unidos y la Unión Europea dentro del TTIP a desarrollarse como parámetros a nivel internacional y con ello preservar, a mi juicio, su objetivo principal: mantenerse como piedra de toque de la economía mundial pese del auge de otros poderes (como China y Rusia). Se podría concluir entonces que, el TTIP no solamente es un tratado comercial, sino que representa una

estrategia que busca mantener a las economías de Estados Unidos y la Unión Europea como “motor de crecimiento” que pueda hacer frente a la emergencia de nuevos actores con grandes potenciales económicos como China.

A nivel político, una de las oportunidades del TTIP, si se llega a su ratificación, será fortalecer el liderazgo tanto de Estados Unidos como de la Unión Europea en la economía internacional con el objetivo de enviar un mensaje de unión para que los demás países puedan darse cuenta que aún la región transatlántica puede liderar la economía y política del mundo a pesar de la crisis y contracción económica generada en sus economías ya que pudieron crear uno de los tratados de libre comercio más grande y dinámico del mundo.

De no concretarse el tratado, económicamente tanto Estados Unidos como la Unión Europea tendrían que invertir más años para poder recuperar su crecimiento y estabilizar sus finanzas. A nivel internacional dejaría la región transatlántica de ser referente del comercio internacional y el “motor de crecimiento” se trasladaría a la región asiática ya que Estados Unidos podría dirigir sus inversiones e intercambios a sus socios comerciales de la región asiática, mientras que la Unión Europea quedaría relegada en un segundo plano para los estadounidenses; a nivel político, el fracaso del TTIP mandaría un mensaje negativo, ya que se evidenciaría a la región transatlántica como incapaz de aplicar políticas para salir de la crisis a nivel regional y se cuestionaría todavía más el modelo económico y político propuesto por Occidente ocasionando que muchos países en vías de desarrollo adoptasen modelos con “capitalismos de Estado” como los modelos ruso y chino que fueron los menos afectados por la crisis financiera de 2008.

En lo que respecta a las implicaciones del Brexit, se concluye que el referéndum que aprobó la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea en medio de las negociaciones del TTIP no fue la causa que mermó y detuvo las negociaciones ya que estas se han desarrollado más lento de lo esperado, pero si fue un factor importante para aumentar las dudas en ambos lados del Atlántico sobre la viabilidad y buen funcionamiento de este tratado; principalmente generó incertidumbre en Estados Unidos ya que elimina un mercado importante y atractivo para los inversionistas y multinacionales estadounidenses.

El CETA (Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos) es contemporáneo al TTIP así que puede servir de modelo de negociación ya que ambos tienen como objetivo promover una mayor desregulación siendo Europa la más beneficiada de esta experiencia ya que el equipo de la Unión Europea que conducirá las negociaciones del TTIP es esencialmente el mismo grupo que concluyó el acuerdo entre Canadá y Europa, sin dejar de lado que se actualizó el tratado de libre comercio con México (TLCUEM) que entró en vigor en el año 2000 e inició su proceso de renegociación el 13 de junio de 2016.

En el caso de México, cobran gran relevancia las implicaciones que conllevaría para el país el fallo o la consecución del TTIP ya que ha desarrollado México, paralelamente a las negociaciones de Estados Unidos y la Unión Europea, dos procesos de actualización de sus tratados más importantes: el TLCUEM (Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México) y el TLCAN (Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá). En el caso del TLCUEM las negociaciones avanzaron con normalidad y se alcanzó un acuerdo conjunto para finalizar la actualización del tratado, el cual, como se mencionó en el capítulo 4, no deja muchos beneficios para la Unión Europea el comercio con México, por lo que, en esta nueva fase de renegociación, el reto de México es colocarse como uno de los principales socios comerciales para la Unión Europea.

En lo que respecta al TLCAN, las renegociaciones fueron más ríspidas y con el presidente Trump existió la incertidumbre sobre la consecución del acuerdo ya que dos de las tres partes involucradas (los mandatarios de Canadá y Estados Unidos) declararon la posible salida del acuerdo si no se llega a los términos esperados. Es menester subrayar que, a pesar de que se llegó a un acuerdo tripartita entre Estados Unidos, Canadá y México y firmaron el T-MEC, Donald Trump ha colocado aranceles a las exportaciones de México hacia Estados Unidos que quedan fuera de los acuerdos alcanzados en el tratado.

Independientemente de si se concreta el TTIP en los próximos años, el contexto global y regional en Norteamérica obliga a México, por un lado, a explorar nuevos acercamientos políticos y comerciales con otros países y diversificar sus socios para que su comercio no dependa de uno o dos destinos; así mismo, es menester consolidar un mercado interno más dinámico con el objetivo de evitar ser tan vulnerable a los estragos económicos y contracciones del exterior, para la consecución de estos objetivos, también necesitará fortalecer sus instituciones comerciales, judiciales y políticas para que puedan realizar sus funciones de manera más eficiente y con menos opacidad.

La hipótesis de trabajo de este capítulo afirmaba que *“El Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio es una estrategia impulsada por Estados Unidos y la Unión Europea con el objetivo de fortalecer la alianza transatlántica frente a la emergencia de nuevos actores a nivel internacional, mantener la hegemonía occidental e incentivar el comercio trasatlántico. No obstante, la posible firma del tratado ha generado oposición, principalmente en la Unión Europea, por parte de partidos políticos, empresas y grupos de la sociedad civil. Lo anterior ha generado un debate acerca de las ventajas y desventajas de dicho tratado a escala global, regional y nacional. En el caso de México, el tratado podría repercutir en sus relaciones comerciales con estos países, ya que EU es el principal socio comercial debido al TLCAN, y la UE su segundo socio por el TLCUEM”*.

La hipótesis de este apartado fue comprobada durante el desarrollo del mismo ya que, se evidenció que el TTIP, más allá de un tratado comercial, podría brindar a la Unión Europea y a Estados Unidos ventajas estratégicas para hacer frente a la emergencia de nuevos actores a escala internacional; no obstante es menester señalar que esta hipótesis nunca se percató de que, si no se llega a la firma y ratificación del TTIP antes del segundo mandato presidencial de Obama, la incertidumbre que se generaría respecto a las negociaciones y posible ratificación del TTIP después de Obama aumentarían debido a la llegada al poder de un empresario que nunca se había postulado para ningún cargo federal: Donald Trump, que pospuso las negociaciones del TTIP durante su primer año presidencial (2017) y no ha establecido aún alguna fecha para reanudar las negociaciones; por ello este capítulo incluyó un apartado que analizó los cambios que se han desarrollado en la relación transatlántica durante el primer año del mandato presidencial de Donald Trump.

Con la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, la política comercial estadounidense cambió; ha dejado de lado sus propuestas de crear tratados multilaterales o regionales, por ejemplo, EU se salió en forma unilateral del TPP y ha dejado de lado las negociaciones para crear un área de libre comercio con la Unión Europea. Se puede afirmar que Trump ha puesto en pausa las negociaciones del TTIP, pero no ha desechado por completo el proyecto ya que el Secretario de Comercio de Estados Unidos Wilbur Ross, en una reunión en Berlín el 27 de junio de 2017 comentó que “Estados Unidos sigue abierto a un pacto de libre comercio con la Unión Europea”.

La incertidumbre del futuro de la alianza transatlántica con Trump aumenta en todos los frentes ya que, además de mantener congelada la propuesta de cooperación interregional más importante entre Estados Unidos y la Unión Europea, en materia de cooperación política y militar también han emergido las fricciones en el primer año de la presidencia de Trump, por ejemplo, el presidente estadounidense afirmó que la OTAN se encontraba obsoleta y recriminó la poca participación de los países europeos en este organismo militar que le brinda paraguas nuclear a Europa.

Como conclusión se puede afirmar que, con el surgimiento de Trump como el presidente número 45 de los Estados Unidos, la relación política, económica y militar entre este país y la Unión Europea ha cambiado y se han alejado, aunque no se puede afirmar una ruptura entre ellos, a mi juicio el discurso de Donald Trump solamente será un capítulo más de las fricciones que se han desarrollado desde la construcción histórica de la alianza transatlántica que se reseñó en el capítulo 2 desde el fin de la Segunda Guerra Mundial y en algún momento pueden converger los intereses de Estados Unidos y la Unión Europea, pero por ahora Europa debe entender que Trump cambió el enfoque de las políticas estadounidenses y

principalmente ha cambiado su estrategia comercial tanto al interior de su país como al exterior con el objetivo de generar un mayor beneficio a los intercambios comerciales estadounidenses y eliminar los déficits que mantenga con cualquier país.

El TTIP, en la fase de Trump, enfrenta su más grande reto, ya que una de las partes (Estados Unidos) ya no está muy convencida de los beneficios reales que puede tener este tratado para su economía, además de que, con sus elecciones presidenciales, la estrategia de comercio cambió y ahora Estados Unidos no tiene gran interés en mantener tratados multilaterales ni intrarregionales, ni siquiera una globalización que este ayudando a crecer a países emergentes como China, lo que ellos buscan es mantener una gobernanza tanto política como económica por medio de acuerdos bilaterales que beneficien en gran medida a Estados Unidos y le ayude a salir de sus malos parámetros económicos y a seguir manteniéndose como el principal actor en el escenario internacional.

La presente investigación de Maestría tiene gran importancia para el campo de estudio de las Relaciones Internacionales debido a que implicó un análisis histórico y contemporáneo de los procesos políticos y económicos que definen la configuración, explican los principales cambios que ha sufrido y delimitan las posibles trayectorias de las relaciones transatlánticas entre los Estados Unidos y la Unión Europea, así como las implicaciones financieras, comerciales, políticas y geopolíticas de dicha relación, particularmente a través del TTIP a nivel regional y global.

Este trabajo analizó el proyecto de fortalecimiento económico y político de la relación transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea durante el periodo presidencial de Barack Obama en Estados Unidos (2008-2016) y el primer año de la presidencia de Donald Trump. El objetivo de este estudio fue, por un lado, examinar las causas y consecuencias que ocasionó dicho proyecto para la Unión Europea y los Estados Unidos, especialmente en el contexto histórico posterior a la crisis financiera global de 2008. Por otro, investigar las posibles implicaciones económicas y políticas de la firma del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) tanto para Estados Unidos y la Unión Europea, como para terceros países como China, Canadá y, sobre todo, México.

Particularmente, se analizaron las consecuencias que el TTIP generaría a nivel global, sobre todo en la creación y el mantenimiento de reglas y normas del comercio mundial, de cara al proceso emergente de configuración de un orden mundial multipolar. A escala regional, se escudriñaron los impactos del TTIP para el proceso de integración europeo que, en ese momento, atravesaba severas dificultades a causa de la crisis financiera. A nivel local, se hizo hincapié en las consecuencias del TTIP para Estados Unidos, Canadá (quien firmó un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea) y para México, ya que éste último tiene

importantes relaciones comerciales con Estados Unidos y la Unión Europea, así como dos renegociaciones de tratados de libre comercio: el TLCAN (tratado de libre comercio con Estados Unidos) y el TLCUEM (tratado de libre comercio con la Unión Europea).

Considerando lo anterior, la investigación pretende responder a la pregunta general: *¿Por qué los Estados Unidos y la Unión Europea, en el periodo posterior a la crisis financiera internacional de 2008, impulsaron una política de fortalecimiento de la Alianza Transatlántica, especialmente a través del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP)?*

En este sentido, la hipótesis general que se planteó al inicio del estudio indicaba lo siguiente: *Debido a la disminución de su influencia política y económica a escala global provocada por la crisis financiera de 2008, la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EU) han impulsado la Alianza Transatlántica a través de una serie de acciones conjuntas como las negociaciones del Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP) con el objetivo de aumentar su influencia en la configuración de las reglas del comercio mundial de cara al fortalecimiento de China en la economía global. La consolidación de la alianza a través de la posible firma del TTIP implica un cambio en las relaciones comerciales a escala global, regional y local; siendo México uno de los países más afectados por la firma de este tratado ya que ambos actores representan más del 80% del comercio exterior de México debido a los acuerdos comerciales que tiene firmado tanto con la UE como con EU.*

Para poder responder a esta pregunta de investigación y con el objetivo de comprobar o refutar la hipótesis de trabajo, se desarrollaron cuatro capítulos. El primero de ellos brindó una visión general sobre las teorías y conceptos que se retomaron en esta tesis. El segundo capítulo presentó una breve reseña histórica sobre la construcción de la alianza transatlántica entre Estados Unidos y la Unión Europea a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial hasta antes de la crisis financiera internacional de 2008. El tercer capítulo hace un recuento de las implicaciones económicas y políticas de la crisis financiera de 2008 especialmente para Estados Unidos, la Unión Europea y la relación transatlántica en general. El cuarto capítulo analiza las acciones tomadas por Estados Unidos y la Unión Europea para mitigar la crisis, siendo la propuesta interregional más importante el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP). El TTIP es parte de una estrategia tanto económica como política para mantener el poder que se ha desplazado hacia la región asiática. Este capítulo desarrolló los escenarios posibles, probables y deseables de la firma del TTIP, así como las implicaciones de este tratado para terceros Estados como Canadá y México. Además, se adhirió durante el proceso de investigación un apartado más en este capítulo que reseñó los cambios en la relación transatlántica y en las negociaciones del TTIP con las

elecciones después del segundo periodo presidencial de Barack Obama y el primer año de Trump como presidente de Estados Unidos.

Las conclusiones generales que emanaron de esta investigación indican que la hipótesis general fue confirmada para la delimitación temporal (2008-2017) establecida al inicio de esta investigación ya que, después de la crisis financiera de 2008 con epicentro en Estados Unidos, y la propagación de sus efectos en la Unión Europea, se aceleró e intensificó el proceso de configuración de un nuevo orden mundial multipolar. Por un lado, se observó una disminución del crecimiento económico y el nivel de productividad y competitividad de la economía estadounidense y europea, siendo 2009 el año de mayor contracción del crecimiento, lo cual propició un aumento del desempleo, generó la quiebra y el rescate económico de instituciones financieras y bancarias, generó recortes al gasto social, entre otros efectos que mermaron el papel de ambas economías a nivel internacional. Por otro, la crisis no afectó de forma significativa a países como China y Rusia con modelos de regulación estatal más estrictas de las operaciones del capital financiero. Esto fue clave para que estos países tomaran un rol más preponderante en las decisiones políticas y económicas a nivel internacional posterior a la crisis financiera.

A causa de la contracción económica y conflictos políticos derivados de la crisis financiera de 2008, la administración del entonces presidente de Estados Unidos, Barack Obama, propuso dos políticas interregionales: una enfocada en aumentar su presencia en Asia mediante el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés). La otra, proponía un “relanzamiento” de la alianza interregional basada en el impulso al comercio con la Unión Europea, el Tratado Transatlántico de Inversión y Comercio (TTIP, por sus siglas en inglés). El TTIP tenía el propósito de incrementar el flujo de comercio e inversiones extranjeras entre la Unión Europea y Estados Unidos mediante la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, el establecimiento de mecanismos de protección a la inversión y la definición de nuevos estándares en materia ambiental, de salud y calidad de bienes y servicios.

No obstante, más allá de estos objetivos, Estados Unidos y la Unión Europea buscaron que el TTIP fuera un instrumento geopolítico para aumentar la influencia de Estados Unidos y la Unión Europea en la configuración de las reglas, normas, procedimientos, estándares y mecanismos del comercio mundial de cara al papel cada vez más protagónico que tienen países como China y Rusia tanto en la economía como la política internacional. De este modo, se consideró que el TTIP era una herramienta central de la nueva política trasatlántica orientada a mantener la hegemonía, sobre todo de Estados Unidos a nivel global, incluyendo la definición

de los asuntos prioritarios de la agenda internacional y la intervención en conflictos militares.

El fortalecimiento de los vínculos a nivel comercial y político de la Alianza Transatlántica a través de la posible aprobación del TTIP implicaría un cambio significativo en las relaciones comerciales a escala global, regional y local. En tal sentido, México sería uno de los países más afectados por la firma del TTIP, ya que 80% de su comercio exterior depende de las relaciones que mantiene con Estados Unidos y la Unión Europea a través de sus tratados de libre comercio. Uno de los mayores riesgos que entrañaría el TTIP sería la pérdida de importancia de México como plataforma de exportación y manufactura de bienes comercializados hacia los Estados Unidos y la Unión Europea. De hecho, a raíz de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM), el análisis de la relación transatlántica cobra un mayor significado para México, especialmente para el diseño y ejecución de su política exterior y comercial.

En la elaboración de la hipótesis no se contempló la elección presidencial de Estados Unidos en noviembre de 2016, ya que casi todas las encuestas y sondeos señalaban a Hillary Clinton como ganadora y prometió que, como presidenta, seguiría la ruta comercial de Obama, por lo menos en la negociación del TTIP para llegar a un acuerdo interregional con Europa. No obstante, quien ganó las elecciones presidenciales de Estados Unidos fue el contendiente republicano Donald Trump que, en su primer año (2017), cambió drásticamente la estrategia económica y comercial de Obama, saliéndose de forma unilateral del TPP y congelando las negociaciones del TTIP.

Por lo anterior, fue necesario añadir un apartado extra en el capítulo 4, en el que se realiza un análisis de los cambios más significativos que experimentó la relación transatlántica con la elección de Trump y durante su primer año de mandato, como la suspensión de las negociaciones del TTIP debido a que el nuevo gobierno de los Estados Unidos argumentó que la Unión Europea se beneficiaba de forma injusta de los intercambios comerciales entre ellos. Asimismo, se examinan las trayectorias que puede tomar el rumbo de la relación transatlántica en los próximos años.

Más allá de las conclusiones de la investigación, también se desarrolló este análisis con el objetivo de que sus resultados puedan contribuir al campo de estudio de las relaciones transatlánticas entre la Unión Europea y los Estados Unidos, con especial énfasis a México, ya que hay una producción limitada de textos académicos que se enfoquen en el análisis de las implicaciones políticas y económicas de la dinámica de la relación transatlántica para México y la configuración del sistema mundial en relación a la creación y modificación de reglas, estándares, mecanismos,

normas y procedimientos que regulan el comercio global y el flujo de inversiones de capital transnacional.

Considerando lo anterior, esta investigación adquiere especial relevancia en el contexto de la renegociación, firma y ratificación del TLCAN y el TLCUEM, ya que la configuración final de los tratados influirá en el desenvolvimiento de las relaciones comerciales que la Unión Europea y los Estados Unidos mantengan con México durante los próximos años, e incidirá en las negociaciones de un futuro acuerdo comercial y de inversión transatlántico, ya sea bajo una forma distinta a como se planteó en el TTIP o retomando algunas de las bases de éste.

Independientemente de las configuraciones futuras de este acuerdo, México está obligado a reconsiderar su forma de inserción y su papel en la economía y la política global, ya que los términos y condiciones de su relación económica con los Estados Unidos se han complicado a partir de la elección de Donald Trump como presidente de ese país. De este modo, y cómo múltiples estudios han señalado a lo largo de décadas, México debe implementar estrategias y políticas orientadas a diversificar los flujos de comercio de bienes y servicio hacia otros países, ya que, a pesar de tener una amplia red de acuerdos comerciales no han sido plenamente aprovechados para reducir la dependencia comercial con los Estados Unidos.

Sin embargo, debe notarse que este tipo de acciones debería ser parte de una estrategia mayor del gobierno y el sector privado mexicano para fortalecer la capacidad exportadora de empresas nacionales, particularmente de pequeñas y medianas empresas para favorecer el mantenimiento y la creación de empleos. Asimismo, esta estrategia debe fomentar el desarrollo de industrias y sectores de la economía que sean menos vulnerables a la volatilidad del mercado financiero a nivel internacional y que permitan la generación de conocimientos y técnicas que se puedan aplicar a la producción de bienes y servicios con mayor valor agregado para posicionarlos de mejor forma en el mercado mundial.

Bibliografía del Capítulo 1: Marco teórico

Baaz, Mikael; *A Meta-Theoretical Foundation for the Study of International Relations in a Global Era: a Social Constructivist Approach*, Goteborg University; First Edition (2002).

Beck, Ulrich. *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Madrid, Paidós. 2004.

Berman, Jack N, *National Interest and the Multinational Enterprise: Tension among the North Atlantic Countries*, Englewood, 1970, Prentice-Hall.

Björn, Hettne, *Globalism and the New Regionalism*, Palgrave Macmillan; 1999 edition.

Cox, Robert W, "Social Forces, States and World Orders: Beyond International Relations Theory", *Millennium: Journal of International Studies*, vol. 10, nº 2, 1981.

Cox, Robert, *Globalization, Multilateralism and Democracy*, Academic Council on the United Nations System, 1992.

del Arenal, Celestino, *Introducción A Las Relaciones Internacionales*, Madrid, ed. Tecnos, 2007.

George, Susan, *Shadow Sovereigns: How Global Corporations are Seizing Power*, United Kingdom, Cambridge press, 2015.

Gilson, J, *Asia meets Europe: Inter-regionalism and the Asia-Europe Meeting*, 2002, Cheltenham, UK, [en línea], dirección URL: https://books.google.com.mx/books?id=uQXcOGdJi7UC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false, [consultado el 03 octubre 2016]

Hamilton, Robert, *Corporate Governance in America 1950-2000: Major Changes but Uncertain Benefits*. The Journal of Corporate Law, 2000.

Hänggi, Heiner, Roloff, Ralf, Rüländ Jürgen, *Interregionalism and International Relations*, New York, New York; Routledge Advances in International Relations and Global Politics, 2006; pp 364.

Kelsen, Hans, *General Theory of Law and State*, United Kingdom, Oxford University Press, 1949.

Waltz, Kenneth, *Theory of International Politics*, Waltham, MA, 1979

Keohane Robert y Joseph S Nye, *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, 1977.

Keohane, Robert y Joseph S. Nye, *Transnational Relations and World Politics: An Introduction*, International Organization, Vol. 25 No.3, Transnational Relations and World Politics (summer, 1971).

Kissinger, Henry, *World Order*, United States, Penguin Press, 2014.

Polanyi, Karl, *La Gran Transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, 2da ed. México FCE 2003.

Haass, Richard N, *The Age of Nonpolarity. What Will Follow U.S. Dominance*, May/June 2008. Foreign Affairs,

Ronald, Yalem, *Regionalism and World Order*, Royal Institute of International Affairs, Vol. 38, No. 4 1964, [en línea], dirección URL: https://www.jstor.org/stable/2609570?se q=1#page_scan_tab_contents , [consultado el 03 de octubre 2016]

Sanahuja Perales, José Antonio, *¿Un Mundo Unipolar, Multipolar, O Apolar? La Naturaleza Y La Distribución Del Poder En La Sociedad Internacional Contemporánea* en, "Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007, Bilbao, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, dirección URL: http://www.academia.edu/539661/_Un_mundo_unipolar_multipolar_o_apolar_El_poder_estructural_y_las_transformaciones_de_la_sociedad_internacional_contemporánea [consultado el 9 de noviembre de 2016]

Strange, Susan, *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*, United Kingdom, Cambridge University Press 1996.

Strange, Susan, *State Authority and Market Power*, *Marshon International Studies Review*, Vol. 42 No. 1 (May 1998).

Valle, Valeria Marina, *Las negociaciones del Acuerdo de Asociación Interregional entre la Unión Europea y el MERCOSUR*, UNAM, México, 2008.

Valle, Valeria Marina, "Interregionalism: A Case Study of the European Union and Mercosur", University of Warwick, *GARNET Working Paper No: 51/08 julio 2008* [en línea], dirección URL: <http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/pais/research/researchcentres/csgar/garnet/workingpapers/5108.pdf> [consultado el 10 de diciembre de 2017]

Waltz, Kennet, *Theory of International Politics*, Waltham, MA, 1979, pp.

Waltz, Kenneth N., *Man, The State and War: A Theoretical Analysis*, United States, Columbia University Press, 1959.

Weber, Max, *Politics as a Vocation*, Alemania, Free Students Unión 1999.

Wolfers, Arnold *Discord and Collaboration: Essays on International Politics*, Baltimore, John Hopkins Press, 1965.

Bibliografía Capítulo 2 Construcción y Desarrollo de la Alianza Transatlántica entre la Unión Europea y Estados Unidos Previo a la Crisis Financiera de 2008:

Arms Control Association, *U.S. Withdrawal From the ABM Treaty: President Bush's Remarks and U.S. Diplomatic Notes*, Estados Unidos, diciembre 2001, [en línea], dirección URL: https://www.armscontrol.org/act/2002_01-02/docjanfeb02 [consultado el 19 de febrero 2017].

Axworthy, Lloyd, "NATO's new security vocation", *NATO review* vol. 47 no. 4 invierno 1999, pp, 8-11, [en línea], dirección URL <http://www.nato.int/docu/review/1999/9904-02.htm> [consultado el 12 de febrero 2017].

Baker, Mark, "U.S.: Rumsfeld's 'Old' And 'New' Europe Touches On Uneasy Divide", *Radio Free Europe*, 24 enero 2003, [en línea], dirección URL: <http://www.rferl.org/a/1102012.html> [consultado el 21 de febrero 2017].

Banco Mundial, *GDP*, 2015 [en línea], dirección URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> [consultado el 12 de enero 2017].

Basterra, Francisco, *Europesimismo, euroesclerosis*, España, 29 de abril 1985, [en línea], dirección URL: http://elpais.com/diario/1985/04/29/internacional/483573601_850215.html [consultado el 20 de Febrero 2017].

Burwell, Frances, *Rethinking the New Transatlantic Agenda*, Paper for the European Union Studies Association Meeting, marzo 27-29, 2003.

Cid Muñoz, Maria Isabel, *La Corte Penal Internacional*, Madrid, 2009.

Consejo de Seguridad, *Resumen de 2003, el contencioso de Iraq*, Naciones Unidas, Nueva York, [en línea], dirección URL: <http://www.un.org/es/documents/sc/scaction/2003/iraq.htm> [consultado el 23 de febrero 2017].

Corry, John, "Pershing II And West Germany", Estados Unidos, *New York Times*, 28 diciembre 1983, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/1983/12/28/arts/tv-pershing-ii-and-west-germany.html> [consultado el 21 de febrero 2017].

CVCE, *Address given by Henry A. Kissinger*, Nueva York, 23 abril, 1973, [en línea], dirección URL: http://www.cvce.eu/content/publication/2002/9/30/dec472e3-9dff-4c06-ad8d-d3fab7e13f9f/publishable_en.pdf [consultado el 21 de febrero 2017].

CVCE, *The organisation of post-war defence in Europe (1948–1954)*, [en línea], dirección URL:<http://www.cvce.eu/en/education/unit-content/-/unit/803b2430-7d1c-4e7b-9101-47415702fc8e> [consultado el 12 de enero 2017].

Daalder, Ivo y O'Hanlon, Michael, *Winning Ugly: NATO's War to Save Kosovo*, Washington D.C., Brookings, 2001, pp. 362.

Departamento de Estado de Estados Unidos, *The National Security Strategy of the United States of America*, Casa Blanca, 17 de septiembre 2002, [en línea], dirección URL:<https://www.state.gov/documents/organization/63562.pdf> [consultado el 23 de febrero 2017].

Downer Craig, Andrew, *The Ford Presidency: A History*, Jefferson, Ed. McFarland, 2009.

El Acta Única Europea; [en línea], 26 de octubre 2010. Dirección URL:<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0027> [consultado el 23 de diciembre 2016]

EU Institute for Security Studies, *Joint Declaration Issued at the British-French Summit*, Saint-Malo, France, 3-4 diciembre 1998, febrero 2000, [en línea] dirección URL:<https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cmsUpload/French-British%20Summit%20Declaration,%20Saint-Malo,%201998%20-%20EN.pdf> [consulta do el 15 de febrero 2017].

Federal Reserve Bank of Chicago, *Black Monday: The Stock Market Crash of 1987*, [en línea], dirección URL: <http://www.federalreservehistory.org/Events/DetailView/48> [consultado el 12 de febrero 2017].

Gaddis, John Lewis, *The Cold War, A New History*, Nueva York, 2005, ed. The Penguin Press.

García-Legaz, Jaime y Quinlan, Joseph, *TAFTA Argumentos para un Área Abierta de Libre Comercio Transatlántico*, Fundación para el análisis y los estudios sociales, Madrid, 2013, [en línea], dirección URL: <http://www.fundacionfaes.org/uploaded/tafta.pdf> [consultado el 12 de enero 2017].

Garthoff, Raymond, "European Theater Nuclear Forces, 1977–80" en *Détente and Confrontation: American-Soviet Relations from Nixon to Reagan*, 1994, Washington D.C., ed. Brookings.

Gordon, Philip, *NATO and the War on Terrorism: A Changing Alliance*, Washington, Brookings, junio 1 2002, [en línea], dirección URL: <https://www.brookings.edu/articles/nato-and-the-war-on-terrorism-a-changing-alliance/> [consultado el 21 de febrero 2017].

Gobierno de Estados Unidos, *Dr. Condoleezza Rice Discusses President's National Security Strategy*, New York, 2002, [en línea], dirección URL: <https://georgewbush-whitehouse.archives.gov/news/releases/2002/10/20021001-6.html> [consultado el 23 de febrero 2017].

Grosser, Alfred, *The Western Alliance: European-American Relations since 1945*, 2004, New York, Ed. Continuum.

Guerrier, Sophie, "Le discours de Jacques Chirac au Vel d'hiv", *Le Figaro*, 31 de marzo 2014, [en línea], dirección URL: <http://www.lefigaro.fr/politique/le-scan/2014/03/27/25001-20140327ARTEFIG00092-le-discours-de-jacques-chirac-au-vel-d-hiv-en-1995.php> [consultado el 17 de febrero 2017].

Hanhimaki, Jussi, Schoenborn, Benedikt, Zanchetta, Barbara, *Transatlantic Relations since 1945: An Introduction*, 2012, Gran Bretaña, ed. Routledge, pp. 196.

Harrison, Glennon, *Europe and the United States: Competition & Cooperation in the 1990s*, London, ed. Routledge, 2015.

Hufbauer, Elliott, *Economic Sanctions Reconsidered*, Washington D.C. ed. Peterson Institute for International Economics, 2007.

Hurd, Douglas, "The General: Charles de Gaulle and the France He Saved", Gran Bretaña, *The Telegraph*, 11 de junio 2010, [en línea], dirección URL: <http://www.telegraph.co.uk/culture/books/bookreviews/7817632/The-General-Charles-de-Gaulle-and-the-France-He-Saved-by-Jonathan-Fenby-review.html> [consultado el 15 de febrero 2017].

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, *El mecanismo de solución de diferencias de la OMC en acción: el caso de la guerra del banano*, [en línea], dirección URL: <http://www.19.iadb.org/intal/interactivo/site/?p=790#8> [consultado el 12 de enero 2017].

Laurence Gardner, Anthony, *A New Era in Us-Eu Relations? The Clinton Administration and the New Transatlantic Agenda*, Estados Unidos, ed. Avebury; 1997.

Loth, Wildfried, Georges-Henri Soutou, *The Making of Détente: Eastern and Western Europe in the Cold War 1965-1975*, London, 2008, Ed. Routledge.

Ludlow, Piers, "European Integration and the Cold War", en Mevlyn P. Leffler y Odd Arne Westad, *The Cambridge History of the Cold War*, vol. 2, pp. 179-197, 2010, Cambridge, Gran Bretaña, ed. Cambridge University Press.

Lundestad, Geir, *Empire by Integration: The United States and European Integration, 1945-1997*, 1998, Oxford, Ed. Oxford University Press.

Lundestad, Geir, *The United States and Western Europe Since 1945: From "Empire" by Invitation to Transatlantic Drift*, 2003, Oxford, Ed. Oxford University Press.

Margaret Thatcher Foundation, *Speech to European Parliament*, Margaret Thatcher Foundation, 09 diciembre 1986, [en línea], dirección URL: <http://www.marga-retthatcher.org/document/106534> [consultado el 20 de Febrero 2017].

Markham, James, "For West Germany, An Eastward Tug", *New York Times*, 29 de marzo 1987, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/1987/03/29/weekinreview/for-west-germany-an-eastward-tug.html> [consultado el 13 de diciembre 2016].

Mearsheimer, John J, Back to the Future: Instability in Europe After the Cold War en *International Security*, febrero 1990, vol. 15 no.1, [en línea] dirección URL: <http://mearsheimer.uchicago.edu/pdfs/A0017.pdf> [consultado el 22 de enero 2017].

Mitchell, Alison, "Clinton Urges NATO Expansion in 1999", *The New York Times*, 23 de octubre 1996, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/1996/10/23/us/clinton-urges-nato-expansion-in-1999.html> [consultado el 15 de febrero 2017]

Möckli, Daniel "Asserting Europe's distinct identity: The EC nine and Kissinger's year of Europe", en Matthias Schulz y Thomas A. Schwartz (coord.) *Strained Alliance: US-European Relations from Nixon to Carter* pp. 195-220 2010, ed. Cambridge, Inglaterra.

Naciones Unidas, *Treaty On The Non-Proliferation Of Nuclear Weapons (NPT)*, [en línea], dirección URL: <https://www.un.org/disarmament/wmd/nuclear/npt/> [consultado el 12 de enero del 2017].

National Archives and Records Administration, *The Task Begun: President Kennedy in Europe*, 1961, 30 mayo-5 junio, [en línea], dirección URL: <https://www.jfklibrary.org/Asset-Viewer/Archives/USG-01-l.aspx> [consultado el 15 de enero 2017].

NATO, *Nato Enlargement & Open Door*, junio 2016, [en línea], dirección URL: http://www.nato.int/nato_static_fl2014/assets/pdf/pdf_2016_06/20160610_1606-factsheet_enlargement-en.pdf [consultado el 13 de Febrero 2017].

NATO, *Declaración de Washington*, 22 de junio 1999, [en línea], dirección URL: <http://www.nato.int/docu/comm/1999/9904-wsh/9904-wsh.htm> [consultado el 21 de febrero 2017].

NATO, *Seven new members join NATO*, [en línea], dirección URL: <http://www.nato.int/docu/update/2004/03-march/e0329a.htm> [consultado el 22 de febrero 2017].

Onelli, Federica, *Allálba del neatlantismo: La Política Egiziana dell'Italia (1951-1956)*, Italia, Milan, ed. Temi di Storia, Franco Angeli, 2013.

OSCE, *Helsinki Act*, Organization for Security and Co-operation in Europe, [en línea], dirección URL: <http://www.osce.org/helsinki-final-act?download=true> [consultado el 12 de febrero 2017].

OTAN, *Statement by Secretary Madeleine Albright*, [en línea], dirección URL: <http://www.nato.int/docu/speech/1997/s970218a.htm> [consultado el 17 de febrero 2017].

Pascaline, Winand, *Eisenhower, Kennedy, and the United States of Europe*, Basingstoke, Reino Unido, ed. Macmillan.

Parlamento Europeo, *Tratado de Ámsterdam*, Luxemburgo, 1997, [en línea] dirección URL: <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-es.pdf> [consultado el 17 de febrero 2017].

Pike, John, *Strategic Defense Initiative. Strategic Defense Initiative: Nuclear Thermal Propulsion*. Federation of American Scientists, 2 mayo 2008.

Pincus, Walter, "Neutron Killer Warhead Buried in ERDA Budget ", *Washington Post*, 6 de junio, 1977, [en línea], dirección URL: https://www.washingtonpost.com/archive/politics/1977/06/06/neutron-killer-warhead-buried-in-erda-budget/161a-e957-099f-4c5b-ad19-052699d60f4d/?utm_term=.4c7262466143 [consultado el 27 de enero 2017].

Pollard, Sidney. *The wasting of the British economy: British economic policy 1945 to the present*, 2nd edition. London: Croom Helm, 1984.

Powaski, Ronald, *The Entangling Alliance: The United States and European Security, 1950-1993*, 1994, Westport, ed. Greenwood.

Powaski, Ronald, *The Entangling Alliance: The United States and European Security, 1950-1993*, 1994, Westport, ed. Greenwood.

Schmid, Gustav, *A History of NATO: The First Fifty Years*, Basingstoke, UK, ed. Palgrave, 2001.

Schulz, Matthias y Schwartz, Thomas (coords.) *Strained Alliance: US-European Relations from Nixon to Carter, 2010*, ed. Cambridge, Inglaterra.

Steel, Ronald, "The Domestic Core of Foreign Policy", *The Atlantic*, junio 1995 [en línea], dirección URL: <https://www.theatlantic.com/past/docs/politics/foreign/dcore.htm> [consultado el 15 de enero 2017].

s/a "Brussels Treaty", *Enciclopedia Británica*, 29 noviembre 2016, [en línea], dirección URL: <https://global.britannica.com/event/Brussels-Treaty-European-history-1948> [consultado el 10 de diciembre 2016].

s/a, *John F. Kennedy's speech in Berlin*, junio 28 1963, [en línea], dirección URL: <https://www.youtube.com/watch?v=56V6r2dpYH8> [consultado el 24 de enero 2017].

s/a, "Nassau Agreement", Reino Unido, *A Dictionary of Contemporary World History*, enero 2017, [en línea], dirección URL: <http://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100223483> [consultado el 20 de febrero 2017].

s/a "Treaties of London", *Enciclopedia Británica*, 12 de octubre 2015, [en línea], dirección URL <https://global.britannica.com/topic/Treaties-of-London> [consultado el 20 de diciembre 2016].

s/a, "The Truman Doctrine and Marshall Plan", *BBC* 2014, [en línea], dirección URL: <http://www.bbc.co.uk/schools/gcsebitesize/history/mwh/ir2/trumandoctrineandmarshallplanrev1.shtml> [consultado el 2 de noviembre 2016].

s/a, *The Warsaw Treaty Organization*, 1955, [en línea], dirección URL: <https://history.state.gov/milestones/1953-1960/warsaw-treaty> [consultado el 15 de enero del 2017].

s/a, *Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, Tratado CECA*, Eur-Lex, 15 octubre 2010, [en línea] dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0022> [consultado el 12 de enero 2017]

s/a, "Transcript Of Reagan's Speech On Soviet-American Relations, *New York Times*, 17 de enero 1984, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/1984/01/17/world/transcript-of-reagan-s-speech-on-soviet-american-relations.html?pagewanted=all> [consultado el 01 de enero 2017].

s/a, What's the arms race?, *USA Today*, 23 de diciembre 2016, [en línea], dirección URL: <http://www.usatoday.com/story/news/politics/2016/12/23/what-s-arms-race-short-history/95792412/> [consultado el día 27 de diciembre 2016].

Schlesinger, James, "Reykjavik and Revelations: A Turn of the Tide?" [en línea], *Foreign Affairs*, No. 3, 1987, [en línea], dirección URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/russia-fsu/1987-02-01/reykjavik-and-revelations-turn-tide> [consultado el 10 de diciembre 2016].

Schmid, Gustav, *A History of NATO: The First Fifty Years*, 2001, Basingstoke, UK, ed. Palgrave.

Schmidt, Helmut, "Defense: A European Viewpoint," *Europe*, November 1986.

Schneider, William, "Ukraine's 'Orange Revolution': A victory for Viktor Yushchenko in Ukraine would confirm the West's increasing influence there", *The*

Atlantic, diciembre 2004, [en línea], dirección URL: <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2004/12/ukraines-orange-revolution/305157/> [consultado el 12 de febrero 2017].

Shane, Scott, "NATO expansion a 'fateful error' Warning: One of the most respected authorities on U.S. foreign policy, George F. Kennan, says going ahead over Russian objections is a grave mistake" *The Baltimore Sun*, 23 marzo 1997; [en línea], dirección URL: http://articles.baltimoresun.com/1997-03-23/news/1997082040_1_george-frost-kennan-soviet-government-soviet-union [consultado el 13 de febrero 2017].

Shipler, David, "Reagan and Gorbachev Sign Missile Treaty and Vow to Work for Greater Reductions", *New York Times*, 09 de diciembre 1987, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/1987/12/09/politics/09REAG.ht ml?pagewanted=all> [consultado el 13 de diciembre 2016].

Skidelsky Robert; Kennan's revenge: remembering the reasons for the Cold War [en línea], Gran Bretaña; The Guardian; 23 de Abril 2014; Dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2014/apr/23/project-syndicate-robert-skidelsky-kennan-revenge-russia-ukraine> [consultado el 12 de febrero 2017].

Spoehr-Readman, Kristina, "Germany and the politics of the neutron bomb 1975-1979" en *Journal Diplomacy and Stratecraft*, vol. 21 Issue 2-2010, p. 260 [en línea], dirección URL: <http://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09592296.2010.482473?scroll=top&needAccess=true> [consultado el 23 de enero 2017].

The Reagan Foundation, *Berlin Wall" Speech - President Reagan's Address at the Brandenburg Gate - 6/12/87*, [en línea], subido el 15 de Abril 2009, dirección URL: <https://www.youtube.com/watch?v=5MDFX-dNtsM> [consultado el 11 de diciembre 2016].

Unión Europea, *Delegation of the European Union to the United States; Transatlantic Declaration*, Bruselas/Washington, [en línea], dirección URL: https://eeas.europa.eu/us/docs/trans_declaration_90_en.pdf [consultado el 11 de enero del 2017].

Unión Europea, *La Comisión aprueba el plan de acción para la Asociación Económica Transatlántica*, European Comunity Press Release, Bruselas 16 de septiembre de 1998, [en línea], dirección URL: www.europa.eu/rapid/press-release_selp-98-805_es.pdf [consultado el 21 de febrero 2016].

Unión Europea, *The joint EEC/COMECON, Declaration of 25 June 1988*, European Comission Press Release Database; [en línea], dirección URL: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-92-27_en.htm?locale=en [consultado el 12 de enero 2017].

Unión Europea, *The transatlantic economic partnership: overview and assessment*, octubre 2000, [en línea], dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_111712.pdf [consultado el 23 de enero 2017].

Unión Europea, *Tratado de la Unión Europea*, Bruselas, 1992, [en línea], dirección URL: https://europa.eu/european-union/sites/europaeu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf [consultado el 24 de enero 2017].

Wiegrefe, Klaus, "How East Germany Tried to Undermine Willy Brandt" [en línea], Alemania, *Der Spiegel*, 08 de Julio 2010, dirección URL: <http://www.spiegel.de/international/germany/ostpolitik-how-east-germany-tried-to-undermine-willy-brandt-a-705118.html> [consultado el 22 de febrero 2017].

William C. Cronwell, *The United States and the European Pillar: The Strained Alliance*, Washington D.C. 1992.

Winand, Pascaline, *Eisenhower, Kennedy, and the United States of Europe*, Basingstoke, Reino Unido, ed. Macmillan.

Bibliografía Capítulo 3: Análisis de las instituciones económicas y políticas que rigieron la relación trasatlántica entre 2008 y 2016:

Abdela, Rawi, "Writing the rules of global finance: France, Europe, and capital liberalization" en *Review of International Political Economy*, ed. Routledge, febrero 2006, [en línea], dirección URL: http://www.diplomatie.gouv.fr/IMG/pdf/writingrules_glob_alfinance.pdf , [consultado el 3 de noviembre 2017]

Appel, Marco, 2017." Trump, México y la Unión Europea". *Proceso*. 13 de febrero [en línea], dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/474080/trump-mexico-l-a-union-europea> [consultado el 4 de diciembre de 2017].

Área Económica Europea, *EFTA Lisbon Strategy*, [en línea], dirección URL: <http://www.efta.int/eea/lisbon-strategy> , [consultado el 23 de agosto del 2017]

Banco Central Europeo, *Eurosistema, Estrategias Económicas de Salida de la Crisis, Discurso pronunciado por José Manuel González Páramo, miembro del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo*, Fundación Ramón Areces, Madrid, 25 de marzo del 2010, Frankfurt, Alemania, dirección URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2010/html/sp1003251.es.html>, [consultado el 12 de noviembre 2017]

Banco Central Europeo, *Monitoring, regulation and self-regulation in the European banking sector*, 21 abril 2015, [en línea], dirección URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150421.en.html>, [consultado el 2 de noviembre del 2017]

Banco Mundial, 2016, dirección URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD?end=2016&locations=CN-US-EU&start=1997> [consultado el 16 de noviembre 2017]

Bradsher, Keith, “China’s Rate of Inflation Is Highest in 11 Years”, *New York Times*, Nueva York 11 de marzo 2008, [en línea], dirección URL: <http://www.nytimes.com/2008/03/11/business/worldbusiness/11inflation.html> ,[consultado el 12 de octubre 2017]

Buró del Censo de Estados Unidos, *Comercio Exterior*, 2017, dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html#1993> ,[consultado el 23 de noviembre 2017].

Carroll, Lauren, “Bill Clinton: Glass-Steagall Repeal Had Nothing to do with Financial Crisis”, *Politifact*, 19 de Agosto 2015, [en línea], dirección URL: <http://www.politifact.com/truth-o-meter/statements/2015/aug/19/bill-clinton/bill-clinton-glass-steagall-had-nothing-do-financial/> , [consultado el 29 de agosto 2017].

CIA, *World Factbook*, 2016, dirección URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2087rank.html#ch> [consultado el 10 de agosto del 2017]

Comisión Europea, *European Financial Stabilisation Mechanism (EFSM)*, Bruselas, 2015, [en línea], dirección URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance/loan-programmes/european-financial-stabilisation-mechanism-efsm_en ,[consultado el 12 de junio del 2017]

Comisión Europea, *Financial Assistance to Hungary*, [en línea], dirección URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-financial-assistance/which-eu-countries-have-received-assistance/financial-assistance-hungary_en , [consultado el 28 de octubre del 2017]

Comisión Europea, *Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and The United States of America*, [en línea] Washington 30 de Abril 2007, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf , [consultado el 14 de agosto del 2017]

Comisión Europea, *Interoperability and e-mobility* , [en línea], 18 de julio 2016, dirección URL: <https://ec.europa.eu/jrc/en/research-topic/interoperability-and-e-mobility> , [consultado el 22 de agosto del 2017]

Comisión Europea, *La Unión Europea y los Estados Unidos: Socios Mundiales con Responsabilidades Mundiales*, Bruselas, 2006, [en línea], dirección URL: http://eeas.europa.eu/archives/docs/us/docs/infopack_06_es.pdf , [consultado el 9 de agosto del 2017]

Comisión Europea, *The Euro Plus Pact: Stronger Economic Policy Coordination for Competitiveness and Convergence*, 25 de marzo 2011, [en línea], dirección URL: https://ec.europa.eu/epsc/publications/strategic-notes/euro-plus-pact-en_#h7 , [consultado el 23 de agosto del 2017]

Comisión Europea, *Transatlantic Economic Council: Cooperation On Innovation and Growth*, [en línea], Bruselas, 18 de Febrero 2015, dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1263> , [consultado el 12 de agosto del 2017]

Consejo Europeo, *Declaración conjunta de la Unión Europea y Estados Unidos; Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth* Washington D.C., 20 junio 2005, [en línea], dirección URL: http://www.europarl.europa.eu/cmsdata/41557/att_20100427ATT73625-1958936763896641007.pdf , [consultado el 13 de septiembre 2017].

Consejo Europeo, *European Semester*, [en línea], dirección URL: <http://www.consilium.europa.eu/en/policies/european-semester/> , [consultado el 29 de agosto del 2017]

Crafts, Nicholas y Toniolo, Gianni, *Les Trente Glorieuses': From the Marshall Plan to the Oil Crisis*, Ed. Dan Stone, mayo 2012, pp.356-378

de Larosière, Jacques, *The High-Level Group On Financial Supervision in the EU*, Bruselas, 25 de Febrero 2009, Comisión Europea, [en línea], dirección URL: http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_en.pdf , [consultado el 29 de agosto del 2017]

Departamento de Estados de Estados Unidos, *Transatlantic Economic Council: Report to the EU-US Summit 2008- Review of Progress Under the Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration Between the European Union and the United States of America* [en línea], 13 de marzo del 2008, dirección URL: <https://www.state.gov/p/eur/rls/or/137358.htm> [consultado el 23 de agosto del 2017]

Diario Oficial de la Unión Europea, *Versión Consolidada del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*, 30 de marzo del 2010, [en línea] dirección URL: <https://www.boe.es/doue/2010/083/Z00047-00199.pdf> , [consultado el 26 de Octubre del 2017]

Diario Oficial de la Unión Europea, *Decisión del Banco Central Europeo sobre medidas temporales relativas a la admisibilidad de los instrumentos de renta fija negociables emitidos o garantizados por el Estado griego*, 6 de mayo del 2010, [en línea] dirección URL: http://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/l_11720100511es0102_0103.pdf , [consultado el 23 de octubre 2017]

EUR-Lex, *Prevención y Corrección de los Desequilibrios Macroeconómicos en la Unión Europea*, [en línea], 30 de agosto 2016, dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aec0019> ,[consultado el 10 de octubre 2017].

Europa 2020: La estrategia de la Unión Europea para el Crecimiento y la Ocupación,[en línea], Eur-Ex, 02 de julio 2017; Dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM%3Aem0028> , consultado el 29 de septiembre del 2017.

Eurofund, *EurWORK; Ireland: Evolution of Wages During the Crisis*, [en línea], 09 de julio 2012, dirección URL: <https://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/comparative-information/national-contributions/ireland/ireland-evolution-of-wages-during-the-crisis> , [consultado el 23 de agosto del 2017]

Ferguson, Charles, "Inside Job", Sony Pictures Home Entertainment, Estados Unidos, 2010

Forbes, *Down The Rabbit Hole: Deciphering CDO's* [en línea], dirección URL:<https://www.forbes.com/2010/05/17/what-are-collateralized-debt-obligations-personal-finance-cdos.html#52d385fb2dc3>, [consultado el 12 de octubre del 2017]

Financial Stability Board, *History*, dirección URL: <http://www.fsb.org/about/history/> , [consultado el 12 de noviembre del 2017]

Fröhlich, Stefan, *The New Geopolitics of Transatlantic Relations; Coordinate Responses to Common Dangers*, Washington D.C., Ed. Woodrow Wilson Center Press y Johns Hopkins University, 2012, pp.344

FT, *Lexicon*, dirección URL: <http://lexicon.ft.com/Term?term=too-big-to-fail> , [consultado el 4 de noviembre del 2017]

Gow, David, "Deutsche Bank Hit by sub-prime crisis", [en línea], 31 de octubre 2007, *The Guardian*, dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2007/oct/31/banking.europe> , [consultado el 23 de octubre 2017]

Hamilton, Daniel y Quintana, Joseph, *The Transatlantic Economy 2010 Annual Survey of jobs trade and Investment*, Washington D.C. Center for Transatlantic Relations 2010, pp.172

Hanna, Julia, "The Costs And Benefits Of Sarbanes-Oxley", *Forbes*, 10 de marzo 2014 [en línea], dirección URL: <https://www.forbes.com/sites/hbsworkingknowledge/2014/03/10/the-costs-and-benefits-of-sarbanes-oxley/#58e1b169478c> , [consultado el 15 de noviembre 2017]

Holodny, Elena, "The American Energy Story in 10 charts", *Business Insider*, 01 de diciembre 2015, [en línea], dirección URL: <http://www.businessinsider.com/us-energy-revolution-charts-2015-11> ,[consultado el 12 de noviembre del 2017].

Kingsley, Patrick, "How Credit Ratings Agencies Rules The World", Gran Bretaña, *The Guardian*, 15 de Febrero 2012, [en línea], dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2012/feb/15/credit-ratings-agencies-moodys>, [consultado el 12 de noviembre 2017].

Kirshner, Jonathan, "*The Global Financial Crisis as World Politics*" en "*American Power After The Financial Crisis*", Nueva York, 2014, ed. Cornell Studies, pp.11-17.

Labaton, Stephen, "Treasury Acts to Shore Up Fannie Mae and Freddie Mac", [en línea], *New York Times*, 14 de julio 2008, dirección URL: <http://www.nytimes.com/2008/07/14/washington/14fannie.html> , [consultado el 3 de octubre del 2017].

Mahbubani, Kishore, *The Great Convergence: Asia, The West and The Logic of one World*, Nueva York, 2013, ed. Perseus Books Group, pp.328

Ménendez Agustín, José, *De la Crisis Económica a la Crisis Constitucional de la Unión Europea*, Ed. Eolas, 2012, Madrid, España, pp.116

Morin François, "*La Crisis Financiera Globalizada*" en *Crisis Financiera, Económica, Sistémica*, Samir Amin, François Morin et al ed. MAIA ediciones, Madrid 2010, pp.211

Mortagua Mariana; "Regional alternatives to a global crisis: a European perspective" en *Rethinking regionalisms in times of crisis*, Berrón, Gonzalo, et.al., (eds), TNI, Instituto EQUIT, Focus on the Global South, The People's Agenda for Alternative, octubre 2013, Río de Janeiro, Amsterdam, Bangkok, dirección URL: <https://www.tni.org/files/download/rethinking-regionalism.pdf> [consultado el 5 de diciembre de 2017]

Obama, Barack, *Obama's Remarks On the Economic Crisis*, [en línea], Reno Nevada, 30 de septiembre 2008, dirección URL: https://www.realclearpolitics.com/articles/2008/09/obamas_remarks_on_the_economic.html, [consultado el 22 de agosto del 2017].

Oficina de Comercio de Estados Unidos, *Mexico*, 2016, [en línea], dirección URL: <https://ustr.gov/countries-regions/americas/mexico> [consultado el 15 de noviembre del 2017].

Piñón Antillón, Rosa María, *La Gobernanza Global, la Seguridad Internacional y la Unión Europea Amenazadas por un Mundo Convulso*, Tomo I, México, Ed. Universidad Nacional Autónoma de México, 2015.

Raymond, Ahearn, [coord.] *et al*, *European Union-U.S. Trade and Investment relations: Key Issues*; [en línea] 14 de febrero 2008, dirección URL: <https://fas.org/s/gp/crs/row/RL34381.pdf>, [consultado el 12 de noviembre del 2017].

Reinhart, Carmen y Rogoff, Kennet, “*Esta Ves Es Distinto: Ocho Siglos De Necedad Financiera*”, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1ra ed. 2009. México, pp.47

Rooney, Ben, Finally, Europe has a Deal, [en línea]; *CNN money*, 27 de octubre 2011, dirección URL: http://money.cnn.com/2011/10/26/news/international/european_union_crisis_summit/index.htm, [consultado el 18 de octubre 2017].

Ross Sorkin, Andrew, “*Too Big to fail*”, ed. Pinguin, Estados Unidos, 2010, pp.600

s/a, “Iran to sign new IPC gas deal with Total for South Pars on Monday”, [en línea], *Reuters*, 02 de julio 2017, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-iran-total-deal/iran-to-sign-new-ipc-gas-deal-with-total-for-south-pars-on-monday-idUSKBN19N0BI>, [consultado el 13 de octubre 2017].

Secretaría de Economía, *Inicia cuarta Ronda de Negociaciones para la modernización del TLC México – Unión Europea*, 26 de junio 2017 [en línea], dirección URL: <https://www.gob.mx/se/prensa/inicia-cuarta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea> [consultado el 4 de diciembre de 2017].

Secretaría de Economía, *Tercera ronda de negociaciones para la modernización del TLC México-Unión Europea*. 3 de abril, 2017, dirección URL: <https://www.gob.mx/se/articulos/tercera-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea?idiom=es> [consultado el 26 de octubre del 2017].

Secretaría de Relaciones Exteriores, *Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, 2007* [en línea], dirección URL: https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/en/re_lme_x/relue?id=232[consultado el 26 de octubre del 2017]

Secretaria de Relaciones Exteriores, *X Aniversario del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea: un balance*, [en línea], México, SRE, julio 2010; dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Studies/X_Anniversary_s.pdf [consultado el 26 de octubre del 2017].

Shelburne, Robert C., “The Global Financial Crisis and Its Impact On Trade: The World and The European Emerging Economies”, septiembre 2010, *Discussion Paper Series; No. 2010.2 United Nations Economic Commission for Europe*, Suiza, dirección URL: https://www.unece.org/fileadmin/DAM/oes/discpapers/ECE_DP_2010-2.pdf [consultado el 12 de noviembre 2017]

Simoni, Serena, *Understanding Transatlantic Relations: Whither the West?*, Routledge Advances in International, Nueva York, 2013.

Stability and Growth Pact, "Glossary of Summaries", [en línea], *Eur-Lex*, dirección URL: http://eur-lex.europa.eu/summary/glossary/stability_growth_pact.html?locale=en [consultado el 22 de octubre 2017]

Fanagan, Stephen, et. al, *A diminishing Transatlantic Partnership?: The impact of the financial crisis on European Defense and Foreign Assistance Capabilities*, Center For Strategic and International Studies, CSIS, mayo [en línea] dirección URL: https://csis-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/legacyfiles/files/publication/1_10427_Flanagan_FinancialCrisis_web.pdf [consultado el 16 de octubre del 2017].

Vigueras, Juan, *La Europa Opaca de las Finanzas y sus Paraísos Fiscales Offshore*, ed. Icaria Antrazyt, Barcelona, 2012.

Villarreal, Angeles, "US-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications", [en línea], *Congressional Research Service*, 27 de abril 2017 dirección URL: <https://fas.org/sgp/crs/row/RL32934.pdf> [consultado el 23 de octubre del 2017].

Mendoza, Viridiana, "Entrevista: El TLC entre México y Europa beneficiará a emprendedores". *Economía hoy*. 23 de febrero 2017 [en línea], dirección URL: <http://www.economiahoy.mx/economia-eAm-mexico/noticias/8175722/02/17/Entrevista-El-TLC-entre-Mexico-y-Europa-beneficiara-a-emprendedores.html> [consultado el 28 de julio 2017]

Watt, Andrew, *The Euro Plus Pact- A Plus But Not a Solution*, [en línea], 28 de marzo 2011, dirección URL: <https://www.socialeurope.eu/the-euro-plus-pact-a-plus-but-not-a-solution> [consultado el 27 de julio 2017].

Whyte, Leon, *US-China: Mutually Assured Economic Destruction?*, [en línea], *The Diplomat*, 26 de mayo 2015, dirección URL: <https://thediplomat.com/2015/05/us-china-mutually-assured-economic-destruction/> [consultado el 23 de octubre 2017].

Zakaria, Fareed, *Post-American World and the Rise of the Rest*, Estados Unidos, ed. Penguin Randomhouse, 2009, pp.292

Bibliografía Capítulo 4.- Implicaciones Económicas y Políticas de la Alianza Transatlántica en el Segundo Periodo de Barack Obama (2012-2016) y el Primer año de Donald Trump (2017):

AP, "Trump aun no gobierna y las empresas ya le obedecen", [en línea], Mérida, Yucatán, *SIPSE.COM*, 04 enero 2017, dirección URL: <https://sipse.com/mundo/donald-trump-amenazas-inversion-mexico-retiro-ford-237242.html> [consultado el 29 de mayo 2018].

Appel, Marco, "Trump, México y la Unión Europea". *Proceso*. 13 de febrero 2017 [en línea], dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/474080/trump-mexico-la-union-europea> [consultado el 4 de diciembre de 2017].

Appel, Marco. "TLC México-UE: un "cheque en blanco" para proteger a las multinacionales". *Proceso*. 12 de junio 2016 [en línea], dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/443711/tlc-mexico-ue-cheque-en-blanco-proteger-a-las-multinacionales> [consultado el 12 de diciembre 2017].

Baker, Peter, "Trump abandons Trans-pacific partnership, obama's signature trade deal", [en línea], New York Times, 23 enero 2017, dirección URL: <https://www.nytimes.com/2017/01/23/us/politics/tpp-trump-trade-nafta.html> [consultado el 22 de diciembre 2017].

Barbiere, Cecile, "Canada Ratification upsets Macrn's promises on CETA", [en línea], Euractiv, 26 de mayo 2017, dirección URL: <https://www.euractiv.com/section/ceta/news/canada-ratification-upsets-macrons-promises-on-ceta/> [consultado el 23 de abril 2018].

Bassets, Luis, "El pivote asiático de Obama", [en línea]; Madrid, El Pais, 24 de Noviembre de 2012, dirección URL: https://elpais.com/internacional/2012/11/24/del_alfiler_al_elefante/1353776400_135377.html [consultado el 11 de noviembre 2017].

BBC, "Por qué Ford canceló una inversión de US\$1.600 millones para una planta en México", [en línea], *BBC Mundo*, 04 enero 2017, dirección URL: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-38502277> [consultado el 11 de mayo 2018].

Beesley, Arthur, "EU and Canada sign deal amid fears about future of trade policy", [en línea], Bruselas, *Financial Times*, 30 octubre 2016, dirección URL: <https://www.ft.com/content/450bea68-9d9f-11e6-86d5-4e36b35c3550> [consultado el 3 de mayo 2018].

Berden, Koen, Joseph, Francois, Martin, Thelle, *et. al.*, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis* [en línea], ECORYS Nederland BV, Holanda, 11 de diciembre 2009, dirección URL: <http://trade.ec.eu>

opa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf [consultado el 23 de noviembre 2017].

Berger, Axel, “The Consequences of a Crumbling TTIP”, [en línea], *Euractiv*, 19 de diciembre 2014, dirección URL: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/opinion/the-consequences-of-a-crumbling-ttip/> [consultado el 19 de abril 2018].

Biddle, Tony, “Top ten reasons why CETA is bad for Canada”, [en línea], *Trade Justice Network*, Quebec, 2010, dirección URL: https://canadians.org/sites/default/files/publications/CETA_ten_0.pdf [consultado el 2 de marzo 2018].

Blenkinsop, Philip, “Trump victory could spell defeat for EU-US trade deal”, [en línea], Londres, *Reuters*, 09 noviembre 2016, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-election-trade-eu-idUSKBN1342TF> [consultado el 14 de mayo 2018].

Bowden, Caspar, “The US surveillance programmes and their impact on EU citizens’ fundamental rights” [en línea], *Parlamento Europeo*, Bruselas, septiembre 2013, dirección URL: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2_009_2014/documents/libe/dv/briefingnote_/briefingnote_en.pdf [consultado el 27 de diciembre 2017].

Brandi, Clara & Berger, Axel, *TTIP: Implikationen des Abkommens für Drittländer*. 22 de julio 2014 [en línea], dirección URL: <https://www.boell.de/de/2014/07/22/ttip-implikationen-des-abkommens-fuer-drittlaender> [consultado el 4 de diciembre de 2017].

Brew Gregory, “America's 'energy independence' should make Saudi Arabia very nervous” [en línea], *Business Insider*, 16 de noviembre 2017, dirección URL: <http://www.businessinsider.com/americas-energy-independence-should-worry-saudi-arabia-2017-11>[consultado el 23 de diciembre 2017].

Brookings Institute, *U.S. and Europe: A Revitalized Global Partnership – A Statesman’s Forum with Secretary of State Hillary Clinton* [en línea], dirección URL: <https://www.brookings.edu/events/u-s-and-europe-a-revitalized-global-partnership/> [consultado el 2 de enero 2018].

Burns, Alan, “U.S. Joins East Asia Summit: Implications for Regional Cooperation”, [en línea], *The National Bureau of Asian Research*, 17 de noviembre 2011, dirección URL: <http://www.nbr.org/research/activity.aspx?id=183> [consultado el 12 de mayo 2018].

Cancela, Ekaitz, *El TTIP y sus efectos colaterales*, Barcelona, ed. Planeta S.A. 2016, pp.160.

Carroll, Joe & Polson, Jim, “Shale Bubble Grows on Near-Record Prices for Untested Fields” [en línea], *Bloomberg*, 09 enero 2012, dirección URL: <https://www.b>

loomberg.com/news/articles/2012-01-09/shale-bubble-inflates-on-near-record-prices-for-untested-fields [consultado el 22 de marzo 2018].

Capaldo, Jeronim, “The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability” [en línea] *Global Development and Environment Institute*, Working Paper no. 14-03, octubre 2014, dirección URL: <https://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf> [consultado el 22 de noviembre 2018].

Comisión Europea, *Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions Energy 2020 A strategy for competitive, sustainable and secure energy*, Bruselas, Eur-Lex, 10 noviembre 2010, dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010DC0639> [consultado el 02 de abril 2018].

Comisión Europea, *First round of Transatlantic Trade and Investment Partnership negotiations starts*, [en línea] Washington D.C., 08 julio 2013, dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=936> [consultado el 10 de marzo 2018].

Comisión Europea, “Global Europe: competing in the World”[en línea], *Comercio Exterior*, 2008, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf [consultado el 18 de enero 2018].

Comisión Europea, “Historia: Crisis de la silla vacía”, [en línea] Bruselas, 14 de diciembre 2007, dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TEXT/?uri=LEGISSUM%3Axy0025> [consultado el 28 de diciembre 2017].

Comisión Europea; “Assessment report of directive 2004/67/ec on security of gas supply”, [en línea], Bruselas, 16 julio 2009, dirección URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2009:0978:FIN:EN:PDF> [consultado el 18 de marzo 2018].

Comisión Europea; “Países que abastecen petróleo a la Unión Europea”, [en línea], 2014, Bruselas, dirección URL: <https://ec.europa.eu/energy/en/topics/imports-and-security-supplies/supplier-countries> [consultado el 23 de marzo 2018].

Council of European Unión, *Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada of one part and the European Unión and its Members States of the other part*, [en línea] Bruselas, 14 de septiembre 2016, dirección URL: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-9/en/pdf#page=2> [consultado el 23 de enero 2018].

Council of the European Unión, *EU Energy Non-paper* [en línea], Bruselas, 27 de mayo 2014, dirección URL <https://es.scribd.com/doc/233022558/EU-Energy-Non-paper>[consultado el 26 de diciembre 2017].

Crow, Alexis, “Falling Oil Prices Reveal America’s Fracking Trap — And Saudi Arabia’s Continued Energy Dominance” [en línea], *Huffington Post*, Londres, dirección URL: https://www.huffingtonpost.com/alexis-crow/america-fracking-saudi-oil_b_6091942.html [consultado el 26 de diciembre 2017].

Cruz, Osiel, “El TLC entre EEUU y Europa, un riesgo para México”, *T21*, 31 de enero 2014 [en línea], dirección URL: <http://t21.com.mx/opinion/bitacora/2014/01/31/tlc-entre-eeuu-europa-riesgo-mexico> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Davison, Adam, “What the death of the TPP means for America”, [en línea], *The New Yorker*, Nueva York, 23 de enero 2017, dirección URL: <https://www.newyorker.com/business/adam-davidson/what-the-death-of-the-t-p-p-means-for-america> [consultado el 18 de abril 2018].

de Cózar Escalante, Jose Manuel, “Principios de Precaución y Medio Ambiente”, [en línea], *Revista Española de Salud Publica*, vol. 79 no. 2, Madrid, bimestre marzo/abril 2005, dirección URL: <http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sciarttext&pid=S1135-57272005000200003> [consultado el 6 de febrero 2018].

DeBord,Matthew, “The GOP tax bill is a huge gift to the US auto industry” [en línea], *Business Insider*, 20 de diciembre 2017, dirección URL: <http://www.buinessinsider.com/gop-tax-bill-good-us-auto-industry-2017-12> [consultado el 12 de enero 2018].

Donnan, Shawn & Hornby, Lucy, “Obama steps up trade battle with China”, [en línea], Londres, *Financial Times*, 13 de Julio 2016, dirección URL: <https://www.ft.com/content/fed9f136-4914-11e6-8d68-72e9211e86ab> [consultado el 23 de marzo 2018].

Donnan Shawn, “EU-US trade talks hit roadblock over financial services” [en línea], Londres, *Financial Times*, 16 junio 2014, dirección URL: <https://www.ft.com/content/caf1573c-f539-11e3-91a8-00144feabdc0> [consultado el 23 de enero 2017].

Donnan, Shawn, “Donald Trump’s war on trade déficit backfires”, [en línea] Washington, *Financial Times*; 1 octubre 2017, dirección URL: <https://www.ft.com/content/33138fda-a20f-11e7-b797-b61809486fe2> [consultado el 25 de enero 2018].

Editorial NYT, “Global Trade After the Failure of the Doha Round”, [en línea], *New York Times*, 01 Enero 2016, dirección URL: <https://www.nytimes.com/>

[2016/01/01/opinion/global-trade-after-the-failure-of-the-doha-round.html](http://www.reuters.com/article/us-nato-defence/trump-effect-europes-defense-spending-to-rise-faster-in-2017-idUSKBN19J0ZVW)

[consultado el 23 de abril 2018].

Ermott, Robin, "Trump effect? Europe's defense spending to rise faster in 2017" [en línea], *Reuters*, Bruselas, 28 de junio 2017, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-nato-defence/trump-effect-europes-defense-spending-to-rise-faster-in-2017-idUSKBN19J0ZVW> [consultado el 27 de diciembre 2017].

Erlanger, Steven, "E.U. Moves Closer to a Joint Military Force", [en línea], Bruselas, *New York Times*, 13 de noviembre 2017, dirección URL: https://www.nytimes.com/2017/11/13/world/europe/eu-military-force.html?_r=0 [consultado el 16 de mayo 2018].

European Commission Directorate, *EU and Canada strike free trade deal" General for Trade* [en línea], Bruselas, 18 de octubre 2013, dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=973> [consultado el 12 de diciembre 2017].

European Commission, *How TTIP would work* [en línea], Bruselas, 14 de julio 2016, dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/contents/> [consultado el 14 de enero 2018].

European Commission, *CETA chapter by chapter*, [en línea], Bruselas, 16 de diciembre 2016, dirección URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/ceta-chapter-by-chapter/> [consultado el 23 de noviembre 2017]

European Commission, *Overview of FTE and others trade negotiations*, [en línea], Bruselas, January 2018, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf [consultado el 28 de enero 2018].

European Parliamentary Research Service Blog, *TTIP And The Cultural Exception* [en línea], Bruselas, 29 de agosto 2014, dirección URL: <https://epthinktank.eu/2014/08/29/ttip-and-the-cultural-exception/> [consultado el 13 de enero 2018].

Expósito García, Alfonso, "El shock externo del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión para la manufactura mexicana. ¿Cómo afectaría a sus exportaciones hacia los Estados Unidos?" *El trimestre económico*, vol. LXXXIV (1), núm. 333, enero-marzo, 2017, pp. 237-254 [en línea], dirección URL: <http://www.eltrimestreeconomico.com.mx/index.php/te/article/view/268/238> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Fensom, Anthony, "America: The Next Energy Superpower?" [en línea], *The Diplomat*, 23 de enero 2013, dirección URL: <https://thediplomat.com/2013/01/america-the-worlds-new-petrostate/> [consultado el 23 de diciembre 2017].

Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth [en línea]; 11 de Febrero 2013, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf, [consultado el 09 de enero 2018].

Forbes, “Proveedor de Toyota y GM prevé cancelar su planta en México”, [en línea], México, *Forbes*, 11 de enero 2017, dirección URL: <https://www.forbes.com.mx/proveedor-de-toyota-y-gm-preve-cancelar-su-planta-en-mexico/> [consultado el 16 de mayo 2018].

Freytag, Andreas, et. al., *The Impact of TTIP: Political consequences For EU economic Policymaking, transatlantic integration, China and the World trade order*, [en línea], Konrad Adenauer Stiftung, Berlin, 2014, dirección URL: http://www.kas.de/wf/doc/kas_38105-544-2-30.pdf?140618145359 [consultado el 22 de abril 2018].

Froman, Michael , *2014 Special 301 Report*, [en línea], Washington D.C., abril 2014, dirección URL: <https://ustr.gov/sites/default/files/USTR%202014%20Special%20301%20Report%20to%20Congress%20FINAL.pdf> [consultado el 16 de marzo 2018].

Goodman, Peter, “For Europe, an Unpleasant Question: Confront Trump or Avoid a Costly Trade War”, [en línea], *New York Times*, 01 junio 2018, dirección URL: <https://www.nytimes.com/2018/06/01/business/europe-trump-trade-war.html> [consultado el 01 junio 2018].

Green, Michael, “The Legacy of Obama’s “Pivot” to Asia”, [en línea], Washington, *Foreign Policy*, 03 septiembre 2016, dirección URL: <http://foreignpolicy.com/2016/09/03/the-legacy-of-obamas-pivot-to-asia/> [consultado el 22 de mayo 2018].

Greenwald, Glenn, MacAskill, Ewen, et.al., “Edward Snowden: the whistleblower behind the NSA surveillance revelations” [en línea] *The Guardian*, Londres, 11 de junio 2013, dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2013/jun/09/edward-snowden-nsa-whistleblower-surveillance> [consultado el 15 de enero 2018].

Hamilton, Daniel y Pelkmans, Jacques, “Rule-Makers or Rule Takers?” [en línea], Washington, *CEPS-CTR Project*, dirección URL: <https://www.ceps.eu/system/files/TTIP.pdf> [consultado el 23 de noviembre 2017].

Hamilton, Daniel, “America’s Mega-Regional Trade Diplomacy: Comparing TPP and TTIP” [en línea], *Italian Journal of International Affairs*, Italia, 28 de marzo 2014, dirección URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/03932729.2014.877223?scroll=top&needAccess=true> [consultado el 15 de mayo 2018].

Hamilton Daniel S., “Summary Chapter, TTIP’s Geostrategic Implications” en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, pp.viii-xxxii.

Helmore, Edward, “Trump warns it’s “possible” the US will drop out of NAFTA” [en línea], Londres, *The Guardian*, 12 de octubre 2017, dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/12/trump-warns-its-possible-the-us-will-drop-out-of-nafta> [consultado el 29 de enero 2018].

Hunt, Alex y Wheeler, Brian, “Brexit: All you need to know about the UK leaving the EU”, [en línea], Londres, *BBC*, 24 de mayo 2018, dirección URL: <http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887> [consultado el 24 de mayo 2018].

Inman, Phillip, “Prospect of TTIP already undermining EU food standards, say campaigners”[en línea], Londres, *The Guardian*, 3 de noviembre 2015, Dirección URL:<https://www.theguardian.com/business/2015/oct/18/prospect-ttip-deal-undermining-eu-food-standards-gmos> [consultado el 12 de enero 2018].

Irwin, Gregor, “Realizing TTIP’s Strategic Potential”, [en línea], Chatham House, Julio 2016, dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2016-07-14-realizing-ttip-strategic-potential-irwin.pdf> [consultado el 19 abril 2018].

Janker, Karin, “Folgen von TTIP für Entwicklungsländer. Verlieren werden die Ärmsten“. *Süddeutsche Zeitung*. 15 de agosto 2014 [en línea], dirección URL: http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/folgen-von-ttip-fuer-entwicklungslaender-verlieren-werden-die-aermsten-1.20805_05 [consultado el 4 de diciembre de 2017].

Jeffries, Stuart, “What is TTIP and why should we be angry about it?”, [en línea], Londres, *The Guardian*, 03 agosto 2015, dirección URL: <https://www.theguardian.com/business/2015/aug/03/ttip-what-why-angry-transatlantic-trade-investment-partnership-guide> [consultado el 25 abril 2018].

Joseph, Francois, Manchin, Miriam, Norberg, Hanna, et. al. *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment -Final Project Report* [en línea], Londres, Centre for Economic Policy Research CPER, marzo 2013, dirección URL:http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf [consultado el 22 de noviembre 2017].

Khazan, Olga, “Transatlantic trade: How chlorine-washed chicken prevents greater U.S.-E.U. trading” [en línea] Washington D.C., *Washington Post*, 13 de febrero 2013, dirección URL: https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2013/02/13/the-transatlantic-trading-partnership-how-chlorine-washed-chicken-prevents-u-s-e-u-trade/?utm_term=.6f126391cc2e [consultado el 13 de enero 2018].

Knigge, Michael, "The energy revolution 'Made in America'", [en línea], *Deutsche Welle*, 27 julio 2013, dirección URL: <http://www.dw.com/en/the-energy-revolution-made-in-america/a-16978363> [consultado el 10 abril 2018].

Fontagne, Lionel, Gourdon, Julien, et.al., "Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?", *CEPII*, Francia, noviembre 2013, dirección URL: http://www.cepii.fr/PDF_PUB/pb/2013/pb2013-01.pdf [consultado el 23 de diciembre 2017].

Gonzalez, Ma de Jesus, Gordo, Esther y Manrique, Marta, "The EU's new-generation trade agreements: the CETA treaty" [en línea], Banco de España, 05 septiembre 2017, Economic Bulletin 3/2017, dirección URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3048331 [consultado el 12 de abril 2018].

Malcom, Scott y Cedric, Sam, "Here's How Fast China's Economy Is Catching Up to the U.S." [en línea], *Bloomberg*, Londres, 12 de mayo 2016, dirección URL: <https://www.bloomberg.com/graphics/2016-us-vs-china-economy/> [consultado el 12 de diciembre 2017].

Malmöström, Cecilia, "The Geopolitical aspect of TTIP" [en línea], Bruselas, *Comisión Europea*, 03 de junio 2015, dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/june/tradoc153511.pdf> [consultado el 2018].

Mandelbaum, Michael, "Pay up, Europe" [en línea], *Foreign Affairs*, Septiembre/Octubre 2017, dirección URL: https://www.foreignaffairs.com/article/s/eur_ope/2017-08-15/pay-europe [consultado el 17 de diciembre 2017].

Meissner, Katharina, "¿Ha fracasado el interregionalismo?, Las negociaciones EU-ASEAN", en *Revista CIDOB Afers Internacionals, Relaciones interregionales transatlánticas, Transpacíficas y Transeuroasiáticas*, no. 110, Barcelona España, 2015, pp.17-41.

Mendoza, Viridiana. "Entrevista: El TLC entre México y Europa beneficiará a emprendedores". *Economía hoy*, 23 de febrero 2017 [en línea], dirección URL: http://www.economiahoy.mx/economia-eAm-mexico/noticias/8175722/02/17/Entre_vista-El-TLC-entre-Mexico-y-Europa-beneficiara-a-emprendedores.html [consulta do el 15 de diciembre 2017].

Moore James, "What President Trump's victory means for the most important trade deal in the world", [en línea], Londres, *The Independent*, 09 noviembre 2016, dirección URL: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/us-elections/donald-trump-president-wins-live-results-us-election-ttip-trade-deal-hillary-clinton-los-es-a7394611.html> [consultado el 25 de mayo 2018].

Morse Edward L., "Energy 2020: independence day: The global ripple effects of North American energy independence", [en línea], *Citi Research*, febrero 2013,

dirección URL:https://www.platts.com/IM.Platts.Content/ProductsServices/ConferenceandEvents/2013/pc314/presentations/Edward_Morse.pdf [consultado el 25 de marzo 2018].

Murkowski, Lisa, “Energy 20/20: A Visión For America’s Energy Future”, [en línea], Washington D.C., 4 de Febrero 2013, dirección URL: https://www.energy.senate.gov/public/index.cfm/files/serve?File_id=099962a5-b523-4551-b979-c5bac6d45698 [consultado el 22 de marzo 2018].

Nataraj, Geethanjali, “Will TTIP survive Brexit?”, [en línea], *Bruegel*, Bélgica, 27 de julio 2016, dirección URL: <http://bruegel.org/2016/07/will-ttip-survive-brexit/> [consultado el 22 de abril 2018].

Neli Baily, Martin, Trump’s formula for growing the U.S. economy, what will work and what won’t” [en línea], *Brookings Institution*, Washington D.C., 16 de febrero 2018, dirección URL: <https://www.brookings.edu/research/trumps-formula-for-growing-the-u-s-economy-what-will-work-and-what-wont/> [consultado el 17 de abril 2018].

O’Brien Zoie, “EU leaders desperate to push ahead with joint army plans after Trump NATO remarks“, [en línea,] *Express*, Reino Unido, 18 de enero 2017, dirección URL:<https://www.express.co.uk/news/world/755911/European-Union-leaders-push-joint-army-plans-Trump-NATO-Russia-US-news> [consultado el 30 de noviembre 2017].

O’Grady, Sean, “By scrapping TPP and TTIP, Trump has boosted American jobs in the short term – and destroyed them in the long term”, [en línea], Londres, *The Independent*, 24 enero 2017, dirección URL: <https://www.independent.co.uk/voices/donald-trump-trade-deals-tpp-ttip-american-business-workers-boost-short-term-destroy-long-term-a7543706.html> [consultado el 28 de abril 2018].

Olivet,Cecilia, et al., “Central and Eastern European countries at the crossroads, Policy brief, junio 2015, *Transnational Institute, Institute of Global Responsibility, Védeglyet*, [en línea], dirección URL: https://www.tni.org/files/download/governments_should_reject_isds_in_ttip.pdf

Olivet, Cecilia, Vervest, Pitie y Schmitz, Lukk, *Why governments should reject investment arbitration in TTIP* [en línea], Transnational Institute, Instytut Globalnej Odpowiedzialnosci (IGO) and Védeglyet Egyesüle, Amsterdam, junio 2015, dirección URL:http://www.s2bnetwork.org/wpcontent/uploads/2015/06/governmentss_hould_rejectisds_in_ttip.pdf [consultado el 23 de marzo 2018]

Página oficial de la “Iniciativa Europea contra el TTIP y CETA”, *Organización no gubernamental*, dirección URL:https://stop-ttip.org/es/?noredirect=es_ES [consultado el 12 de diciembre 2017].

Parlamento Europeo, “Historia: La Crisis de la Silla Vacía”[en línea], *EuroparlTV*, Bruselas, 10:00- 03:27, 12 de julio 2010, dirección URL: <https://www.europarl.europa.eu/es/programme/others/history-the-empty-chair-crisis> [consultado el 23 de abril 2018].

Patterson, Robert G., *Russian-EU Energy Interdependence and Security in Europe*, Universidad de Washington, 2013, dirección URL: https://digital.lib.washington.edu/researchworks/bitstream/handle/1773/22842/Patterson_washington_0250_O_11453.pdf;sequence=1 [consultado el 27 de marzo 2018].

Perrin, Beatty, “Finalizing a CETA with the European Union Is a Priority for Canadian Businesses”, [en línea], *The Canadian Chamber of Commerce*, Canadá, dirección URL: <http://www.chamber.ca/media/blog/130313-finalizing-the-ceta-with-the-eu-is-a-priority-for-canadian-business/> [consultado el 17 de abril 2018].

Petsinger, Marianne, “Brexit Clouds TTIP Negotiations But May Not Scupper Deal” [en línea], *Chatham House*, Gran Bretaña, 11 de julio 2016, dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/expert/comment/brexit-clouds-ttip-negotiations-may-not-scupper-deal> [consultado el 30 de noviembre 2017].

Plummer, Michael G., “The Transatlantic Trade and Investment Partnership in the Global Context” en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, pp.97-112.

Powers, Bill, “The Popping of the Shale Gas Bubble”, [en línea], *Forbes*, 3 de septiembre 2014, dirección URL: <https://www.forbes.com/sites/billpowers/2014/09/03/the-popping-of-the-shale-gas-bubble/#2e7a18f1707b> [consultado el 26 de diciembre 2017].

Puccio, Laura, “TTIP and regulation of financial markets: regulatory autonomy versus fragmentation”, [en línea], *European Parliamentary Research Service*, junio 2015, dirección URL: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559494/E_PRS_IDA\(2015\)559494_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559494/E_PRS_IDA(2015)559494_EN.pdf) [consultado el 12 de enero 2017].

Quinn, Greg, “Now Justin Trudeau is threatening to leave NAFTA rather than “take any old deal””[en línea], *Financial Post*, 05 febrero 2018, dirección URL: <http://business.financialpost.com/news/economy/trudeau-threatens-to-leave-nafta-rather-than-take-any-old-deal> [consultado el 5 de febrero 2018].

Reuters, *EU, Canada agree start of free trade agreement*, [en línea], Bruselas, 08 de julio 2017, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-canada-eu-trade/eu-canada-agree-start-of-free-trade-agreement-idUSKBN19T0PC> [consultado el 24 de enero 2018].

Richard, Lee, “Food Security and Food Sovereignty” [en línea], *Centre for Rural Economy Discussion Paper Series* No. 11, Universidad de Newcastle Upon Tyne, Marzo 2017, dirección URL: http://economia.unipv.it/pagp/paginepersonal/msassi/lavori_incorso/food_sovereignty/dp11%2520Lee.pdf [consultado el 2 de mayo 2018].

Ries, Charles, “Is it Time to (Re) Consider a TAFTA?, U.S.-EU Responses to Globalization” en *Working Papers*, Johns Hopkins University, Center for Transatlantic Relations, [en línea], dirección URL: http://transatlantic.sais-jhu.edu/transatlantic-topics/Articles/eu-us/forging-eu-us-partnership/us-eu_book_tafta__charles_ries.pdf [consultado el 21 de diciembre 2017].

Ries, Charles, “The Strategic Significance of TTIP” en *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*, Editor Daniel S. Hamilton, Washington D.C., Center for Transatlantic Relations, ed. John Hopkins University 2014, p.1.

Rosales, Osvaldo y Herreros, Sebastián. 2014. “Acuerdos comerciales megaregionales: ¿qué está en juego para América Latina?”, *International Centre for Trade and Sustainable Development* [en línea] 13 de marzo, dirección URL: <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/acuerdos-comerciales-megarregionales-%C2%BFqu%C3%A9-est%C3%A1-en-juego-para-am%C3%A9rica> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Rubio Pio, Antonio R., “De la doctrina Nixon a la doctrina Obama: guía para un mundo multipolar” [en línea] Madrid, España, *Real Instituto Elcano*, dirección URL: <https://blog.realinstitutoelcano.org/de-la-doctrina-nixon-la-doctrina-obama-guia-para-un-mundo-multipolar/> [consultado el 12 de diciembre 2017].

Rucinski, Tracy, González, Andrés, et.al., “Spain's Repsol agrees to \$5 billion settlement with Argentina over YPF” [en línea], *Reuters*, Madrid, Buenos Aires, 25 de Febrero 2014, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-repsol-argentina/spains-repsol-agrees-to-5-billion-settlement-with-argentina-over-ypf-idUSBREA1O1LJ20140225> [consultado el 12 de enero 2017].

s/a “EU-Canadá Summit: An historic juncture in our political and economic partnership” [en línea], *European Commission*, Bruselas, 30 de octubre 2016 dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1570> [consultado el 24 de enero 2018].

s/a “The NSA Leaks and Transatlantic Relations” [en línea], *Network of European Union Centers of Excellence (EUCE)*, 22 de junio 2014, dirección URL: https://europe.unc.edu/files/2016/11/Brief_NSA_Leaks_Transatlantic_Relations_2014.pdf [consultado el 22 de enero 2018].

s/a “Trade Negotiations and Agreements”, [en línea], *Government of Canadá*, 06 octubre 2016, dirección URL: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/policies-politiques/trade_agreements-accords_commerciaux.aspx?lang=eng [consulta do el 12 de enero 2018].

s/a “Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, National Interest Analysis”, *Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio del Gobierno de Nueva Zelanda*, julio 2005, dirección URL: <https://www.mfat.govt.nz/assets/FTAs-agreements-in-force/P4/transpacific-sepa-nia.pdf> [consultado el 21 de noviembre 2017].

s/a “Tratado de Libre comercio entre México y Estados Unidos”, [en línea], *Delegación de la Unión Europea en México*, Ciudad de México, 25 de noviembre 2016, dirección URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/mexico/eu_mexico/traderelation/free_trade/index_es.htm [consultado el 15 de enero 2018].

s/a USTR: Trump Administration Announces Intent to Renegotiate the North American Free Trade Agreement, [en línea], *Washington D.C. Office of the United States Trade Representative*; Executive office of the president, Mayo 2017, dirección URL: https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-release_s/2017/may/ustr-trump-administration-announces [consultado el 23 de noviembre 2017].

s/a, “New strategy document calls Russia, China 'revisionist powers' working to undermine US interests”, [en línea], *Istambul, Daily Sabah*, 18 de diciembre 2017, dirección URL: <https://www.dailysabah.com/americas/2017/12/18/new-strategy-document-calls-russia-china-revisionist-powers-working-to-undermine-us-interests> [consultado el 19 de marzo 2018].

s/a, “10 Principios Para Los Acuerdos De Comercio”, [en línea], *Greenpeace*, Madrid, 01 mayo 2017, dirección URL: <http://archivo-es.greenpeace.org/espana/Global/espana/2017/documentos/10-Principios-para-los-acuerdos-de-comercio.pdf> [consultado el 12 de enero 2018].

s/a, “About CEPR, Our Funders”, *CEPR*, Washington D.C, dirección URL: <http://cepr.net/about-us/funders> [consultado el 12 de abril 2018].

s/a, “Angela Merkel welcomes US offer to resume TTIP talks”, [en línea], *Deutsche Welle*, Berlín, 27 junio 2017, dirección URL: <http://www.dw.com/en/angela-merkel-welcomes-us-offer-to-resume-ttip-talks/a-39446579> [consultado el 15 de diciembre 2017].

s/a, “Assessing the costs and benefits of a closer EU – Canada economic partnership” [en línea], *Comisión Europea*, Bruselas, dirección URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/140970.htm> [consultado el 22 de abril 2018].

s/a, "Canada-EU Summit Declaration - May 6, 2009 ", [en línea], *Gobierno de Canadá*, Praga, 18 de junio 2009, dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Dec2009_Prague_e.pdf [consultado el 16 de abril 2018].

s/a, "Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between Canada, of the one part, and the European Union and its Member States, of the other part" [en línea], *Consejo Europeo*, Bruselas, 21 septiembre 2017, dirección URL: <http://www.consilium.europa.eu/en/documents-publications/treaties-agreements/agreement/?id=2016017> [consultado el 24 de abril 2018].

s/a, "Country vs country: Canada and United States compared: Agriculture stats", [en línea], *Nation Master*, Australia, 2017, dirección URL: <http://www.nationmaster.com/country-info/compare/Canada/United-States/Agriculture> [consultado el 12 de mayo 2018].

s/a, "Declaration in support of a Canada-EU trade and investment agreement" [en línea], *Canada Europe Roundtable for Business*, 2008, dirección URL: <http://canada-europe.org/en/home/> [consultado el 16 de abril 2018].

s/a, "Documents: Leaked Industry E-Mails and Reports", [en línea], Nueva York, *New York Times*, agosto 2009, dirección URL: <http://www.nytimes.com/interactive/us/natural-gas-drilling-down-documents-4.html> [consultado el 18 de marzo 2018].

s/a, "EU-ASEAN relations, factsheet" [en línea], *European Union External Action*, Bruselas, 25 mayo 2018, dirección URL: https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage_ar/30722/EU-ASEAN%20relations,%20factsheet [consultado el 27 de mayo 2018].

s/a, *EU-Canada: Commission agrees design of future EU-Canada Trade and Investment Enhancement Agreement*, [en línea], Comisión Europea, Bruselas, 03 marzo 2004, dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Market2004_2_e.pdf [consultado el 22 de abril 2018].

s/a, *Free Trade Agreement Asia Pacific (FTAAP)*, [en línea], US Chamber of Commerce, septiembre 2007, dirección URL: <https://www.uschamber.com/free-trade-agreement-asia-pacific-ftaap> [consultado el 13 de abril 2018].

s/a, *Geostrategic Aspects of Trade": China, TTIP, and Ukraine*, [en línea], Harvard Kennedy School, Belfer Center, 04 de mayo 2015, dirección URL: <https://www.belfercenter.org/publication/geostrategic-aspects-trade-china-ttip-and-ukraine> [consultado el 22 de marzo 2018].

s/a, *It's Geopolitics Stupid: Why TTIP Matters* [en línea], Centre for European Reform, enero 2017, dirección URL: <https://www.cer.eu/insights/it-s-geopolitics-stupid-why-ttip-matters> [consultado el 18 de abril 2018]

s/a, “Joint Statement by Canada and the European Union - Ottawa”, [en línea], *Foreign Affairs and International Trade Canada*, Canada, 19 de diciembre 2002, dirección URL: http://www.sice.oas.org/TPD/CAN_EU/Negotiations/Dec2002_e.pdf [consultado el 21 de abril 2018].

s/a, “Lidera China prácticas desleales de comercio”, [en línea], México, *El Financiero*, 12 de abril 2013, dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/lidera-china-practicas-desleales-de-comercio> [consultado el 23 de abril 2018].

s/a, “Negotiation and Agreements” [en línea], Comisión Europea, Bruselas, 02 mayo 2018, dirección URL: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-region/negotiations-and-agreements/#_in-place [consultado el 25 de mayo 2018].

s/a, “Regional Comprehensive Economic Partnership”, [en línea], *Department of Foreign Affairs and Trade, Australia Government*, Sidney, 2017, dirección URL: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/negotiations/rcep/Pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx> [consultado el 15 de abril 2018].

s/a, “Resultados ”del Referéndum del Brexit”, [en línea], Londres, *BBC*, 23 junio 2016, dirección URL: http://www.bbc.com/news/politics/eu_referendum/results [consultado el 24 de mayo 2018].

s/a, “Strengthening international trade and relationships,” *Canada’s Premiers Newsroom*, [en línea], pagina oficial del Primer Ministro de Canadá, 06 agosto 2010, dirección URL: www.pmprovinceterritories.ca/en/latest-news/17-2010/166-strengthening-international-trade-and-relationships [consultado el 23 de abril 2018].

s/a, “The Transatlantic Trade And Investment Partnership:Why Does It Matter?”[en línea], OCDE; Francia, dirección URL: <https://www.oecd.org/trade/TTIP.pdf> [consultado el 15 de diciembre 2017].

s/a, “The Uruguay Round”, [en línea], *World Trade Organization*, dirección URL:https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min98_e/slide_e/ur.htm[consultado el 13 de marzo 2018].

s/a, “To the Brink – and Back?”, [en línea], *Conferencia de Seguridad de Munich*, Alemania, Febrero 2018, p. 6, dirección URL: <https://www.securityconference.de/en/discussion/munich-security-report/munich-security-report-2018/>[consultado el 23 marzo 2018].

s/a, “Top Trading Partners-December 2017” [en línea], Washington D.C., *United States Census Bureau*, diciembre 2017, dirección URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/statistics/highlights/top/top1712yr.html> [consultado el 26 de mayo 2018].

s/a, "Trade Deal or no Deal, What are the implications of brexit on transatlantic trade?", [en línea], *Gowling WLG*, Reino Unido, p.11, dirección URL: https://gowlingwlg.com/getmedia/12750fae-9bba-4aa8-990e-f45ac919a816/161213-brexit_transatlantic_trade?utm_source=download-button&utm_medium=landingpage&utm_campaign=transatlantic-trade [consultado el 05 de enero 2018].

s/a, "Trans-Pacific Partnership Ministers' Statement" [en línea], *Oficina del comercio representativo estadounidense*, Washington D.C., 04 de febrero 2016, dirección URL: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-release/s/2016/February/TPP-Ministers-Statement> [consultado el 22 de enero 2018].

s/a, "U.S. International Trade In Goods And Services", [en línea], *Bureau of Economic Analysis*, US Department of Commerce, Washington D.C., diciembre 2017, dirección URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/2018/trad1217.htm> [consultado el 23 de abril 2018].

s/a, "US International Trade in Goods and Services", [en línea], *U.S. Census Bureau*, diciembre 2017, dirección URL: <https://www.bea.gov/newsreleases/international/trade/2018/trad1217.htm> [consultado el 15 de abril 2018].

s/a, "What is CETA", [en línea], *Global Justice Now*, Londres, 2017, dirección URL: <http://www.globaljustice.org.uk/what-ceta-0> [consultado el 23 de abril 2018].

s/a, *2007 EU-Canada Summit Statement*, [en línea], 24 de junio 2009, dirección URL: http://www.canadainternational.gc.ca/eu-ue/bilateral_relationsbilaterales/2007_06_04_statement-declaration.aspx?lang=eng [consultado el 23 de enero 2018].

s/a, European Commission and the Government of Canada, *Assessing the cost and benefits of a closer EU-Canada economic partnership*, [en línea], 2008, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf [consultado el 15 de enero 2018].

s/a, "International trade in goods", [en línea], Bruselas, *Eurostat*, septiembre 2017, dirección URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods [consultado el 12 de enero 2018].

s/a, *Lista de Asociaciones en contra del TTIP*, [en línea], dirección URL: https://stop-ttip.org/wp-content/uploads/2016/05/ECI-Partner-List_16_05_30.pdf [consultado el 10 de febrero 2018].

s/a, NAFTA revamp should wait until after Mexico vote: frontrunner [en línea], *Bloomberg*, México, 26 de enero 2018, dirección URL: <https://www.reuters.com/article/us-mexico-election-nafta/nafta-revamp-should-wait-until-after-mexico-vote-frontrunner-idUSKBN1FG01A> [consultado el 29 de enero 2018].

s/a, TPP History [en línea] *Global Edge*, dirección URL: <https://globaledge.msu.edu/trade-blocs/tpp/history> [consultado el 20 de diciembre 2017].

s/a, Transatlantic Trade and Investment Partnership, [en línea], *Wikileaks*, 09 de mayo 2016, dirección URL: <https://wikileaks.org/ttip/> [consultado el 23 de enero 2018].

s/a, “Transatlantic Trade and Investment Partnership EU TEXTUAL PROPOSAL: Energy and Raw Materials”, [en línea], *Consejo Europeo*, Bruselas, dirección URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154801.pdf [consultado el 22 de marzo 2018].

s/a, “Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement takes effect”, [en línea], *Indirect Tax Alert, News from Americas Tax Center*, Canada, 28 de septiembre 2017, dirección URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/CanadaEU_Comprehensive_Economic_and_Trade_Agreement_takes_effect/\\$FILE/2017G_05545-171Gbl_Indirect_CA%20EU%20CETA%20takes%20effect.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/CanadaEU_Comprehensive_Economic_and_Trade_Agreement_takes_effect/$FILE/2017G_05545-171Gbl_Indirect_CA%20EU%20CETA%20takes%20effect.pdf) [consultado el 22 de abril 2018].

Sánchez Onofre, Julio, “Renegociación acuerdo Europa-México dependerá del TTIP”, *El Economista*, 15 de junio 2016 [en línea], dirección URL: <https://www.eleconomista.com.mx/economia/Renegociacion-acuerdo-Europa-Mexico-dependera-del-TTIP-20160615-0131.html> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Schneider-Petsinger, Marianne, “Trade Policy Under President Trump: Implications for the US and the World” [en línea], *Research Paper*, Londres, Chatham House, Noviembre 2017, dirección URL: <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/2017-11-03-trade-policy-trump-schneider-petsinger-final.pdf> [consultado el 17 de mayo 2018].

Schoof, Ulrich, Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) *Who benefits from a free trade deal?* [en línea], Global Economic Dynamics (GED); ed. Bertelsmann Stiftung 2013, dirección URL: https://issuu.com/bertelsmannfoundation/docs/ttip-ged_study_17june_2013/45 [consultado el 12 de enero 2018].

Secretaría de Economía, *Inicia cuarta Ronda de Negociaciones para la modernización del TLC México – Unión Europea*, 26 de junio 2017 [en línea], dirección URL: <https://www.gob.mx/se/prensa/inicia-cuarta-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Secretaría de Economía, *Tercera ronda de negociaciones para la modernización del TLC México-Unión Europea*, 3 de abril 2017, dirección URL:

<https://www.gob.mx/se/articulos/tercera-ronda-de-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tlc-mexico-union-europea?idiom=es> [consultado el 23 de diciembre 2017].

Secretaría de Relaciones Exteriores, *Relaciones comerciales entre México y la Unión Europea* [en línea], 2017, dirección URL: https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/en/re_lme_x/relue?id=232 [consultado el 19 de diciembre 2017].

Siebert, Horst, Langhammer, Rolf J, et.al. "TAFTA: Fueling Trade Discrimination or Global Liberalization?", Institute for World Economy, *Kiel Working Papers*, No. 720, 1996, dirección URL: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/869/1/193325942.pdf> [consultado el 21 de diciembre 2017]. p.8.

Simoës, Alexander, "Canada", [en línea], *The Observatory of Economics Complexity*, MIT, Massachusset, 2017, dirección URL: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/can/> [consultado el 23 de abril 2018].

Sims, Alexandra y Stone, Jone, "TTIP has failed – but no one is admitting it, says German Vice-Chancellor Sigmar Gabriel", *The Independent*, Reino Unido, 28 de agosto 2016, dirección URL: <http://www.independent.co.uk/news/world/europe/ttip-trade-deal-agreement-failed-brexite-latest-news-eu-us-germany-vice-chancellor-a7213876.html> [consultado el 07 de enero 2018].

Smith, Grant, "U.S. to Dominate Oil Markets After Biggest Boom in World History" [en línea], *Bloomberg*, 13 de noviembre 2017, dirección URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-14/iea-sees-u-s-shale-surge-as-biggest-oil-and-gas-boom-in-history> [consultado el 23 de diciembre 2017].

Smith, Reiss, "What is TTIP and what does Brexit mean for the the US-EU trade deal?,"[en línea], *Express*, Reino Unido, 21 de septiembre 2016, dirección URL:<https://www.express.co.uk/news/world/693318/TTIP-what-is-EU-US-trade-deal-UK-Britain-Brexit-EU-referendum> [consultado el 25 de noviembre 2017].

Solis, Mireya, "Trump withdrawing from the Trans-Pacific Partnership"[en línea], *Brookings Institute*, 24 de marzo 2017, dirección URL: <https://www.brookings.edu/blog/unpacked/2017/03/24/trump-withdrawing-from-the-trans-pacific-partnership/> [consultado el 13 de mayo 2018].

Spiegel, Staff, "New NSA Revelations Inside Snowden's Germany File"[en línea] Alemania, *Der Spiegel Online*, 18 de junio 2014, dirección URL: <http://www.spiegel.de/international/germany/new-snowden-revelations-on-nsa-spying-in-germany-a-975441.html> [consultado el 20 de enero 2018].

Stephens, Philip, "The world is marching back from globalisation" [en línea], Londres, *Financial Times*, 04 septiembre 2014, dirección URL: <https://www.ft.com/content/8fbed9de-3380-11e4-85f1-00144feabdc0> [consultado el 12 de mayo 2018].

Stewart, Heather, “Tariffs: WTO talks collapse after India and China clash with America over farm products”, [en línea], Londres, *The Guardian*, Geneva, 30 de julio 2008, dirección URL: <https://www.theguardian.com/world/2008/jul/30/wto.india> [consultado el 2 de marzo 2018].

Suberza, Miguel, “Inicia el 13 modernización del TLCUEM: SE”; [en línea]; *El Financiero*, 31 de mayo 2016, dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/inicia-el-13-modernizacion-del-tlcuem-se.html> [consultado el 23 de enero 2018].

Tiezzi, Shannon, “Where Was the Rebalance to Asia in Obama’s West Point Speech?” [en línea]; Japón, *The Diplomat*, 29 de mayo 2014, dirección URL: <https://thediplomat.com/2014/05/where-was-the-rebalance-to-asia-in-obamas-west-point-speech/> [consultado el 15 de diciembre 2017].

Tojo, Jose, “What is Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)?”, [en línea], *Indian Economy*, India, 24 julio 2017, dirección URL: <https://www.indianeconomy.net/splclassroom/what-is-regional-comprehensive-economic-partnership-rcep/> [consultado el 23 de enero 2018].

Tourliere, Mathieu, “TLC entre UE y Estados Unidos afectará negativamente a México”. *Proceso*, 13 de mayo 2013. [en línea, dirección URL: <http://www.proceso.com.mx/341893/tlc-entre-ue-y-estados-unidos-afectara-negativamente-a-mexico> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Transnational Institute. 2015. *TTIP. ¿Por qué el mundo se debería preocupar*. [en línea], dirección URL: https://www.tni.org/files/download/ttip_el_resto_del_mundo_preocupades_confianza_r-2.pdf [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Valle, Valeria entrevistada por Porfirio Muñozledo, Bitácora Mexicana, México, TV Mexiquense.

Valle, Valeria Marina, *Alternativas que presenta la Unión Europea a América Latina a partir de los años noventa. Los casos de México y el MERCOSUR, FCPyS-UNAM*, México, 2002.

Vanheste, Tomas, “Big business orders its pro-TTIP arguments from these think tanks” [en línea], *The Correspondent*, 15 de enero 2016, dirección URL: <https://thecorrespondent.com/3884/big-business-orders-its-pro-ttip-arguments-from-these-think-tanks/179184456-59671a10> [consultado el 18 de enero 2018].

Wang, Alissa, *The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement: What Did Canada Do and Why?*, [en línea], G-8, Toronto, 04 julio 2016, dirección URL: <http://www.g8.utoronto.ca/teaching/312/Wang-CETA-2016.pdf> [consultado el 19 de abril 2018].

Webb, Dominic, "CETA: the EU-Canada Free Trade Agreement", *House of Commons Library*, 12 septiembre 2017.

Webber, Jude, *Repsol sues Argentina over YPF seizure*, [en línea] Buenos Aires, 15 de Mayo 2012, dirección URL: <https://www.ft.com/content/99d1ead0-9e9d-11e1-9cc8-00144feabdc0> [consultado el 23 de enero 2018].

Weingartner, Maximilian. "TTIP gegen den Rest der Welt". *Frankfurter Allgemeine*. 5 de febrero 2015 [en línea], dirección URL: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/ttip-und-freihandel/ttip-gegen-den-rest-der-welt-13409801-p2.html> [Consultado el 4 de diciembre de 2017].

Winters, Alan, "The Problem with TTIP" [en línea], *VOX CEPR's Policy Portal*, 22 de mayo 2014, dirección URL: <https://voxeu.org/article/problem-ttip> [consultado el 27 de noviembre 2017].

Zhou, Laura & Zhen, Liu, "China-led regional trade pact tries to make ground as restyled TPP pushes on without US", [en línea], Hong Kong, *South China Morning Post*, 14 de Noviembre 2017, dirección URL: <http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2119911/china-led-regional-trade-pact-tries-make-ground> [consultado el 22 de abril 2018].