

La negociación del TTIP: del interregionalismo a la gobernanza global

The TTIP negotiations: from interregionalism to global governance

Stephan Joseph Sberro Picard

Profesor de Estudios Internacionales y codirector, Instituto de Estudios de la Integración Europea, Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM); catedrático Jean Monnet e investigador nacional CONACYT nivel II

ssberro@itam.mx

Resumen: En este artículo se expone, desde el punto de vista teórico, por qué la negociación entre la Unión Europea y Estados Unidos para una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés) podría ser un parteaguas en el campo de las relaciones internacionales. Más allá de la importancia de un acuerdo comercial entre las dos principales potencias económicas del mundo, un eventual acuerdo cambiaría las relaciones internacionales en su conjunto. Asimismo, reubicaría en el centro de las reflexiones las relaciones entre grandes regiones del mundo y no solamente entre países. Por último, obligaría a las otras potencias a definirse en función de las normas acordadas entre los dos socios del TTIP, normas que van más allá del comercio y de la inversión. Un paso adelante entre Europa y Estados Unidos significaría, por ende, un paso adelante para la gobernanza mundial, aun si los objetivos de esta gobernanza quedan por definir.

Palabras clave: clave: TTIP, Unión Europea, Estados Unidos, relaciones internacionales, interregionalismo, gobernanza internacional

Abstract: *In this theoretical study, we show why the negotiation between the European Union and the United States of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) could be a watershed in the field of international relations. Beyond the importance of a trade agreement between the world's two largest economic powers, an eventual agreement would change international relations as a whole. Similarly, it would return relations between large regions to the centre of thinking about the world again, not just those between countries. Lastly, it would oblige the other powers to define themselves in relation to the regulations agreed between the two members of the TTIP, regulations that go beyond trade and investment. A step forward between Europe and the United States would signify, for that matter, a step forward for global governance, even if the objectives of that governance are yet to be defined.*

Key words: *TTIP, European Union, United States, international relations, interregionalism, international governance*

El interés por las relaciones entre regiones del mundo, y no solamente entre países, no es novedoso, ni se puede confinar al análisis de los flujos económicos. El campo de las relaciones internacionales, por su misma naturaleza, se abocó al análisis de este fenómeno. El interregionalismo encontró su auge en los albores del siglo XXI gracias a la coincidencia de varios factores favorables: un período de dinamismo económico; el ímpetu de la integración regional en América, Asia y Europa en los años noventa, aunado al principio de la crisis del multilateralismo con la marginalización de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en la «guerra contra el terrorismo» o los conflictos del Oriente Medio; y la parálisis rampante en las negociaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC). A pesar de su importancia para la gobernanza mundial en el siglo pasado, la relevancia de esta última organización ha ido en declive con las dificultades de la Ronda Uruguay y, espe-

El éxito del TTIP tendría un significado mucho mayor que la multiplicación de los intercambios y el crecimiento económico de sus socios, dado que representa una alianza que constituiría el eje de un nuevo intento de gobernanza mundial después del fracaso de la ONU.

cialmente, de la de Doha. Este desgaste de la centralidad de la OMC ha sido objeto de consideraciones teóricas sobre el cambio de naturaleza del comercio internacional, con una menor importancia de las negociaciones arancelarias, en comparación con las no arancelarias, y sobre todo debido a los nuevos flu-

jos de producción y comercio que se basan en las cadenas de abastecimiento (*supply chain trade*) (Young, 2014).

En este artículo se aborda el interregionalismo como una clave de lectura útil, aunque no única, de las importantes negociaciones que se están llevando a cabo para enlazar mejor los tres polos del mundo desarrollado: Estados Unidos, la Unión Europea y Asia; y pone el foco en la negociación para una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), que tiene un papel central en el debate por dos razones que se desarrollarán más adelante. El hecho es que estas negociaciones serán decisivas para asegurar la perennidad y la relevancia de la nueva corriente teórica. Pero, más allá de un debate puramente teórico, el éxito del TTIP tendría un significado mucho mayor que la multiplicación de los intercambios y el crecimiento económico de sus socios, dado que representa una alianza que constituiría el eje de un nuevo intento de gobernanza mundial después del consumido fracaso de la ONU.

En una primera parte, el estudio expone cómo el interregionalismo no es un fenómeno marginal o temporal, sino un instrumento teórico útil para analizar las nuevas relaciones transatlánticas, transpacíficas y euroasiáticas.

En este sentido, se habla de la aparición, del breve estancamiento y del reciente repunte de este fenómeno, que remite a la evolución del campo de estudio de las relaciones internacionales en el siglo XXI¹. En una segunda parte, la reflexión se centra en las negociaciones transatlánticas que le dan a la vez una nueva importancia y un nuevo contenido al interregionalismo, pues incluso en su aspecto comercial, no se pueden explicar y entender sin consideraciones políticas relacionadas con la evolución de las relaciones internacionales. Se utilizan argumentos teóricos pero también prácticos para fundamentar esta idea. El enfoque sobre la relación transatlántica se justifica por varias razones, una de las cuales es la imposibilidad de estudiar la tupida red de relaciones interregionales (Telò, 2014) en el mundo, hecho que obliga a elegir. La mayor antigüedad de la relación transatlántica, así como su carácter más institucionalizado, permiten una mejor observación teórica; además Estados Unidos y la Unión Europea permanecen como las dos principales potencias económicas del mundo² y su acercamiento interregional permanece, por ende, como el más significativo en términos puramente cuantitativos. Existe, asimismo, una justificación más fundamental para nuestro enfoque, relacionada con el debate teórico sobre los grandes acuerdos interregionales; este debate teórico sigue confinado a Occidente y opone dos visiones sobre la integración: la visión europea y la estadounidense.

El éxito o fracaso de las negociaciones entre las dos riberas del océano Atlántico podría significar un rebrote o, al contrario, asestar un duro golpe al interregionalismo como instrumento de análisis útil en el estudio de las relaciones internacionales, lo que remitiría a explicaciones más clásicas como el neorrealismo. Pero, sobre todo, más allá de los debates teóricos, el éxito de esta negociación podría cambiar la gobernanza internacional.

-
1. Para un panorama de estos debates teóricos en relaciones internacionales, enfocado en el regionalismo, viejo y nuevo, y en el interregionalismo, véase Telò, 2005.
 2. En 2013 el PIB en dólares a precios actuales era de 17,35 billones para la UE, de 16,80 billones para Estados Unidos y de 9,240 billones para China. Véase <http://data.worldbank.org/country>

El interregionalismo, una clave para entender el TTIP

El intento de teorizar el análisis de las relaciones internacionales, más allá de las reflexiones históricas y sociológicas, ha sido principalmente, si no exclusivamente, un intento occidental (Tickner y Waever, 2009; Ashraya y Buzan, 2010; Blaney y Tickner, 2012). Si bien Stanley Hoffman (1977) describe el campo como una ciencia social estadounidense, los europeos irrumpieron muy tempranamente en el debate teórico planteado en Estados Unidos, como así lo muestran las biografías de Hans Morgenthau, considerado el fundador del nuevo enfoque teórico, realista, de las relaciones internacionales; Ernst Haas, que tanta influencia ejerció en el estudio teórico de la integración europea y que ocupará gran parte del debate entablado en este artículo; Henry Kissinger, que ejerció una influencia tanto teórica como práctica sobre la política exterior de Estados Unidos, o del mismo Hoffman. Todos ellos, judíos alemanes nacidos en Europa, se establecieron en Estados Unidos como consecuencia de la Segunda Guerra Mundial. Es también en Europa, particularmente en las universidades alemanas y suizas, donde surgió el interregionalismo como instrumento para explicar el mundo. Esta nueva corriente no intervino en el viejo debate entre idealistas y neorrealistas, sino que logró una integración a la reflexión teórica general sobre las relaciones internacionales sumando el fenómeno de la globalización y el nuevo papel de las regiones, pues ya no sería un análisis único sobre los estados que conformaban bloques regionales, sino sobre la edificación de un nuevo orden internacional.

En boga durante la primera década del siglo XXI, el interregionalismo parecía capaz de sacudir las ideas tradicionales acerca de la integración regional y las relaciones internacionales. Durante una decena de años pudo desarrollar su corpus teórico al amparo de numerosos ejemplos concretos, particularmente en Europa y América. Influyeron en esto dos fenómenos concurrentes pero, a su vez, independientes: la caída de la URSS y el auge del regionalismo. Si bien es cierto que la experiencia europea existía desde los años cincuenta del siglo pasado, la caída del Muro de Berlín en 1989 le dio un nuevo ímpetu con el Tratado de Maastricht (1992). Pero el interregionalismo no solo se afianzaba en tierras en las que tradicionalmente había tenido un mayor desarrollo, como Europa y América Latina, sino también en América del Norte y Asia. Esto condujo a una nueva reflexión sobre el funcionamiento de las relaciones internacionales, que nació por la necesidad de tomar estos dos nuevos e inesperados factores para entender los acontecimientos y repensar una gobernanza internacional que se

había ejercido de facto durante la Guerra Fría y que se tenía que reconstruir con grandes esperanzas acerca de un consenso *a minima* sobre valores comunes (Fukuyama, 1995)³.

Tras el vacío dejado por el fin de la Guerra Fría en las relaciones internacionales, se podían también constatar los progresos de la integración regional tanto en términos de ampliación en regiones donde no había constituido una tendencia relevante –América del Norte o Cono Sur–, como en términos de profundización, con los rápidos progresos en bloques que habían existido desde hacía décadas, pero que alcanzaban una nueva relevancia –como la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) o la Unión Europea (UE)–. Además, como la profundización y la ampliación se reforzaban mutuamente, se crearon nuevas agrupaciones regionales para responder al temor de algunos países a permanecer aislados frente a un mundo que, aun si parecía más pacífico, también estaba más regionalizado y, por ende, más cerrado para los estados que no pertenecían a ningún bloque sólido. Las teorías de integración regional –como el neofuncionalismo que nutría el debate desde la creación de la Unión Europea en los años cincuenta o la teoría de los complejos de seguridad regional (Buzan y Waever, 2003) que acababa de nacer– apuntaban a una nueva relevancia de este tipo de integración, ya no como una excepción europea sino como una nueva pauta para el estudio de las relaciones internacionales. Así, los análisis basados en el regionalismo y los estudios de regionalismo comparado se multiplicaron.

Pero estos estudios también tuvieron que tomar en cuenta los cambios fundamentales del sistema internacional, que desembocaron en dos tendencias. En la primera se consideraba que, por las distintas circunstancias en las cuales se desarrollaba, el regionalismo del siglo XXI era diferente al regionalismo del siglo XX (Hettne *et al.*, 2002). Este «nuevo regionalismo» se distinguía del anterior por su mayor atención a los temas de gobernabilidad global a través de sólidos marcos legales internacionales y la promoción más activa de valores, como la sostenibilidad (Van Langenhove y Costea, 2005). El fin de la bipolaridad y la emergencia de un mundo unipolar en materia de seguridad constituyeron un cambio que hubiera podido favorecer una gobernanza mundial que no necesitaba forzosamente del regionalismo. Así, la unipolaridad y la globalización, que implicaban una mayor interdependencia

3. Francis Fukuyama se abocó también al estudio de la gobernanza mundial en «What is governance», publicado en 2013.

por el comercio, parecían conducir a una simplificación de las relaciones internacionales. Pero los nuevos retos en materia de seguridad, así como la nueva relevancia de la UE, China o Japón, forjaron una segunda tendencia: un mundo más complejo, multipolar e interdependiente. Esta mayor descentralización e interdependencia económica dieron lugar a una mayor defensa de los intereses locales y regionales. Para ello, la defensa del libre comercio hacia el exterior y la defensa de una mayor integración económica hacia el interior no eran suficientes. La conjunción de estas dos tendencias adversas afectó a los grupos regionales ya existentes y a otros incipientes, como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) que anunció el «nuevo regionalismo». Este no buscaba solamente mejorar las relaciones económicas y políticas entre los miembros del bloque, sino que acentuó el interés por los problemas de seguridad que antes habían aparecido solamente de manera marginal.

El TLCAN tenía tres objetivos adicionales en materia de relaciones internacionales (Rüland *et al.*, 2008): en primer lugar, ser parte de un bloque confería un argumento más para enfrentar la globalización y evitar también quedar aislado frente a un mundo conformado cada vez más por bloques regionales preferenciales y excluyentes. En este sentido, Estados Unidos utilizó el TLCAN para obtener concesiones de la Unión Europea y Japón en las negociaciones comerciales internacionales. En segundo lugar, el nuevo regionalismo también buscaba tomar en consideración las nuevas condiciones internacionales, globales y regionales para establecer estrategias internacionales. Finalmente, y más allá de esta actitud reactiva, el tercer objetivo del nuevo regionalismo demostraba una actitud proactiva al utilizar el mayor poder de la región, en comparación con el Estado, para defender mejor los intereses de sus integrantes, y de esta forma facilitar y moldear una nueva gobernanza mundial. Así, el nuevo regionalismo insistía más sobre temas como la seguridad o la sostenibilidad (Van Langenhove y Costea, 2005). No es difícil entender de qué manera estas tres nuevas características del nuevo regionalismo iban a conducir naturalmente a un umbral cualitativamente distinto donde los estados podían ser reemplazados por las regiones como actores de primera importancia en las relaciones internacionales.

Dada la nueva importancia de las regiones y los nuevos temas tratados, se volvió natural que la interacción entre regiones, no solamente entre estados, adquiriera una importancia central en la formación del nuevo orden internacional. El análisis de este nuevo ordenamiento internacional se formalizó bajo el nombre de interregionalismo. Por primera vez, el estudio de las relaciones internacionales en su conjunto no se basaba únicamente en los actores estatales y no estatales, sino en las regiones. Se ponía el foco en

la interacción entre regiones (Gilson, 2005), para ampliar y profundizar sus relaciones (Allahverdiyev, 2008), y no en la explicación de la evolución de las regiones. Para explicar claramente este aporte, podríamos decir que el interregionalismo es al regionalismo lo que las relaciones internacionales a la ciencia política. La primera se construye sobre la segunda, pero se trata de un acercamiento totalmente distinto que ambiciona explicar evoluciones distintas. El interregionalismo es pragmático y apegado a la realidad, aunque haya desarrollado un amplio aparato teórico, en particular para definir y clasificar los distintos tipos de interregionalismo y luego integrarlos a las grandes corrientes teóricas de las relaciones internacionales.

Sin entrar en detalle a los debates referentes a la delimitación de las categorías de interregionalismo, Hänggi *et al.* (2006) distinguieron cinco tipos de interregionalismo que explicaban gran parte de las relaciones internacionales: entre bloques regionales formales; entre una región formal y una región poco institucionalizada; entre dos regiones poco institucionalizadas; más dos categorías «híbridas», las relaciones megarregionales entre grupos de estados de dos o más regiones y el «casi-interregionalismo», entre una región y una potencia individual. Este marco permitió utilizar una nueva clave de entendimiento de las nuevas pautas internacionales y su uso duró más de 10 años. Sin embargo, después de la primera década de siglo XXI entró en crisis. Varios factores se juntaron para debilitar su capacidad explicativa, entre ellos, las crisis de los regionalismos en todos los continentes, en particular en sus terruños naturales de Europa y América Latina, así como el desvanecimiento de la ambición de una gobernanza mundial, con la nueva asertividad política de Rusia y China en particular. En el ámbito económico, tanto el marasmo económico europeo como la rivalidad entre Estados Unidos y China fueron problemáticos para el dinamismo de la tendencia interregional. Pero con la negociación del TTIP, este eclipse parece haber sido temporal. La utilidad de la clave interregionalista para entender el mundo resurgió con el activismo inesperado de Estados Unidos, ya que la Administración de Obama multiplicó las iniciativas de integración interregional. Aquí se insistirá, en particular, en la vertiente Europa-Estados Unidos, después del acuerdo de este último con Canadá en 2013 y con México. Esta vertiente podría anunciar relaciones «bloque a bloque» entre los dos modelos más distintos de integración regional, el europeo y el estadounidense, abriendo nuevas perspectivas para el debate teórico, no solamente respecto al interregionalismo, sino también sobre la proyección de los modelos de integración regional o los proyectos de gobernanza mundial.

El TTIP, ¿nueva estrella y salvación del interregionalismo?

En 2015 están vigentes muchas negociaciones multilaterales (De la Reza, 2015), interregionales y bilaterales importantes. Sin embargo, los proyectos del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) y del TTIP son los más relevantes, tanto económica como políticamente. Ya se ha explicado por qué se le concede más importancia a las negociaciones del TTIP sobre el resto en cuanto al debate sobre el interregionalismo y la gobernanza mundial. Y para las consideraciones teóricas que se emplean en este artículo, el análisis del TTIP parece más útil que el del TPP, por una serie de razones concretas. Aunque el TPP sea anterior, e incluya a la primera y cuarta potencia económica mundial –Estados Unidos y Japón⁴–, este no alcanza la importancia ni cualitativa ni cuantitativa del TTIP. Además, las postergaciones sucesivas de la conclusión del proyecto que ha sufrido arrojan otra reserva sobre la relevancia inmediata de estas negociaciones. Si bien inicialmente se esperaba concluir las negociaciones en un plazo de dos años, la incorporación al proceso de nuevos países (Canadá, México y Japón), sumada a la complejidad de los temas tratados, ha provocado que este plazo se extendiera en múltiples ocasiones. La inclusión de Japón introdujo uno de los temas más delicados en las negociaciones con Estados Unidos: el libre comercio de los productos agrícolas. Como en el caso de la negociación con los europeos, Estados Unidos presiona para la apertura de los mercados de carne, lácteos y cereales. Estas dificultades podrían resolverse más fácilmente en las negociaciones del TPP que en las del TTIP, pues las primeras son bilaterales mientras que las segundas son multilaterales. Japón podría conceder a Estados Unidos una apertura que continuaría negando a los otros países involucrados del Pacífico. Pero en este caso, ya no se trataría de un acuerdo interregional, sino de una red de acuerdos de libre comercio clásicos.

De hecho, el carácter bilateral y transregional de las negociaciones del Pacífico también crea una rivalidad entre países y grupos de países que no arroja la idea de una negociación de región a región. Y un primer obstáculo para que el TTP se considere como un acuerdo interregional es que aparece como un

4. Miembros firmantes originales del TPP (2006): Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur. Miembros en negociaciones: Australia (desde 2008), Estados Unidos (2008), Japón (2013), Malasia (2010), Perú (2008), Vietnam (2008), Canadá (2012) y México (2012).

intento de circunscribir a China (Trigkas, 2013; Cheng, 2014 y Solís, 2013). Además, ninguno de los 12 países que negocian lo hacen en el marco de una organización regional, y sus intereses se contraponen sin que haya un mecanismo de arbitraje⁵. Algunos teóricos consideran que no se trata de una negociación interregional, sino más bien de negociaciones transregionales, que incluyen regiones con una integración suelta⁶ como América del Norte, Central y del Sur, así como Asia del Este y del Sureste, y Oceanía, donde la dimensión regional no es la más relevante. Este nuevo tipo de negociaciones se ha calificado de regionalismo sin regiones, «polilateralismo», «regionalismo competitivo» o «regionalismo aditivo». La Unión Europea y Estados Unidos negocian muchos acuerdos de este tipo en particular en la esfera de influencia del otro, pero China, Chile, Japón, Corea, Israel, México o Singapur también buscan este tipo de acuerdos, donde la lógica geográfica tradicional desaparece. Para resumir este concepto, los expertos de la OMC adoptaron el término «regionalismo cruzado», que lo distingue conceptualmente del interregionalismo (Tovias, 2008). Aun así, los primeros teóricos del interregionalismo, tales como Hänggi, incluirían el TPP en su lista de acuerdos interregionales.

En cambio, el carácter interregional del TTIP es más evidente. América del Norte aparece más claramente como una región que la cuenca del Pacífico. Y podemos descartar una primera objeción según la cual, si bien la UE es el ejemplo más utilizado de región, Estados Unidos constituye un país y no una región. En efecto, los teóricos del interregionalismo ya previeron esta posibilidad y defendieron el uso de la teoría aun en este caso (Hänggi *et al.*, 2006). Pero, además, podríamos debatir la existencia de la región de América del Norte, que incluya a Canadá y México –ambos países han reivindicado recientemente su identidad regional norteamericana–, en contraste con visiones anteriores, más influenciadas por pertenencias culturales a Europa –la mancomunidad británica y la comunidad de habla francesa (*Commonwealth* y *Francophonie*, respectivamente)–, en el primer caso, y a América Latina o su versión iberoamericana, en el segundo. El TTIP, tanto en su negociación como en su aplicación, deberá tomar en cuenta los acuerdos existentes entre la UE y Canadá y México (Rostowska, 2013 y Vega, 2014). Pasados 20 años desde la firma del TLCAN, el debate permanece abierto sobre si el objetivo fi-

5. El sector textil es un buen ejemplo. Para más detalles sobre estos debates, véase el informe de la CEPAL: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/53953/Paninsal2014DocInf.pdf> [Fecha de consulta: 10.2014].

6. Es decir, que no existen instituciones fuertes y, en algunos casos, ni siquiera un arancel exterior común.

nal, implícito o explícito, era crear una región de América del Norte. Se trata de un debate añejo que empezó con la independencia de México y el resto de América Latina, con el latinoamericanismo versus panamericanismo, debate que no se cerrará aquí. No obstante, cabe señalar que hacia fuera, sobre todo desde el punto de vista económico, para los flujos comerciales y de inversión así como para la política monetaria, América del Norte se concibe como una región integrada. El TLCAN es un acuerdo de liberalización comercial comprensivo con un mecanismo de solución de controversias propio y que incluso contiene dos instituciones que van más allá del libre comercio: la Comisión Laboral, en Dallas, y la Comisión del Medio Ambiente, en Montreal. Más del 80% del comercio exterior de Canadá y México se hace con Estados Unidos, y ambos países también figuran dentro de los cinco principales socios de Estados Unidos, solo rebasados por los otros dos gigantes mundiales, la UE y China.

Pero este artículo se centra en la negociación transatlántica, donde América del Norte se concibe como una región a los ojos de los europeos. 15 años después de haber firmado un tratado de liberalización que va más allá de lo comercial con México, la UE hizo lo propio con Canadá y está negociando uno con Estados Unidos. Los acuerdos con México y Canadá constituyen no solamente unos antecedentes útiles, sino también claves de comprensión y elementos del debate sobre el interregionalismo. Cabe notar que el debate en México y Canadá, sobre la oportunidad de un acuerdo con la UE, se limitó a algunas cuestiones puntuales como los derechos humanos o la protección agrícola, por mencionar algunos ejemplos. Esta relativa ausencia de debate se puede explicar en parte porque las discusiones fundamentales sobre la apertura económica y la integración regional se habían producido con la firma del TLCAN en los años noventa (un poco antes para Canadá). Los problemas específicos con la UE eran forzosamente marginales. En la propia UE no hubo debate de fondo en cuanto al acuerdo con México, y poco en relación al acuerdo con Canadá. En el primer caso, la inclusión de la cláusula democrática en el acuerdo fue la cuestión más debatida. No hubo el menor obstáculo político de fondo, o de forma, en el caso canadiense. Una vez más surgió el problema agrícola, en parte relacionado con temores propiamente bilaterales, y también en gran medida por el recelo que generaba la visión de este acuerdo como un antecedente para el acuerdo con Estados Unidos.

En todo caso, el verdadero debate sobre la nueva relación birregional surgió con el inicio de las negociaciones bilaterales UE-Estados Unidos, debate que muy rápidamente arrastró a los dos países de la región. Más allá del TTIP, existen en realidad negociaciones entre la UE y los tres países de América del Norte. Canadá estaba finalizando su propio acuerdo con la UE, mientras que México

entablaba negociaciones para modernizar y completar su acuerdo con la Unión, 15 años después de su firma. Así, asistimos en 2015 a la convergencia de tres negociaciones paralelas en los tiempos y contenidos. Lo mismo pasó cuando se negoció el TLCAN, a principios de los años noventa, con tres negociaciones paralelas: México-Estados Unidos, México-Canadá y Canadá-Estados Unidos. Asistimos, entonces y hoy, a verdaderas negociaciones regionales aun si toman la forma de una red de negociaciones bilaterales. Si bien es cierto que el TLCAN constituyó para sus firmantes el modelo y la pauta de cualquier otro acuerdo de asociación comercial a venir, la UE tiende a adoptar una posición diferenciada en cada caso, en razón de sus objetivos políticos variables según las regiones. Después del TLCAN, los negociadores de Estados Unidos, así como de México y Canadá, intentaron trasladar los objetivos, los formatos y los resultados obtenidos a sus negociaciones ulteriores. Estados Unidos negoció rápidamente acuerdos similares al de México con Chile, Perú y Colombia. El acuerdo logrado con los países de América Central lleva el nombre de CAFTA, en clara alusión al NAFTA, considerado como su antecesor y modelo. Estados Unidos logró imponer la influencia de este formato de negociaciones a acuerdos donde otras partes no participaban. La propia UE, por ejemplo, esgrimió el concepto de «NAFTA plus» como objetivo de su negociación con México.

Por otro lado, las consideraciones políticas no han estado ausentes de la reflexión que ha motivado la firma de acuerdos de liberalización comercial entre el mundo industrializado –Estados Unidos y la Unión Europea– y los países en desarrollo. Desde los primeros de este tipo –los acuerdos de Yaoundé entre Europa y las antiguas colonias de África y el Caribe– hasta el reciente, pero muy rápido, acercamiento comercial con América Latina y el Sureste Asiático, se han observado los objetivos políticos implícitos relacionados con el deseo de asegurarse una zona de influencia y de no quedar marginalizado en un mundo que se va regionalizando. Ya los acuerdos interregionales de los años noventa y de la primera década del siglo XXI iban también más lejos que los acuerdos de liberalización comercial anteriores: en primer lugar, no solamente incluían la agricultura en su totalidad, sino que la consideraban como un sector económico como cualquier otro; en contraste con las décadas anteriores, cuando se excluía la agricultura en la liberalización comercial o, en el caso de incluirse, se utilizaba a menudo un sistema de cuotas, en contradicción abierta con los principios de libre comercio que constituyen la base y la lógica de un acuerdo de liberalización comercial. En segundo lugar, también incluyeron rápidamente los servicios, las inversiones y las compras públicas, e incluso mecanismos de resolución de disputas.

Respecto al TTIP, este no es un acuerdo de liberalización comercial más, aun tomando en cuenta el contexto actual de progresos muy notables que se están produciendo en materia de intercambios. Por un lado, las negociaciones no se

centran en la bajada de los aranceles (Young, 2002), aunque esta, por supuesto, sea una parte relevante de la negociación, ya que su bajada relativa –pues los aranceles ya son bajos–, sin suponer resultados espectaculares como en los casos de negociaciones entre países del Norte y del Sur, y por el propio volumen del comercio, daría resultados interesantes para las dos partes. Incluso ya existen proyecciones alentadoras, pero la previsión de los resultados de una liberalización comercial siempre es un ejercicio arriesgado, pues depende de demasiados factores internos y externos. Por el otro lado, su relevancia quedaría asimismo reforzada por el ímpetu que los progresos comerciales darían a los aspectos de la negociación más novedosos y relevantes, como la eliminación de las barreras no arancelarias, por ejemplo. Podría constituir un parteaguas entre dos momentos de las relaciones económicas internacionales y para la gobernanza mundial, donde el interregionalismo reemplazaría al multilateralismo como modo de acercamiento entre las dos principales potencias comerciales del mundo. Este es el análisis que hacen Morse y Keohane (2014), cuando hablan de «multilateralismo contestado», refiriéndose en particular al TTIP en su aspecto interregional y contestando, en este caso, al régimen multilateral. El acuerdo se inserta en la descripción que uno de los principales teóricos del interregionalismo, el ya mencionado Heiner Hänngi, hacía del «interregionalismo híbrido» entre un grupo regional y potencias individuales (Hänngi *et al.*, 2006).

Si el TPP se concluyera, daría un impulso significativo al TTIP por varias razones, pues el primero:

- interviene en un momento en que el regionalismo y el interregionalismo parecían en declive;
- también es un acuerdo entre regiones desarrolladas (Estados Unidos, Canadá, Japón, Australia y Nueva Zelanda), mientras que los anteriores acuerdos de liberalización comercial entre regiones lo eran entre países del Norte y del Sur, con condiciones preferenciales;
- incluye el abanico más amplio posible de sectores más allá de los bienes industriales, agrícolas, servicios o mercados públicos;
- da una importancia igual o mayor a las barreras no arancelarias que a las barreras arancelarias;
- rompe con la atmósfera pesimista que prevalece en las negociaciones del TTIP desde la crisis financiera de 2008, en particular en las dos regiones más afectadas por esta crisis, precisamente Estados Unidos y la UE;
- contrarresta y compensa el poco dinamismo de las negociaciones comerciales multilaterales en el marco de la Ronda de Doha; y
- es un acuerdo de liberalización comercial muy selectivo ante una futura ampliación a otros miembros, ya sea dentro o fuera de la región.

Volviendo al TTIP –aun si el análisis se limita a la interpretación más estricta de las negociaciones, restringida al aspecto comercial–, de concretarse el nuevo acuerdo, este marcaría un punto de inflexión en las negociaciones comerciales tradicionales. En la reciente historia de la construcción europea, la Política Agrícola Común (PAC), durante mucho tiempo la única política común verdadera, también constituyó un zócalo de la nueva identidad del continente. Por ello, los europeos han resistido a todos los intentos de modificarla desde el exterior. El peso formidable del interés del comercio con Estados Unidos, sin embargo, podría cambiar las cosas y abrir perspectivas para América Latina en particular. Sobre la cuestión del comercio energético, en concreto, aunque el aumento de las posibilidades de comercio en los sectores de las energías fósiles (petróleo y gas) entre los dos principales consumidores del mundo tendría su importancia, lo más delicado y portador de consecuencias para los grandes debates internacionales será el debate sobre la liberalización de los servicios.

La excepción cultural constituye otro zócalo de la identidad europea, ya que probablemente dará lugar a un debate interno en Europa, y también en Estados Unidos, como el choque de concepciones que tuvo lugar al abrirse la discusión sobre la directiva «Televisión sin Fronteras» de la UE o sobre la excepción cultural en la UNESCO. Este concepto político, introducido por Francia durante las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1993, buscaba un trato diferencial hacia la cultura respecto a otros productos comerciales. Por su parte, Canadá también incluyó una cláusula referente a la «excepción cultural» en 1994 en el TLCAN. Ya se puede vaticinar que no habrá acuerdo regional norteamericano, ni acuerdo transatlántico o transpacífico, ni gobernanza mundial en materia de cultura. Un acuerdo sobre la confidencialidad de los datos y su circulación transfronteriza también cambiaría cualitativamente el contexto de las relaciones internacionales. La liberalización de otros servicios tales como la educación y la salud, que están sostenidos por valores y sistemas distintos, también van más allá de una negociación de liberalización comercial.

Asimismo, la armonización y compatibilidad de las regulaciones para bienes, servicios y capitales, es un tema que se ha vuelto parte de las negociaciones de liberalización comercial clásicas en los últimos años. Ello será abordado en las negociaciones del TPP entre países asiáticos y Estados Unidos, pero también lo será y tendrá una importancia especial –pisando el terreno de la *alta política*– en el caso de la negociación del TTIP. Sin embargo, esta segunda razón esgrimida por Michelle Egan (2014) podría revelarse irrelevante, como ella misma sugiere. Como en el caso de sus negociaciones comerciales anteriores, los europeos empujan particularmente la apertura de los mercados públicos, un reto difícil en el sistema federal de Estados Unidos. Otros retos

son el entorno para los europeos de las provisiones del *Buy American*, así como las ayudas a las pequeñas y medianas empresas de Estados Unidos. La politización de las negociaciones en Estados Unidos, con un Congreso directamente involucrado y que desde 2002 no ha otorgado el *fast track* (vía rápida) para que, una vez que los lineamientos del resultado hayan sido acordados con el Congreso, tenga lugar una adopción rápida en bloque del resultado de las negociaciones. La crisis económica que motiva el acuerdo también sería en este caso un obstáculo, con un Congreso mucho más sensible a los costos de un acuerdo con Europa, ya que estos costos serán más visibles y circunscritos que los beneficios, que serán más difusos.

Otro punto de la negociación que hace del TTIP un acuerdo de liberalización comercial distinto a los otros, y le da una importancia particular, es que no se trata de un acuerdo abierto para la inclusión ulterior de otras partes.

Si bien el TTIP obedece a intereses económicos, los términos de la negociación también rebasan las exigencias comerciales de todos los acuerdos anteriores y reflejan una ambición que va más allá de la mera relación birregional.

Aquí no solamente se impide la adhesión a partes que no sean ribereñas del Atlántico Norte, como Asia, África o América Latina, sino que también dentro de las dos regiones se excluye a países tan importantes como Canadá, México y Turquía. Esta exclusión explícita es

aún más sorprendente si se recuerda que los tres países citados figuran entre las 20 mayores economías del mundo y que su dinamismo rebasa por mucho el de Estados Unidos o la Unión Europea, además de que están estrechamente ligados a los dos negociadores principales, por acuerdos de libre comercio en los dos primeros casos y por una unión aduanera en el tercero; los tres han unido su destino geoeconómico y, por ende, geopolítico a Estados Unidos y a la Unión Europea; y los tres se verán obligados a aplicar muchos elementos del acuerdo –Turquía casi todos– sin haber sido parte de las negociaciones. En el caso de México y Canadá, estas exclusiones también parecen absurdas, ya que poseen acuerdos de liberalización comercial con la UE. Peor aún, ambos países se verán afectados de manera importante por la asociación transpacífica en gestación. Este último punto prueba de nuevo que los criterios de negociación y los objetivos no se pueden entender si se toman en cuenta exclusivamente elementos de análisis económico. El rechazo de Estados Unidos y de la Unión Europea de concluir un acuerdo abierto, por lo menos para los países de su entorno inmediato y cuyo destino les es común, solo puede tener una justificación política. Esto marca para Turquía, por ejemplo, una distancia innecesaria en plena negociación de adhesión a la UE, mientras subraya la resistencia de Estados Unidos a construir una Comunidad de Amé-

rica del Norte y su apuesta por un modelo de integración regional basado exclusivamente en el acercamiento económico y el pragmatismo político, sin instituciones fuertes, marcando así una diferencia fundamental con el modelo continental europeo de integración regional.

El TTIP, un esbozo de gobernanza global

Las diferencias concretas entre la negociación transatlántica y las otras negociaciones de liberalización comercial habrían sido suficientes para darle una importancia especial al interregionalismo. Si bien el TTIP obedece a intereses económicos, y sigue una lógica que no refutarían los neorrealistas, los términos de la negociación también rebasan las exigencias comerciales de todos los acuerdos anteriores y reflejan una ambición que va más allá de la mera relación birregional. Esa ambición representa un salto cualitativo, novedoso y original que obliga a una reflexión teórica que tiene dos vertientes: en primer lugar, incluye temas novedosos para las relaciones comerciales tradicionales, y elementos que van más allá del aspecto exclusivamente comercial, para sentar las bases de nuevas reglas en las relaciones internacionales; y, en segundo lugar, contiene referencias a valores comunes, implícita y explícitamente, entre las dos partes más importantes del mundo occidental.

Ya se ha mencionado que el aspecto comercial del acuerdo es el más avanzado posible, aunque también incluye temas que no están directamente relacionados con las cuestiones comerciales, como los temas laboral y ambiental, que ya habían sido incluidos en la agenda interna de las dos regiones. La UE tiene una política ambiental común e intenta progresar en el camino de la política social, aunque no sin dificultades. En América del Norte, por su parte, las dos únicas instituciones oficiales creadas por el TLCAN son precisamente la Comisión Laboral (en Dallas) y la Comisión del Medio Ambiente (en Montreal); mientras que, paradójicamente, la comisión de comercio nunca ha llegado a nacer. En cambio, los dos temas están casi ausentes de la agenda internacional, con la notable excepción de las negociaciones sobre el cambio climático, que además conocen muchas dificultades desde su lanzamiento. En este sentido, la negociación entre Estados Unidos y la UE promete ser muy ardua dadas las profundas divergencias tanto en las concepciones de fondo sobre estos temas entre las dos partes, como en la manera en que deberían tratarse en el propio acuerdo (Estados Unidos prefiere incluir un mecanismo de solución de controversias dentro del acuerdo, mientras que la UE prefiere un mecanismo de consultas) (Akhtar y Jones, 2014). Más innovadoras aún son las dos partes que introducen

temas jamás abordados en negociaciones comerciales internacionales, esto es, la facilitación del comercio o las ayudas a las pequeñas y medianas empresas. De la misma manera, está previsto negociar el estatus de las empresas estatales y, finalmente, también el tema del comercio digital, una cuestión a la vez estratégica, en el futuro, y delicada después del escándalo del espionaje estadounidense con la NSA⁷. Por primera vez, se podrían regular los flujos de datos electrónicos estableciendo un equilibrio entre el acceso gubernamental a los datos con fines legales y la protección de la vida privada (ibídem).

Todo esto apunta a nuevos fundamentos de gobernanza a escala global. El concepto de gobernanza global ha sido analizado de forma teórica en las relaciones internacionales desde los años noventa, coincidiendo exactamente con el fin del equilibrio de la Guerra Fría y el auge del regionalismo y del interregionalismo. El mismo concepto de «gobernanza mundial» queda abierto a debates en cuanto a su definición y campo de estudio. En un primer intento de definición teórica, Rosenau (1995) planteaba esta gobernanza como «los sistemas de reglas a todos los niveles de la actividad humana, de la familia a las organizaciones internacionales, en las cuales la persecución de objetivos a través del control tenga repercusiones transnacionales». El mismo año, Finkelstein (1995) intentaba una definición más precisa. Para él la gobernanza global implicaba gobernar sin autoridad soberana las relaciones que trascienden las fronteras nacionales. La gobernanza global es en el ámbito internacional lo que hacen los gobiernos dentro de sus fronteras. Sin entrar en el debate sobre la definición misma de gobernanza internacional, podemos afirmar, al final de esta reflexión, que el interregionalismo constituye un instrumento privilegiado en esta búsqueda de gobernanza. Quizás se podría decir que el «equilibrio del terror» de la Guerra Fría era ya una forma de gobernanza basada en el interregionalismo, pero existen dos diferencias importantes.

En primer lugar, ni Estados Unidos ni la antigua Unión Soviética se concebían como regiones. Hoy día, Estados Unidos, sus académicos y su Gobierno, reconocen la importancia del regionalismo en la arena internacional (Pastor, 2012) y lo integran en sus estrategias, como lo demuestran sus iniciativas hacia Europa y Asia. Puede sorprender que, con el auge del regionalismo, hayan emergido nuevas teorías

7. La Agencia de Seguridad Nacional (NSA, por sus siglas en inglés) fue creada en 1952 por el presidente Harry S. Truman para escuchar y recolectar comunicaciones dentro y fuera de Estados Unidos. En 2013, en plenas negociaciones del TTIP, uno de sus empleados, Edward Snowden, actualmente refugiado en Rusia, reveló la amplitud de las actividades de la agencia con más de mil millones de personas potencialmente bajo vigilancia de los servicios secretos estadounidenses con la complicidad de otros servicios secretos, en particular en Europa.

de relaciones internacionales en universidades de Europa, y no de Estados Unidos, y, por lo tanto, sorprende también que sea Estados Unidos quien haya dado un nuevo aire a una teoría enfocada exclusivamente al regionalismo. Este país intentó responder tímidamente a los regionalismos europeos y asiáticos con un incipiente regionalismo americano, como se refleja en la firma del TLCAN, el intento fallido del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) entre 1994 y 2004, y la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA, por sus siglas en inglés), a partir de 2004. El arranque de ambiciosas negociaciones transpacíficas y transatlánticas es un aspecto poco estudiado de la política exterior de Estados Unidos bajo la presidencia de Obama, quien relanzó la relevancia del interregionalismo y modificó así las perspectivas de gobernanza mundial.

La segunda gran diferencia entre los intentos previos de gobernanza mundial y el TTIP estriba en que todos los intentos anteriores se hacían entre potencias hostiles, implicando un juego de cooperación de suma cero, sobre la base del neorrealismo más que del liberalismo. Intentaban evitar los contrapesos y mantener un statu quo. En cambio, el equilibrio que podría rediseñarse a partir del TTIP es por definición móvil, liberal y multipolar, pues es un pendiente explícito del TPP y de los acuerdos entre la UE y Asia. Está basado sobre todo en el supuesto de que existen valores comunes y, por ende, un proyecto común de gobernanza mundial más allá del simple equilibrio de fuerzas que permita mantener el statu quo. Estos valores están defendidos en términos de seguridad por la alianza militar entre las dos partes del Atlántico. Por estas dos razones, la posible conclusión del TTIP tendría una importancia distinta a la conclusión de un acuerdo transpacífico entre Estados Unidos y algunos países de Asia y Oceanía: significaría trasladar la mayor y más exitosa alianza de seguridad del mundo al terreno económico, haciendo del TTIP el estándar en función del cual se tendrán que definir los otros actores internacionales. Uno piensa en particular en los países emergentes de Asia Pacífico o en miembros del grupo BRICS (Brasil, Federación Rusa, India, China y Sudáfrica) en ámbitos aún no sujetos, o muy ligeramente, a la gobernanza mundial, tales como el medio ambiente o los derechos humanos (Peterson y Müftüler-Bac, 2014).

Conclusión

Hemos tratado de demostrar la importancia que tendría una asociación sobre comercio e inversión entre ambas partes del Atlántico, no solo desde el punto de vista de los flujos económicos y comerciales, sino también por sus consecuen-

cias en las concepciones teóricas de las relaciones internacionales. Esta reflexión teórica ha insistido sobre el método interregional. El TTIP abre, sin embargo, muchos otros debates teóricos, como las nuevas formas de cooperación multilateral generadas tras el fin de la Guerra Fría, la emergencia de nuevas potencias, las guerras después de septiembre de 2001, o las crisis económicas, en particular la europea. El TTIP puede ser interpretado como una nueva forma para Estados Unidos de reafirmar su centralidad o de cambiar el sistema multilateral que se construyó tras la Segunda Guerra Mundial⁸.

Existen todavía muchos interrogantes sobre la negociación del TTIP y su eventual conclusión. Los obstáculos mencionados, como la crisis europea o las negociaciones paralelas con Asia (Tentori y Zandonini, 2014), no nos parecen los más relevantes. Si las economías atlánticas, en particular del lado europeo, están en crisis, la conclusión de un acuerdo comercial es aún más útil. De la misma manera, si Asia es un rival comercial peligroso, la rápida consecución de un acuerdo daría una ventaja decisiva a ambos socios atlánticos en el juego de ajedrez internacional. Los obstáculos fundamentales a la conclusión del TTIP estriban en las diferencias de concepciones, que no solamente están relacionadas con las normas económicas y comerciales, sino que reflejan distintos proyectos tanto nacionales como internacionales. Hay fuertes y numerosas dudas acerca del éxito del TTIP y de la forma que tomará; el principio mismo de una colaboración estrecha entre Europa y América del Norte, asumido desde la Guerra Fría en materia de seguridad, pero ampliado a todos los ámbitos de la gobernanza global, es ahora irreversible. Este cambio, anunciado desde hace décadas pero nunca tan cerca de su concreción, atañe no solamente a las dos riberas del Atlántico Norte, sino también a todos sus socios, en particular a China, los países asiáticos y los países latinoamericanos.

Referencias bibliográficas

- Akhtar, Shayerah Ilias y Jones, Vivian C. «Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP): In Brief». *CRS Report* (Congressional Research Service) (11 de junio de 2014), p. 10.
- Allahverdiyev, Vugar. «Interregionalism as a Foreign Policy tool of the EU: The cases of ASEM and EU ASEAN Partnership». Central European University,

8. Estos debates teóricos, diferentes a los relacionados con el interregionalismo, están retomados en la primera parte de Morin et al., 2015.

- Budapest (Hungría), 2008 (en línea) [Fecha de consulta 02.2013] http://www.etd.ceu.hu/2008/allahverdiyev_vugar.pdf
- Ashraya, Amitav y Buzan, Barry. «Why is there No Non Western International Relations Theory: An Introduction», en: Ashraya, Amitav y Buzan, Barry (eds.). *Non Western International Relations Theory: Perspectives on and beyond Asia*. London/ Nueva York: Routledge, 2010.
- Blaney David L. y Tickner, Arlene B. (eds.) *Thinking International Relations Differently*. Londres/ Nueva York: Routledge, 2012.
- Buzan, Barry y Waever, Ole. *Regions and Power, the Structure of International Security*. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Cheng, Shuaihua. «TPP, China and the Future of Global Trade Order». *Yale Global Online* (14 de octubre de 2014) (en línea) <http://yaleglobal.yale.edu/content/tpp-china-and-future-global-trade-order>
- De la Reza, Germán A. «Art. xxiv del GATT-OMC: la relación entre regionalismo y multilateralismo». *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 46, n.º 181 (abril-junio 2015).
- Egan, Michelle. «Is TTIP really different?», en: Roy, Joaquín y Domínguez, Roberto (eds.). *The TTIP*. Miami: The Miami-Florida European Union Center of Excellence/ The Jean Monnet Chair of the University of Miami, 2014, p. 25.
- Finkelstein, Lawrence S. «What is Global Governance?». *Global Governance*, vol. 1, n.º 3 (septiembre-diciembre 1995), p. 367-372.
- Fukuyama, Francis. *El fin de la historia y el último hombre*. Barcelona: Planeta-DeAgostini, 1995. Col. Obras maestras del milenio, vol. 28-29.
- Fukuyama, Francis. «What is governance». *Governance*, vol. 26, n.º 3 (julio de 2013), p. 347-368.
- Gilson, Julie. «New Interregionalism: the EU and East Asia». *Journal of European Integration*, vol. 27, n.º 3 (2005), p. 307-326.
- Hänggi, Heiner; Roloff, Ralf y Rüländ, Jürgen. *Interregionalism and International Relations*. Abingdon: Routledge, 2006.
- Hettne, Björn *et al.* *Globalism and New Regionalism*. Nueva York: Palgrave MacMillan, 2002.
- Hoffman, Stanley. «An American Social Science; International Relations». *Daedalus*, vol. 106, n.º 3 (1977), p. 41-60.
- Morin, Jean-Frédéric; Novotná, Tereza; Ponjaert, Frederik y Telò, Mario (eds.). *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations: TTIP in a Globalized World*. Farnham, Surrey: Ashgate, 2015.
- Morse, Julia C. y Keohane, Robert O. «Multilateralism Contested». *The Review of International Organization*, vol. 9, n.º 1 (marzo de 2014).
- Pastor, Robert A. *La idea de América del Norte: Una visión de un futuro como continente*. México DF: MAPorrúa-ITAM, 2012.

- Peterson, John y Müftüler-Bac, Meltem. «Global Governance: Promises, Patterns, Prospects». *Transworld, Working Paper*, n.º 39 (septiembre de 2014).
- Rosenau, James. «Governance in the Twenty-first century». *Global Governance*, vol. 1, n.º 1 (invierno de 1995), p. 13-43.
- Rostowska, Maya. «Trade Agreements across the Atlantic: What Lessons from CETA for TTIP?». *PISM Strategic Files*, n.º 36 (2013).
- Rüland, Jürgen; Schubert, Gunter; Schucher, Günther y Storz, Cornelia (eds.). *Asian-European Relations. Building Blocks for Global Governance?* Routledge Contemporary Asia Series. Londres/ Nueva York: Routledge, 2008.
- Solís, Mireya. «The Containment Fallacy: China and the TPP». *Brookings briefs* (24 de mayo de 2013) (en línea) <http://www.brookings.edu/blogs/up-front/posts/2013/05/24-china-transpacific-partnership-solis>
- Telò, Mario. *Europe: A Civilian Power?* Londres: Palgrave MacMillan, 2005.
- Telò, Mario. *European Union and New Regionalism: Competing Regionalism and Global Governance in a Post-Hegemonic Era*. Farnham, Surrey: Ashgate, 2014.
- Tentori, Davide y Zandonini, Myriam. «The future of the Transatlantic Economic Relationship: Opportunities and Challenges towards the TTIP». *Transworld Working Papers*, n.º 35 (julio de 2014).
- Tickner, Arlen B. y Waever, Ole. *International Relations Scholarship around the World (Worlding beyond the West)*. Londres/ Nueva York: Routledge, 2009.
- Tovias, Alfred. «The Brave New World of Cross-Regionalism». *CEPII*, n.º 03 (abril de 2008).
- Trigkas, Vasilis. «The Strategic Implications of TAFTA | TTIP: Will it Engage or Contain China?», en: Cardoso, Daniel *et al.* (eds.). *The Transatlantic Colossus*. Berlín: Forum on Global Politics/ Internet & Society Collaboratory/ FutureChallenges.org, 2013.
- Van Langenhove, Luk y Costea, Ana Cristina. «Interregionalism and the future of Multilateralism». *UNU-CRIS Occasional Papers*, n.º 13 (2005).
- Vega, Gustavo. «The TTIP, NAFTA and Mexico», en: Roy, Joaquín y Domínguez Roberto (eds.). *The TTIP: The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*. Miami: The Miami-Florida European Union Center of Excellence/ The Jean Monnet Chair of the University of Miami, 2014.
- Young, Alasdair R. *Extending European Cooperation: The European Union and the 'New' International Trade Agenda*. Manchester: Manchester University Press, 2002.
- Young, Alasdair, R. *Global Europe: 21st Century Trade Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2014.