

REVISTA CIDOB D'AFERS INTERNACIONALS 54-55.

España ante la segunda cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe.

Las relaciones entre Canadá y la UE en el contexto del nuevo regionalismo.

Josep Ibáñez Muñoz

Las relaciones entre Canadá y la UE en el contexto del nuevo regionalismo

Josep Ibáñez Muñoz*

RESUMEN

En el marco de la economía política internacional del regionalismo, las relaciones entre Canadá y la Unión Europea se han visto influenciadas por la participación de Canadá en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde 1992. Aunque los datos empíricos son insuficientes para determinar con precisión cómo afectaron a las relaciones mutuas los respectivos procesos de integración regional, es constatable a lo largo de la década la pérdida de intensidad de los intercambios comerciales bilaterales, al tiempo que las inversiones canadienses en Europa y las europeas en Canadá aumentaron ininterrumpidamente. Lo limitado de estas relaciones bilaterales se explica en parte por la importancia secundaria del mercado europeo para Canadá en comparación con el mercado estadounidense; pero si las relaciones económicas entre Canadá y la UE no se han intensificado en mayor medida ha sido simplemente por falta de voluntad por parte de los respectivos responsables políticos. Sin embargo, desde 1996 se han desarrollado los mecanismos de cooperación institucionalizada que permitirían la intensificación de las relaciones políticas y económicas UE-Canadá.

Palabras clave: Unión Europea, Canadá, integración regional, relaciones económicas, política regional.

*Profesor de Relaciones Internacionales, Universitat Pompeu Fabra
(josep.ibanez@dret.upf.es)

La economía política internacional atraviesa actualmente un periodo de profundas transformaciones vinculadas a los procesos de la globalización y de la integración regional. Tales procesos afectan no sólo a las estructuras de poder del sistema internacional, sino también a las políticas exteriores de los estados. Canadá ofrece un claro ejemplo de adaptación de la política exterior a esas nuevas condiciones, como demuestra su participación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Por su parte, la Unión Europea también ha replanteado sus relaciones exteriores durante la profundización del proceso de integración comunitario. Estas adaptaciones a las transformaciones provocadas por la globalización comenzaron durante la segunda mitad de los años ochenta, en el marco del llamado nuevo regionalismo. Los efectos de los procesos de integración regional sobre los países no miembros de las agrupaciones regionales han recibido un tratamiento relativamente marginal en los estudios de Economía Política Internacional. Desde la teoría económica se han realizado algunos intentos para cuantificar los efectos económicos de las áreas de libre comercio, uniones aduaneras y mercados comunes. Sin embargo, estos esfuerzos se han concentrado en el estudio de las relaciones entre los países que participan en los procesos de integración para mostrar los cambios significativos que sufren el comercio, la inversión extranjera directa (IED) y los flujos de capital financiero de dichos países. Mucha menos atención se ha dedicado a los efectos sobre países terceros y a la evolución de las relaciones entre países participantes en diferentes procesos de integración regional.

El objeto del presente trabajo es el estudio de la evolución de las relaciones económicas y políticas entre Canadá y la Unión Europea a lo largo de los años noventa en función de la participación canadiense en el TLCAN y de la profundización de la integración europea. Ambos procesos de integración regional se enmarcan en la oleada de proyectos regionales que conforman el nuevo regionalismo, cuyo estudio servirá de marco teórico. De este modo, se planteará un enfoque que combina el estudio de la integración norteamericana y de las relaciones entre uno de los miembros del TLCAN y la Unión Europea. Nótese la asimetría en el objeto de análisis, pues lo que interesa no es la evolución del TLCAN en su conjunto, sino la evolución de la participación en él de Canadá. Los actores principales que serán objeto de estudio no son equiparables entre ellos, y sus diferencias se han de tener presentes: la Unión Europea todavía no puede ser asimilada a un Estado (menos si cabe en lo referente al ámbito de las relaciones exteriores) y, por otro lado, las dimensiones demográficas y económicas de ambos actores tampoco son comparables. El resultado de este análisis ofrecerá un marco explicativo desde el cual podrá valorarse la evolución reciente de las relaciones económicas bilaterales entre Canadá y la Unión Europea y podrán plantearse medidas que contribuyan a intensificar dichas relaciones en el futuro.

INTEGRACIÓN REGIONAL: REGIONALISMO Y REGIONALIZACIÓN

Las relaciones de cooperación entre los miembros de la sociedad internacional, y en particular entre aquellos que forman parte de una misma región, han adoptado históricamente formas muy variadas. Durante la segunda mitad del siglo XX, la intensificación de estas relaciones de cooperación ha ido estrechamente vinculada al establecimiento de organizaciones internacionales regionales, es decir, a la institucionalización del regionalismo. Los procesos de integración regional actualmente existentes surgen en este marco institucionalizado, intergubernamental y no gubernamental, que prolifera y se consolida después de la Segunda Guerra Mundial. A la hora de abordar el estudio de la integración regional, la variedad de los actores participantes, de las funciones de las agrupaciones que forman, de los ámbitos materiales de los que se ocupan, de sus objetivos, etc. supone una dificultad para partir de una definición precisa. En las siguientes páginas entenderemos la integración regional como un proceso de cooperación intensa y prolongada entre actores de una misma región sobre cualquier ámbito material, si bien es cierto que se da sobre todo en las relaciones económicas y, con menor frecuencia, en las relaciones políticas y sociales¹. En este sentido amplio y plural de la integración regional cabe referirse a las organizaciones internacionales regionales, plasmación institucional del regionalismo. Las más importantes son, sin duda, por su composición y atribuciones, las organizaciones internacionales intergubernamentales (OIG), aunque no son las únicas. Merecen mención también las organizaciones internacionales regionales de carácter no gubernamental y aquellas otras cuya composición es mixta, con participación tanto de representantes gubernamentales como no gubernamentales. En la integración regional y el regionalismo tienen un peso considerable, aunque no exclusivo, las organizaciones internacionales regionales de tipo gubernamental y mixto.

El estudio de la integración regional requiere precisar conceptualmente qué se entiende por regionalismo y regionalización. ¿Son lo mismo y se utilizan indistintamente? ¿Son diferentes y deben tener un uso diferenciado? ¿Van necesariamente asociados? En un esfuerzo por presentar un esquema explicativo sencillo y coherente, entenderemos regionalismo como proyecto y regionalización como proceso². Esta simple distinción permite establecer una línea analítica que es a veces tenue, pero siempre útil, aquella que pretende mantener en planos diferenciados el discurso y la realidad, los objetivos y la efectividad de la integración en cada región³.

El regionalismo englobaría las iniciativas políticas de representantes gubernamentales para estrechar la cooperación política y económica entre estados y actores que forman parte de una misma región. Conformaría la corriente regionalista el conjunto de proyectos políticos que surgen de la interacción entre actores gubernamentales estatales, actores

no gubernamentales estatales y transnacionales (fundamentalmente empresas nacionales, grupos de presión y empresas transnacionales) y, en menor medida, actores internacionales intergubernamentales. A través de esa interacción se acomodan los intereses de los diferentes actores implicados, siendo el resultado de dicho acomodo la potenciación de las iniciativas regionalistas por parte de los representantes políticos de algunos de los estados de mayor peso en el sistema internacional. En este sentido, los principales impulsores de este regionalismo han sido algunos estados miembros de la comunidad Económica Europea (CEE) a partir del Acta Única Europea (1986) y Estados Unidos al estrechar su relación con Canadá (Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, CUSFTA) y con México (TLCAN). Como respuesta a esta tendencia surgida en Europa y en Norteamérica serían lanzados nuevos proyectos regionalistas o revitalizados los ya existentes en América Latina (Comunidad Andina, Grupo de los Tres, Comunidad del Caribe, Mercosur), en Asia (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático [ASEAN], Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico [APEC], Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional [SAARC]) o en África (Unión del Magreb Árabe [UMA], Unión Económica y Monetaria de África Occidental [UEMAO]) (Fawcett, 1995: 23-24).

Por regionalización cabe entender el conjunto de procesos de integración que se dan de forma efectiva en el interior de uno o varios ámbitos geográficos regionales. Este fenómeno comporta la intensificación de las relaciones entre actores estatales y no estatales que forman parte de una misma región. A diferencia del regionalismo, el carácter político o el referente institucional de estos procesos no siempre está presente ni es necesario. Es la intensidad de las interacciones sociales, y especialmente de las interacciones económicas, lo que permite hablar de la existencia de procesos de regionalización, en los que subyacen tanto intereses como “ideas”, lo que podríamos denominar la dimensión ideológico-cultural. Cuando estos procesos económicos, sociales, a veces políticos, se han dado de forma simultánea en varias regiones no ha sido generalmente por azar, sino que ha existido entre los responsables políticos una tendencia compartida a considerarlos como algo beneficioso y, por tanto, a apoyarlos políticamente con proyectos de integración regional (regionalismo).

Desde mediados de los años ochenta se ha dado esta circunstancia: la coincidencia entre la existencia simultánea de proyectos y procesos de integración regional en diferentes zonas del mundo. La relación que vincula regionalismo y regionalización es dialéctica, aunque según el caso un fenómeno u otro ha tendido a predominar: en ocasiones ha surgido el proyecto antes que el proceso, en otras ocasiones la realidad se ha adelantado a las iniciativas políticas. A veces estas últimas han precedido a la regionalización (como ocurrió con las Comunidades Europeas), a veces sólo se han quedado en proyecto fracasado o inaplicado (caso de las iniciativas latinoamericanas en los años sesenta y setenta), y en otros casos han sido los procesos económicos regionales los que han prescindiendo o se han adelantado al regionalismo (caso de Asia Oriental en los años ochenta).

Esta distinción analítica entre las nociones de regionalismo y regionalización nos parece fundamental porque evita confusiones y generalizaciones que enturbian la comprensión del fenómeno regional. Sin embargo, este fenómeno aún simultáneamente, aunque sea en grado variable, la dimensión política, la dimensión económica y la dimensión ideológico-cultural, de tal forma que la combinación de estas dimensiones es la que conforma la integración regional que se da en el marco del nuevo regionalismo.

Es el estudio de la dimensión económica de las relaciones entre Canadá y la Unión Europea la que ocupará fundamentalmente las siguientes páginas. En primer lugar, se caracterizará el nuevo regionalismo como uno de los procesos de la sociedad internacional contemporánea. A continuación, se abordarán las motivaciones y evolución de Canadá en dicho proceso para determinar hasta qué punto la integración regional norteamericana ha modificado el contexto y las condiciones de las relaciones exteriores canadienses con respecto a Europa. Seguidamente, se analizarán las implicaciones de la integración europea para Canadá y de la integración norteamericana para Europa. Ello permitirá valorar la evolución de las relaciones bilaterales entre Canadá y la Unión Europea y determinar cuáles son algunos de los obstáculos a los que se enfrentan. Por último, en función de este análisis se examinará hasta qué punto la integración regional ha entorpecido las relaciones entre Canadá y la Unión Europea y se apuntarán algunas medidas que pueden contribuir a intensificar dicha relación.

EL FENÓMENO DEL NUEVO REGIONALISMO EN LOS AÑOS NOVENTA

Desde finales de los años ochenta, la proliferación de iniciativas políticas tendentes a la creación o revitalización de mecanismos de integración económica regional en diversas zonas del mundo ha dado lugar al término “nuevo regionalismo”. Se trata de un fenómeno “nuevo” en la medida en que constituye una novedad en el sistema internacional contemporáneo, pero no por oposición a un regionalismo previo, habitualmente denominado “viejo”, “primero” o “clásico”, cuyo contenido y características son menos definidos. Existen perspectivas de alcance variable sobre ese supuesto viejo o primer regionalismo. Las más restrictivas se refieren a la oleada regionalista que se dio en Europa occidental en los años sesenta (CEE y Asociación Europea de Libre Comercio [AELC]), pero tal regionalismo era entonces exclusivamente europeo, sin el alcance mundial de la oleada actual⁴. Perspectivas más ampliadas serían aquellas que consideran parte de la primera oleada regionalista no sólo los proyectos de integración regional europeo-occidentales sino también los latinoamericanos (Organización de Estados Centroame-

ricos [ODECA], Asociación Latinoamericana de Libre Comercio [ALALC], Mercado Común Centroamericano [MCCA], Asociación de Libre Comercio del Caribe [CARIFTA], Pacto Andino, Sistema de la Cuenca del Plata). Incluso aquellos que asumen la existencia de dicha oleada reconocen que no existen diferencias radicales con el regionalismo de los años ochenta y noventa⁵. Una tercera opción es abordar el regionalismo en sentido amplio y con perspectiva histórica, como una de las tendencias de la organización internacional, como una de las categorías primarias de la sociedad internacional (Sobrino, 1991), y plantear que el regionalismo y las OIG surgidas en los años ochenta y noventa constituyen una nueva fase histórica de la organización internacional. Desde esta perspectiva más amplia, la fase del regionalismo clásico que comienza tras la Segunda Guerra Mundial con la Carta de San Francisco estaría constituida por todo tipo de proyectos regionales, no sólo o principalmente los económicos, sino también otros de tipo político (Consejo de Europa, Organización de Estados Americanos [OEA], Organización para la Unidad Africana [OUA], Liga Árabe) o militar (OTAN, Pacto de Varsovia, Organización del Tratado del Sudeste Asiático [SEATO], Organización de Seguridad y Asistencia entre Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos [ANZUS], Unión Europea Occidental [UEO]); en tal caso, las particularidades del nuevo regionalismo cobran más relevancia porque los términos de referencia están mucho más alejados. Como fenómeno unitario y de alcance mundial, hasta los años ochenta no ha habido una oleada regionalista de integración económica. No ha sido hasta los años noventa cuando, de forma un tanto anacrónica, se ha tendido a establecer comparaciones y paralelismos con un supuesto primer o viejo regionalismo.

Sea como fuere, la oleada regionalista de los años ochenta y noventa consiste, por una parte, en la reactivación de proyectos ya en curso en Europa Occidental⁶, en América Latina⁷, en Asia⁸, en Australasia⁹, y en África¹⁰. Por otra parte, en la misma oleada se encuentran proyectos regionales totalmente nuevos, algunos de gran alcance geográfico y demográfico, tanto en el continente americano¹¹ como en el Pacífico¹². De todos los acuerdos de integración regional notificados al GATT entre 1948 y 1994 (71 en total), más del 50% lo fueron sólo en los diez últimos años de este periodo (38 acuerdos), y ello sin contar los numerosos acuerdos de países no pertenecientes a la zona de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que no fueron notificados al GATT¹³. Todo ello da una idea clara del dinamismo político en favor del regionalismo.

Las causas estructurales que se encuentran en el origen de este nuevo regionalismo son complejas, pero pueden sintetizarse en dos fenómenos que se precipitan en los años ochenta: la globalización económica y el fin de la guerra fría. En primer lugar, la globalización y algunos de los factores que la determinan fomentan los proyectos regionales que surgen durante los años ochenta y noventa en dos sentidos. Por un lado, la reducción de las dimensiones espacio-temporales en las que se desarrollan todas las actividades, y especialmente las económicas, tiene como consecuencia que los actores económicos tiendan

a ampliar sus marcos geoeconómicos de actuación, es decir, sus mercados. Si los cambios tecnológicos lo posibilitan y si los estados están dispuestos a eliminar barreras comerciales y a la inversión, la dinámica de mercado llevará a muchas empresas a ampliar sus actividades del nivel nacional a un nivel regional transnacional o supraestatal (inmediatamente más próximo) o incluso mundial. Por otro lado, los beneficios económicos potenciales que se encuentran al alcance de las empresas con la ampliación de la escala geográfica de los mercados llevarán a los estados a adoptar medidas de liberalización comercial, de eliminación de controles a la entrada de capital productivo y financiero, y de desregulación económica. Ya sea por convicción político-ideológica de los responsables políticos, por la presión de las empresas transnacionales, o por presiones de otros gobiernos, muchos estados participan en la “desregulación competitiva” y se convierten en “estados competidores”. En este sentido, los proyectos de integración económica regional son una más de las opciones con que cuentan los estados para potenciar el desarrollo económico y al mismo tiempo gestionar la actividad de los mercados a nivel regional.

En segundo lugar, el fin del mundo bipolar de la guerra fría relajará la rigidez ideológica y diplomática que caracterizó las relaciones entre países de bloques diferentes y entre estos y países no alineados. Desde la perspectiva del regionalismo, esto es relevante en muchos aspectos, todos ellos relacionados entre sí, pero que podrían ser agrupados de la siguiente forma:

a) Ampliación de las percepciones y dimensiones de la seguridad estatal y pérdida de peso relativo de las cuestiones militares en favor de cuestiones económicas. El nuevo regionalismo tiene un contenido fundamentalmente económico, vinculado a estas nuevas percepciones y dimensiones de la seguridad.

b) Establecimiento de escenarios geopolíticos de competencia interestatal diferentes de los escenarios anteriores de confrontación territorial y militar, vinculados a la división entre el bloque capitalista de democracias liberales y el bloque socialista de democracias populares. Así, los nuevos escenarios geopolíticos de competencia interestatal tenderán a ser económicos, articulados en torno a bloques o polos diferentes de los característicos de la guerra fría y todavía hoy en proceso de transformación. Por otro lado, en algunos ámbitos las actividades económicas en las que se da la competencia entre empresas se establecerán en espacios “ateritoriales” (capitales financieros, tecnologías de la información y otros servicios), y los estados no son ajenos a esta nueva realidad¹⁴.

c) Ausencia de opciones ideológicas en esencia dispares en cuanto a política económica estatal. Pese a los diferentes modelos de capitalismo existentes en la actualidad, la economía de mercado es la norma de la economía política internacional en los años noventa. La centralización económica y la propiedad estatal de los bienes de producción son principios que quedan para casos hoy excepcionales (Corea del Norte, Cuba y, muy matizadamente, China). Por tanto, las políticas económicas de referencia para los países menores del sistema internacional serán las de las principales potencias económicas:

Estados Unidos, Unión Europea, Japón. Y ello sin olvidar que las principales organizaciones internacionales encargadas de la gestión del crédito (las mismas que gestionan las deudas internacionales, las mismas que imponen planes de ajuste a cambio de nuevos créditos y reescalonamientos en los pagos) están ideológicamente dominadas por los principios económicos neoliberales.

A estas causas profundas y globales que propician el surgimiento del nuevo regionalismo cabría añadir aquellas otras causas más vinculadas específicamente a cada una de las regiones en las que han surgido proyectos de integración. En este sentido, en Norteamérica es especialmente destacable lo que Jagdish Bhagwati denominó la “conversión” de Estados Unidos del multilateralismo hacia el regionalismo a finales de los años ochenta, debido sobre todo a la frustración por las dificultades de la Ronda Uruguay del GATT y a la inquietud que suscitaban los progresos de la integración y las perspectivas de ampliación en la CE (Robson, 1998: 277-278). En América Latina, un factor a veces olvidado es el brusco giro neoliberal que hubieron de adoptar las políticas económicas de los países del subcontinente a fin de recibir la ayuda necesaria para afrontar la crisis de la deuda externa en los años ochenta; por supuesto, llovía sobre mojado, pues los proyectos de integración anteriores ya habían demostrado con creces sus deficiencias (Porta, 1993: 710). En Europa occidental, la reactivación de la integración europea durante los años ochenta responde a condicionantes intraeuropeos que, más allá de las causas profundas y globales antes apuntadas, poco tienen que ver con los del continente americano¹⁵. Del mismo modo que en Asia Oriental tienen especial importancia otros factores particulares para comprender el nuevo regionalismo asiático del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) o el Foro Regional ASEAN (ARF), en especial los intereses y dinamismo de actores no gubernamentales (empresas, académicos y otras elites con capacidad de influir en los círculos gubernamentales) (Woods, 1998: 280-281).

Pese a estas diferencias, el fenómeno en su conjunto se ha visto potenciado por lo que podríamos denominar un efecto dominó, un contagio, una extensión de región en región de la percepción por parte de los gobiernos de que resulta necesario impulsar o formar parte de proyectos de integración regional. Para algunos autores, el detonante de este efecto dominó se encuentra en el regionalismo europeo, tanto por razones positivas como negativas: a) es un modelo que seguir en la cooperación regional institucionalizada; b) ha fomentado activamente la creación de agrupaciones regionales por parte de países en desarrollo a través de los mecanismos de diálogo regional o grupo a grupo, y c) ha contribuido al surgimiento de agrupaciones regionales a través de la amenaza proteccionista que representa el espectro de la “fortaleza Europa” (Hettne, 1994: 161). Este efecto o contagio es particularmente destacable en los países en vías de desarrollo, algunos de ellos históricamente poco favorables a la adopción de políticas económicas aperturistas. Estas políticas neoliberales, junto con la integración económica regional, pasan a ser percibidas favorablemente en varios sentidos. En primer lugar, como estra-

tegias que mejoran la inserción económica internacional y la adaptación a las condiciones de competencia impuestas por los procesos constitutivos de la globalización. En este sentido, las dos principales ventajas concretas que identifica Robson en el nuevo regionalismo para los países en desarrollo son: por un lado, los beneficios potenciales derivados de la reducción de costes administrativos, de costes de transacción y de otras barreras comerciales; por otro lado, los beneficios asociados a la atracción de IED, generada cuando el país receptor presenta un patrón de desarrollo económico atractivo en su conjunto, pero también cuando las empresas transnacionales pueden desarrollar economías de escala y reducir los costes derivados de la distancia con el mercado local. En segundo lugar, como estrategias de desarrollo económico cuando el proyecto regional se inscribe en el llamado regionalismo abierto. En tercer lugar, como mecanismos de defensa ante amenazas externas (potencias económicas, situaciones de crisis, etc.) en la medida en que formar parte de un proyecto regional puede incrementar el poder de negociación y, con él, la seguridad de los estados participantes. En cuarto lugar, como signos de estabilidad y credibilidad económica, pues la participación en estos proyectos exige la adopción de políticas económicas a menudo rigurosas a los responsables gubernamentales de los estados participantes en el proyecto regional.

De forma un tanto general, y sin olvidar las diferencias interregionales, las características principales del nuevo regionalismo pueden ser sintetizadas en cuatro. En primer lugar, la más obvia de las características es el *alcance mundial* de la oleada regionalista, pues existen pocos países que no participen en alguno de los acuerdos o proyectos regionales; en todas las regiones del mundo hay en curso alguno de estos acuerdos o proyectos. La coincidencia temporal con que surgen estas numerosas iniciativas políticas en un periodo tan breve de 10-15 años, sin duda debida al efecto dominó o contagio, es la que permite hablar de oleada.

En segundo lugar, cabe destacar que el nuevo regionalismo se caracteriza por su *diversidad* en numerosos aspectos. Se trata de una diversidad que no pone en cuestión su existencia, pero que obliga a ser cuidadosos y precisos en el tratamiento del fenómeno para no caer en generalizaciones confusas, abundantes por otro lado en la literatura sobre el tema. Si planteamos que el nuevo regionalismo es diverso, es porque los numerosos proyectos políticos que lo componen divergen sustancialmente en cuanto a objetivos y expectativas, ámbitos materiales, competencias e institucionalización, y participación.

En tercer lugar, en la oleada regionalista de los años ochenta y noventa se da una *participación destacada de las fuerzas del mercado*, rasgo cuya manifestación más clara se observa en la implicación del sector privado en las iniciativas gubernamentales. En la Europa comunitaria los diferentes sectores empresariales tienen los canales necesarios para hacer valer sus intereses ante las autoridades de Bruselas, y los han utilizado en favor del refuerzo de la integración regional. En Norteamérica, pese al rechazo de algunos sectores industriales, los *lobbies* empresariales se han decantado mayoritariamente por la

ampliación del alcance geográfico de los mercados en las Américas, comenzando por el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (CUSFTA) (1988) y el TLCAN (1992) hasta la prevista creación del ALCA (2005). Incluso en proyectos regionales latinoamericanos como el Mercosur se ha producido un apoyo claro de las empresas a la creación de una unión aduanera, siendo destacable el aumento de los flujos de IED entre los estados miembros dejando aparte crisis coyunturales como la que ha enfrentado a Argentina y Brasil en 1999. Donde sin duda es más destacable la implicación del sector privado en el regionalismo es en Asia Oriental, región desde la que se impulsa la creación de una importante organización internacional regional mixta como es el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP), creado en Canberra en 1980 sobre una base tripartita, con participación de representantes destacados en el ámbito empresarial, gubernamental y académico de los países de la cuenca del Pacífico¹⁶. El dinamismo de estas relaciones no gubernamentales y la creciente interdependencia económica que se venía desarrollando en la cuenca del Pacífico durante los años ochenta fueron algunas de las razones para la creación en 1989 del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), con el que tiene una estrecha vinculación el CCEP (único observador no gubernamental en el Foro, a cuyos grupos de trabajo y reuniones ministeriales aporta contribuciones académicas, y en cuyos procedimientos formales ayuda a participar al sector privado). El APEC ha declarado y demostrado su compromiso para con el sector empresarial, al que ha implicado en algunas de las actividades del Foro (cabe citar la participación en numerosos grupos de trabajo y el asesoramiento regular al órgano de los líderes económicos APEC mediante el Consejo de Asesoramiento Empresarial APEC creado en 1995).

En cuarto lugar, el nuevo regionalismo se caracteriza, al menos en cuanto al discurso, por propugnar la *compatibilidad con el multilateralismo*, es decir, que la regionalización no debe realizarse en menoscabo de la liberalización económica multilateral. Este principio rector de la mayoría de proyectos regionales recientes parece claro en cuanto a formulación y objetivos, pero su contenido y aplicación esconden graves dificultades. No en vano, a menudo se atribuye al nuevo regionalismo un carácter defensivo y estratégico, pues es cierto que en algunas regiones se ha propuesto hacer frente a la competencia económica que suponen los proyectos y procesos de otras regiones mediante medidas neomercantilistas. Si todos los proyectos regionales surgiesen con este espíritu, la tendencia resultante sería la formación de bloques comerciales y, más ampliamente, de bloques económicos, algo del todo incompatible con el multilateralismo. Sin embargo, el proteccionismo a nivel regional sólo se ha planteado con insistencia en estudios académicos orientados a identificar posibles escenarios de futuro¹⁷, en las actitudes de sectores económicos en el interior de algunos países (por ejemplo, del *lobby* textil estadounidense o de grupos de presión agrícolas europeos), y en algunas formulaciones gubernamentales que han asumido la integración regional como una necesidad para hacer frente a los retos de la com-

petencia exterior, caso del informe Cecchini en las Comunidades Europeas. Por lo demás, ningún proyecto político regional ha sido planteado abiertamente como afrenta al sistema multilateral de comercio, sino que más bien se ha tendido a subrayar en la mayoría de iniciativas el impulso potencial para el multilateralismo. Esto ha sido así especialmente en la cuenca del Pacífico y en América Latina, regiones en las que se ha apelado a dicha compatibilidad mediante el término “regionalismo abierto”.

EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE CANADÁ Y LA UNIÓN EUROPEA

La evolución del TLCAN y de las relaciones de sus miembros con la Unión Europea está condicionada por tres factores internos determinantes en la integración norteamericana. El primero es la posición económica dominante de Estados Unidos respecto de Canadá y México, pues cuenta aproximadamente con el 85% del PIB de la agrupación y con cerca del 75% de la población. Estrechamente vinculado a este dominio hay un segundo factor: el fuerte desequilibrio y asimetría en las relaciones económicas intrarregionales; aproximadamente el 70% del comercio entre los miembros del TLCAN se da entre Estados Unidos y Canadá, mientras que el 28% se da entre Estados Unidos y México, y sólo un 2% corresponde a los intercambios entre Canadá y México. En tercer lugar, con respecto a las relaciones con la Unión Europea, las diferencias entre los miembros del TLCAN son muy importantes en cuanto a volumen de comercio, acceso y resultados en el mercado europeo. A lo largo de los años noventa, Estados Unidos ha mantenido siempre un dominio relativo con una cuota de mercado bastante estable, mientras que la de México es muy baja (pese al rápido crecimiento que ha experimentado), y la cuota de mercado canadiense ha mostrado una tendencia descendente muy acusada (Claessens y Cools, 1996: 156-157).

La estrecha vinculación existente entre las economías canadiense y estadounidense bajo el régimen del CUSFTA favoreció la decisión de Canadá de dar un paso más allá y firmar el TLCAN. El refuerzo de la integración económica con Estados Unidos se planteó como objetivo porque Canadá deseaba modificar su posición estructural como proveedor de materias primas en la economía mundial. Pero también porque un acuerdo bilateral entre Estados Unidos y México habría podido perjudicar la estrecha relación de Canadá con el vecino estadounidense. Al fin y al cabo, los resultados del CUSFTA entre 1988 y 1992 habían sido muy positivos; durante ese periodo las exportaciones

canadienses a Estados Unidos aumentaron un 24,3%, mientras que las importaciones lo hicieron en un 11,5%, viéndose especialmente favorecidos sectores como el de la automoción y algunos servicios. El acceso al mercado mexicano y la perspectiva de mejora de la balanza comercial con México era otro de los motivos, si bien secundario, por los que en 1992 Canadá consideró oportuno embarcarse en el TLCAN (Colombo, 1995: 21-22). Por tanto, una vez tomadas en cuenta todas estas razones que justificaron para Canadá su participación en el TLCAN, parece claro que dicha decisión tenía una doble dimensión: a) una dimensión ofensiva, la de actuar como Estado competidor en un entorno internacional caracterizado por la globalización y, en particular, por el nuevo regionalismo, denominado por algunos “regionalismo estratégico”, desde esta perspectiva competitiva, y b) una dimensión defensiva, la que responde al miedo de perder cuota de mercado en favor de México y, por extensión, a ser perdedor en el juego del regionalismo estratégico (García, 1995).

A finales de los años noventa, la evaluación realizada por el Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá con respecto al proceso de integración norteamericano era del todo positiva. Y había razones para que así fuera. Cinco años después de la entrada en vigor del TLCAN, el valor de los intercambios comerciales canadienses de bienes con Estados Unidos había aumentado un 80%, situándose en torno a los 475.000 millones de dólares en 1998, mientras que el comercio de bienes con México había aumentado un 100% y se situaba en unos 9.000 millones de dólares. Desde 1993, las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos aumentaron un 80% y hacia México un 65% durante el mismo periodo. De acuerdo con lo dispuesto en el CUSFTA y en el TLCAN, el 1 de enero de 1998 los aranceles entre Canadá y Estados Unidos habían sido completamente eliminados. Los datos son aún más elocuentes en lo relativo a la inversión extranjera directa, pues la IED estadounidense en Canadá alcanzó los 147.000 millones de dólares en 1998, un 63% más que la existente en 1993, mientras que las inversiones mexicanas se triplicaron hasta llegar a los 464.000 millones de dólares. En 1998, el porcentaje de IED procedente de los otros miembros del TLCAN representaba el 68% de la IED total recibida por Canadá. Al éxito económico que representan estos datos sobre comercio e inversión cabría añadir los avances realizados por los miembros del TLCAN en materia de armonización normativa, transparencia y solución de controversias. Esta positiva valoración de la integración norteamericana desde la perspectiva canadiense es natural si se atiende a la importancia creciente del comercio internacional para la economía canadiense, pues en torno al 30% del PNB del país está vinculado a las exportaciones, que durante la recesión de principios de los años noventa fueron una de las principales fuentes de recuperación económica. No es difícil comprender la importancia que tiene para el bienestar económico de Canadá el mantenimiento de los buenos resultados comerciales, tanto en el interior del TLCAN como con países terceros (OCDE, 1996).

En Europa, durante los años noventa el proceso de integración ha reforzado extraordinariamente los vínculos comerciales, productivos y financieros entre todos los estados miembros. Los intercambios comerciales se han intensificado hasta el punto de que hacia el final de la década cerca del 70% de las exportaciones de los países miembros tenían como destino otros países miembros. Este proceso de reforzamiento de la integración europea a lo largo de los años noventa ha suscitado preocupación en Canadá sobre todo debido a las implicaciones que podría tener la Unión Económica y Monetaria (UEM) y la adopción definitiva del euro por parte de doce de los quince Estados miembros en el 2002. A medio y largo plazo, la profundización de la integración económica y política europea despierta en Canadá el miedo a que Europa pueda adoptar en el futuro un giro proteccionista y se convierta en una “fortaleza” (Senado de Canadá, 1999: 27). Tales preocupaciones son similares a las que, tras la adopción del Acta Única Europea en 1986, contribuyeron a que Estados Unidos se “convirtiese” al regionalismo y decidiese impulsar la integración económica regional en América, primero con el CUSFTA, después con el TLCAN, y finalmente con el ALCA¹⁸. Pero, por ahora, la UEM no ha planteado una incidencia directa y de consideración sobre los intercambios comerciales que Canadá mantiene con la Unión Europea, sobre todo porque estos son muy limitados (representan menos del 10% sobre el comercio total de Canadá). Es cierto que las últimas ampliaciones comunitarias (Austria, Suecia y Finlandia) y los acuerdos de asociación concluidos por la Unión Europea con sus vecinos de Europa Central y Oriental (algunos de ellos próximamente miembros) y del sur y el este del Mediterráneo han contribuido a incrementar el comercio de los países comunitarios con estos otros países, y ello puede haber tenido un pequeño efecto de desviación de comercio en detrimento de los países del TLCAN. Pero en conjunto puede afirmarse que, en la medida en que la creación de la zona euro contribuya a aumentar todavía más los intercambios intracomunitarios, a medio y largo plazo Canadá tendrá la oportunidad de aumentar sus exportaciones a Europa, sobre todo de productos con alto valor añadido y de servicios vinculados a tecnologías especializadas.

En cuanto a las inversiones canadienses en la Unión Europea, la revaluación del dólar canadiense frente a las monedas europeas desde la introducción del euro más bien ha podido favorecer los flujos de capital canadiense en dirección a Europa. Resulta arriesgado establecer una correlación entre la UEM y el aumento de la IED canadiense en Europa durante los últimos años, pero lo cierto es que la adopción del euro facilita la actividad de los inversores canadienses en Europa. Los hombres de negocios se han adaptado rápidamente al sistema de la zona euro, pues las ventajas que les ofrece son claras: reducción de los costes de transacción, reducción de pérdidas derivadas del funcionamiento con varias divisas, reducción de los costes de compra a plazo, transparencia de los precios y simplificación de las reglamentaciones. Todo ello permite a las empresas canadienses mejorar su competitividad en el mercado europeo. Pero, como decimos,

por ahora es difícil medir el efecto neto de la zona euro sobre el aumento de la intensidad de las transacciones financieras en las que participan inversores canadienses¹⁹.

Ya antes de la entrada en vigor del TLCAN, la Comunidad Europea se planteó las implicaciones que podría comportar la integración norteamericana. Desde entonces, la posición europea era favorable a este proceso al considerar que, siempre que se ajustase a las normas multilaterales del GATT, dicha integración estimularía las relaciones de los miembros con países terceros, y entre ellos los europeos. Por tanto, en términos globales el TLCAN era valorado positivamente. Con todo, la Comunidad se mostraba precavida por algunas ambigüedades del tratado y por los posibles efectos negativos que podría tener en el futuro para Europa. En particular, dichas preocupaciones se referían a las siguientes cuestiones: a) posible desviación de comercio derivada de la progresiva reducción de aranceles entre los miembros del TLCAN; b) acceso a mercados en el sector de los servicios financieros, seguros e inversión por las posibles discriminaciones hacia terceros; c) inversiones, pues no se determinaba si la eliminación de las barreras a la IED se aplicaría a terceros; d) reglas de origen, que podían ser perjudiciales para países terceros, especialmente en sectores como la automoción o los textiles; e) agricultura, un capítulo delicado en el que preocupaba en particular el mercado del azúcar; f) solución de controversias, pues el TLCAN se mostraba ambiguo en cuanto a su competencia para conocer de algunas disputas comerciales; g) tarifas aduaneras, que podrían verse aumentadas artificialmente para países terceros con objeto de compensar la reducción de ingresos por la eliminación total de aranceles para los productos canadienses y mexicanos que quisiesen entrar en Estados Unidos, y h) derechos de propiedad intelectual, que podrían generar discriminaciones en algunos sectores delicados como los de la industria farmacéutica y la industria agroquímica (Comisión Europea, 1993).

LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE CANADÁ Y LA UNIÓN EUROPEA

La importancia de la Unión Europea para Canadá radica en las condiciones particulares de sus relaciones bilaterales y en las perspectivas económicas que ofrece Europa. Los responsables de la economía y de las relaciones exteriores canadienses son conscientes de que la agrupación de los países que forman la Unión Europea constituye el mayor mercado del mundo, mayor incluso que Estados Unidos. No sólo eso, sino que el mercado europeo se encuentra en plena expansión a consecuencia de las próximas adhesiones previstas (ampliación) y de la introducción de la moneda única (profundización). Estas perspectivas no hacen más que subrayar la importancia que las relaciones bilaterales podrán adquirir para Canadá en términos comerciales y de inversión extranjera directa.

Europa es el segundo socio comercial de Canadá después de Estados Unidos (en 1998 los intercambios de bienes y servicios con los países de la Unión Europea equivalieron a 59.000 millones de dólares). Sin embargo, el peso relativo de las exportaciones canadienses hacia Europa es muy reducido, pues en 1999 estos flujos constituían tan sólo un 1,74% del total de importaciones europeas, con una tendencia progresivamente descendente a lo largo de toda la década; el peso relativo de dichas exportaciones sobre el total de exportaciones canadienses claramente ha tendido a reducirse durante las dos últimas décadas, hasta el punto de que si en 1980 representaban el 12,6% sobre el total, en 1997 este porcentaje sólo era del 5,1%. Según el Senado de Canadá, las razones de dicha disminución son: a) la apreciación del dólar canadiense, que ha coincidido con la del dólar estadounidense; b) la ralentización del crecimiento europeo durante los años noventa, y c) el incremento de los intercambios intrarregionales en el marco tanto del TLCAN como de la UE (Senado de Canadá, 1999). Aunque los datos mencionados son modestos, es de destacar que las exportaciones canadienses están compuestas cada vez más de productos industriales con alto valor añadido (de ser el 28% sobre el total de las exportaciones en 1980 pasó a constituir casi el 50% sobre el total en 1998), unos productos que podrían penetrar con cierta facilidad en el mercado europeo. Al otro lado de la balanza comercial, las importaciones canadienses procedentes de la Unión Europea representaban en 1999 el 9,94% del total de importaciones canadienses, y el 30% sobre el total de aquellas importaciones canadienses procedentes de países que no fuesen Estados Unidos.

El capítulo de la IED es el más dinámico de las relaciones bilaterales. Las inversiones canadienses en Europa han crecido durante los años noventa a un ritmo mucho mayor que el de las inversiones canadienses en Estados Unidos (aunque el peso absoluto de estas últimas es mucho mayor). Europa es para Canadá el segundo exportador e importador de capital productivo. En 1999 el valor acumulado de la IED canadiense en Europa era de 48.900 millones de dólares, mientras que la IED europea en Canadá equivalía a 45.200 millones de dólares. La Unión Europea acoge el 39,73% de la IED canadiense que no va dirigida a Estados Unidos, y sobre el total de la IED canadiense, la que se dirige a Europa ha pasado a ser de un 12% en 1983 a un 19% en 1999 (valorada en 257.400 millones de dólares). Cabe mencionar que estas inversiones canadienses se han concentrado en algunos sectores (finanzas y seguros; minerales metálicos y productos metalúrgicos; comunicaciones; y alimentos, bebidas y tabaco) y en algunos países (el Reino Unido e Irlanda acogen dos tercios de la IED canadiense en Europa, en la que son puerta de entrada para Canadá). Desde la perspectiva europea, el 18,9% de la IED que recibía Canadá en 1999 procedía de la Unión Europea, lo que constituía el 65,9% sobre el total de las inversiones no estadounidenses en Canadá. La IED europea también se concentró en algunos sectores (finanzas y seguros; alimentos, bebidas y tabaco; energía; productos químicos; e industrias textiles), siendo el Reino Unido el más importante inversor europeo en Canadá (acaparaba en 1997 el 41% de la IED europea total en Canadá).

LA INSTITUCIONALIZACIÓN DE LA COOPERACIÓN ECONÓMICA

La institucionalización de la cooperación económica entre Canadá y la Unión Europea descansa sobre tres tipos de instrumentos: acuerdos generales, acuerdos sectoriales y mecanismos de diálogo. Los acuerdos generales que enmarcan la relación bilateral son el Acuerdo Marco para la Cooperación Comercial y Económica de 1976, la Declaración sobre las Relaciones Canadá-Comunidad Europea de 1990, y la Declaración Política Conjunta sobre las Relaciones Canadá-UE y su Plan de Acción Común de 1996. El Acuerdo Marco estableció las bases de cooperación y consulta política entre ambas partes, pero sus objetivos un tanto generales y la insuficiencia de mecanismos de concertación que preveía no permitieron que la relación se estrechase considerablemente hasta 1990. Fue entonces cuando se adoptó la Declaración Transatlántica, que estableció un conjunto de principios y objetivos comunes, así como un marco institucional de consultas al más alto nivel por ambas partes (cumbres y encuentros ministeriales semestrales). Por su parte, la Declaración y el Plan de Acción Común de 1996 ampliaron la cooperación bilateral, que desde entonces giraría en torno a cuatro capítulos: relaciones económicas y comerciales; política exterior y temas de seguridad; cuestiones transnacionales como la protección del medio ambiente, la lucha contra el crimen internacional y la lucha contra el terrorismo, y promoción de vínculos en ámbitos diversos como la educación, la ciencia y la tecnología. Por otro lado, de acuerdo con los propósitos del Plan de Acción Común, se han venido adoptando diferentes acuerdos bilaterales sectoriales que concretan los términos de la cooperación en algunos ámbitos particulares; hasta ahora los acuerdos adoptados han sido: el Acuerdo sobre Investigación en Usos Pacíficos de la Energía Nuclear (1959) y el Acuerdo sobre Cooperación en Investigación Nuclear (1998); el Acuerdo sobre Cooperación Científica y Tecnológica (1995 y ampliado en 1998); el Acuerdo sobre Educación y Formación (1997); el Acuerdo Sobre Cooperación Aduanera (1997); el Acuerdo sobre Reconocimiento Mutuo (1998); el Acuerdo Veterinario (1998), y el Acuerdo sobre la Competencia (1999). Por último, cabe mencionar los mecanismos de diálogo existentes. Los más importantes son sin duda las cumbres y los encuentros ministeriales semestrales. Precisamente fue la Cumbre de Ottawa de diciembre de 1998 la que creó uno de los instrumentos actualmente más útiles para el diálogo y la cooperación económicos, la Iniciativa Comercial Canadá-Unión Europea de 1998. Las consultas previstas por este nuevo mecanismo en una amplia gama de ámbitos temáticos ha contribuido sin duda a la mejora de las relaciones económicas bilaterales y ha reforzado la convicción de que las partes implicadas están alineadas en la mayoría de cuestiones relativas a la agenda comercial multilateral. Como también ha contribuido a mejorar y renovar la relación un organismo semigubernamental, la Mesa Redonda Canadá-Europa para empresas, creada en 1999 por la comunidad empresarial de ambos lados del

Atlántico y destinada a ofrecer un foro de diálogo no gubernamental entre los responsables económicos implicados en el reforzamiento de las relaciones bilaterales. Estos mecanismos de diálogo y cooperación tienen algo en común: todos son muy recientes, de finales de los años noventa. Quizás es todavía un poco pronto para hacer una valoración ponderada de todas estas iniciativas de cooperación institucionalizada impulsadas desde 1996, pero su existencia y su funcionamiento constituyen ya un aspecto positivo.

Llegados a este punto, cabe preguntarse por los obstáculos que impiden una intensificación de las relaciones entre Canadá y Europa. Desde la perspectiva europea, la pesca continúa siendo una de las mayores fuentes de preocupación en sus relaciones con Canadá. Pese a la disminución de la tensión vivida en la primavera de 1995 con motivo del apresamiento en aguas internacionales de un buque pesquero español por parte de Canadá, persiste la desconfianza europea, sobre todo desde la adopción canadiense en 1999 de la ley C-27, cuyo objetivo es permitir la aplicación de las obligaciones de la Convención de las Naciones Unidas sobre el Derecho del Mar relativa a la conservación y ordenación de las poblaciones de peces transzonales y de las poblaciones de peces altamente migratorias. Para Europa, esta ley canadiense deja la puerta abierta a una interpretación de algunas disposiciones que permitiría eventualmente una aplicación de medidas extraterritoriales por parte de Canadá. Los responsables de pesca de la Unión Europea reclaman de Canadá garantías de que ninguna medida será jamás tomada en contra de los barcos de pesca españoles (la flota mayoritaria en aguas próximas a Terranova), y Canadá se niega rotundamente a otorgar tales garantías. Algunas controversias agrícolas también fueron consideradas por la Unión Europea un obstáculo a la mejora de las relaciones bilaterales, en particular las relativas a productos agrícolas como el trigo, la carne de vacuno deshuesada y las pastas alimentarias, aunque estas cuestiones fueron solucionadas tras las negociaciones establecidas para mitigar los efectos negativos de la ampliación de la Unión Europea de 1995 sobre Canadá. Otras cuestiones problemáticas menores que han enturbiado las relaciones bilaterales desde la perspectiva europea han sido la presencia de nematodos en la madera de pino, la deforestación canadiense, las denominaciones de vinos y bebidas alcohólicas, y las prácticas comerciales de las organizaciones provinciales de venta de productos alcohólicos. En el conjunto de controversias que enfrentan a Canadá y la Unión Europea, desde la perspectiva de esta última cabe decir que parece otorgarse un peso prioritario a aquellas discrepancias relacionadas con preocupaciones medioambientales que afectan al comercio internacional (caza de crías de foca, pesca de algunas especies, comercio de productos forestales, utilización de cepos, etc.) (Comité Económico y Social, 1996: 8-10). Por otro lado, la Unión Europea ha mostrado repetidamente su disconformidad con algunas medidas de la política comercial canadiense que afectan a productos europeos. En particular, es considerada como muy elevada la protección arancelaria que Canadá mantiene sobre las importaciones europeas en productos alimentarios, textiles y confección, calzado y construcción naval. Las barreras arancelarias canadienses han sido prácticamente eliminadas en los intercambios con Estados Unidos y,

gracias a dos nuevos acuerdos de libre comercio, Canadá otorga también un tratamiento preferencial a Chile e Israel. Europa ha reclamado igualmente un régimen arancelario preferencial, aunque hasta ahora infructuosamente. Por último, la Unión Europea recrimina a Canadá el uso de instrumentos de protección comercial no conformes con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), como medidas *antidumping* unilaterales, precios garantizados y aranceles compensatorios.

Desde la perspectiva canadiense también existen una serie de obstáculos para la intensificación de las relaciones con Europa. Los de mayor consideración son las controversias comerciales irresueltas, que por su duración han repercutido gravemente sobre el establecimiento y la consolidación de las relaciones bilaterales. Entre ellas, son de particular importancia las relativas a la agricultura (un sector tradicionalmente muy protegido en Europa mediante la Política Agrícola Común), los recursos naturales y los productos farmacéuticos, pero desde 1999 también han pasado a ser cuestiones comerciales delicadas las que afectan al amianto, los productos orgánicamente modificados como la canola y la prohibición europea sobre la importación de vacuno producido con hormonas²⁰. Por otro lado, la actividad pesquera, y en particular la pesca del fletán, ya no es para Canadá un gran obstáculo en sus relaciones con Europa, aunque la guerra del fletán de 1995 ciertamente impidió que fuesen fluidas entre 1995 y 1997, año desde el que se mantienen consultas bilaterales anuales a alto nivel sobre cuestiones pesqueras. Por último, sin ser verdaderamente un problema bilateral, una cuestión que alimenta la desconfianza canadiense es el interés mostrado por la Unión Europea por establecer relaciones bilaterales privilegiadas con los otros miembros del TLCAN, en particular con México, como demuestra el Acuerdo Global firmado en 1997 con este país (Sanahuja, 2000). Sin embargo, el mayor de todos los obstáculos es la falta de voluntad de los responsables gubernamentales canadienses de Comercio y de Exteriores, así como de algunos sectores empresariales, por estrechar los vínculos con Europa. Estados Unidos sigue concentrando los esfuerzos políticos y económicos canadienses, y el resultado es que Europa sólo despierta un interés superficial y esporádico en Canadá. Hasta ahora, las llamadas de atención de importantes instancias políticas como el Comité permanente del Senado sobre Asuntos Exteriores o los responsables gubernamentales de Quebec no han surgido efecto en Ottawa; la seguridad del mercado estadounidense es más atractiva que la potencialidad del mercado europeo (Senado de Canadá, 1999: 51).

CONCLUSIONES

La articulación de los fenómenos de la integración regional y la globalización fue objeto de un intenso debate durante los años noventa, con un alcance más amplio que el rela-

tivo al carácter constructivo u obstructivo del regionalismo comercial con respecto al multilateralismo. Globalización y regionalización son dos fenómenos no sólo compatibles, sino que se alimentan mutuamente en la medida en que la integración regional no ha dado marcha atrás al proceso histórico de liberalización comercial mundial que comienza en 1945 con el establecimiento del GATT. Pese al carácter defensivo de algunos proyectos regionales, el nuevo regionalismo no se ha caracterizado hasta ahora por ser abiertamente proteccionista ni por comportar la adopción de medidas restrictivas de manera generalizada. En lo que respecta a la IED, la integración económica (regional y mundial) se ha visto potenciada por la combinación de dos tendencias políticas: la supresión generalizada de los controles de capitales y la adopción de proyectos de creación de áreas de libre comercio o uniones aduaneras. Así, si la regionalización no se desarrolla a costa de la globalización económica, no existen motivos para ver en ella un freno o una antítesis a las tendencias de integración económica a nivel mundial. Más bien al contrario, la intensificación de la interdependencia económica intrarregional contribuye a reforzar los procesos económicos de la globalización y puede interpretarse como una de las manifestaciones de la dinámica de mercado.

Dicha articulación permite entender mejor la evolución de las relaciones económicas entre Canadá y la Unión Europea durante la intensificación de la integración regional norteamericana y europea en los años noventa. Las relaciones comerciales bilaterales han sufrido una ligera pérdida de su peso relativo a medida que la integración avanzaba en los dos proyectos regionalistas, pero tanto las inversiones canadienses en Europa como las inversiones europeas en Canadá no han dejado de crecer durante la última década. Empíricamente resulta imposible determinar con precisión hasta qué punto las relaciones comerciales y de inversión que mantienen Canadá y Europa se han visto afectadas por las respectivas integraciones regionales. La medición de dicho impacto es aun más difícil si se tiene presente la existencia de otros factores que indudablemente han afectado a la evolución del TLCAN y de la Unión Europea durante los años noventa (Krueger, 1999): la liberalización comercial de algunos países de forma unilateral o en el marco de la OMC; la intensificación de las relaciones económicas europeas con países terceros geográficamente próximos como los de Europa Central y Oriental o los del sur y este del Mediterráneo; la apreciación del peso mexicano hasta 1994, ya desde la adopción en 1987 de un tipo de cambio que actuaba como ancla nominal respecto del dólar estadounidense, o la crisis financiera mexicana de finales de 1994 y principios de 1995. Por otro lado, la importancia económica de Canadá para Europa siempre ha sido muy reducida, y Europa tampoco ha sido nunca una prioridad para Canadá. La prioridad canadiense no puede dejar de ser el mercado estadounidense, y ello por un factor obvio, aunque a veces olvidado en los análisis económicos, como es el factor geográfico: el territorio sigue siendo determinante para comprender los procesos de integración económica entre países y regiones fronterizas.

De lo hasta aquí expuesto puede afirmarse, por tanto, que la incidencia de los procesos de integración norteamericano y europeo durante los años noventa no ha perju-

dicado substancialmente las relaciones entre Canadá y la Unión Europea. Si estas no se han profundizado, ha sido fundamentalmente por la falta de voluntad de los responsables políticos, que hasta muy recientemente no consideraron necesario u oportuno fomentar sus relaciones mutuas. Resulta paradójico que la institucionalización de la cooperación política y económica haya sido en buena medida resultado de los esfuerzos por superar las incertidumbres de los posibles efectos negativos de los proyectos de integración regional. La profundización de esa vía de diálogo comercial transatlántico es la mejor receta para intensificar las relaciones socioeconómicas entre Canadá y Europa. En particular, puede resultar especialmente fructífera la ampliación del diálogo transatlántico a representantes empresariales y de la sociedad civil (trabajadores, consumidores, organizaciones medioambientales, etc.) para que la cooperación institucional tenga un reflejo socioeconómico real y no se quede sólo en las instituciones²¹. La canalización del interés social y económico mutuo de canadienses y europeos contribuirá al fomento de las relaciones bilaterales seguramente más que cualquier otra estrategia estrictamente política. Es cuestión de aprovechar al máximo los mecanismos establecidos en los últimos años y crear otros nuevos que amplíen las dimensiones de la cooperación.

Referencias bibliográficas

- AGNEW, J. y CORBRIDGE, S. *Mastering space. Hegemony, territory and international political economy*. Londres: Routledge, 1995.
- BHAGWATI, J. "Regionalism and multilateralism: an overview". Comunicación presentada en la conferencia Banco Mundial-Centre for Economic Policy Research con el tema "*New dimensions in regional integration*". Washington D. C. (abril 1992)
- BHAGWATI, J.; KRISHNA, P. y PANAGARIYA, A. (eds.) *Trading blocs. Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. Cambridge, MA: MIT Press, 1999.
- CABLE, V. y HENDERSON, D. (eds.) *Trade blocs? The future of regional integration*. Londres: Royal Institute of International Affairs, 1994.
- CECCHINI, P. *Europa 1992: una apuesta de futuro*, Madrid: Alianza, 1988.
- CLAESSENS, E. & COOLS, A. "Turning tides in the North Atlantic: recent trends in NAFTA-EU trade relations". En: PARASKEVOPOULOS, C. C.; GRINSPUN, R. y EATON, G. E. (eds.) *Economic integration in the Americas*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996, p. 156-165.
- COLEMAN, W. D. y UNDERHILL, G. R.D. (eds.) *Regionalism and global economic integration*. Londres: Routledge, 1998.
- COLOMBO, D. *Inside the American challenge to the single market*. Milán: FrancoAngeli, 1995.
- COM (93) 188 final, Comisión Europea: documento informativo sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Bruselas, 12 de mayo de 1993.
- CES (96) 1399 fin, dictamen del Comité Económico y Social sobre el tema "Las relaciones entre la Unión Europea y Canadá". Bruselas, 27-28 de noviembre de 1996.

- DONNEUR, A. P. y SOLDATOS, P. *Le Canada à l'ère de l'après-guerre froide et des blocs régionaux. Une politique étrangère de transition*, North York (Ontario): Captus Press, 1993.
- FAWCETT, L. y HURRELL, A. (eds.) *Regionalism in world politics*. Oxford: Oxford University Press, 1995.
- FAWCETT, L. "Regionalism in historical perspective". En: FAWCETT, L. y HURRELL, A. (eds.) *Regionalism in world politics*. Oxford: Oxford University Press, 1995, p. 9-36.
- GAMBLE, A. y PAYNE, A. (eds.) *Regionalism and world order*. Londres: Macmillan, 1996.
- GARCÍA, C. "Canadá y el Tratado de Libre Comercio Norteamericano: entre la globalización y la integración regional", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*. Nº 29-30 (enero 1995), p.97-116.
- HETTNE, B. "The regional factor in the formation of a new world order". En: SAKAMOTO, Y. (ed.) *Global transformation: challenges to the state system*. Toquio: United Nations University Press, 1994, p. 134-166.
- HURRELL, A. "Explaining the resurgence of regionalism in world politics", *Review of International Studies*, vol. 21 (1995), p. 331-358.
- KROLL, J. A. "Trading blocs and multilateralism: complementary or contradictory trade policies?" En: PARASKEVOPOULOS, C. C.; GRINSPUN, R. y EATON, G. E. (eds.) *Economic integration in the Americas*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996, p. 253-266.
- KRUEGER, A. O. *Trade creation and trade diversion under NAFTA*. NBER, 1999, working paper Nº 7429.
- MCGREW, A. & BROOK, C. (eds.) *Asia-Pacific in the new world order*. Londres: Routledge, 1998.
- MILNER, H. "Regional economic cooperation, global markets and domestic politics: a comparison of NAFTA and the Maastricht Treaty". En: COLEMAN, W. D. y UNDERHILL, G. R.D. (eds.) (1998) *Regionalism and global economic integration*. Londres: Routledge, 1998, p. 19-41.
- OCDE *Trade in the 90's: an overview of Canada's performance*. París: OCDE, 1996.
- OMC *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*. Ginebra: OMC, 1995.
- PARASKEVOPOULOS, C. C.; GRINSPUN, R. y EATON, G. E. (eds.) *Economic integration in the Americas*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996.
- PORTA, F. "América Latina en los años 90", *Anuario Internacional CIDOB 1992*. Barcelona: Fundació CIDOB, 1993, p. 709-717.
- ROBSON, P. *The economics of international integration* [4ª ed. rev.]. Londres: Routledge, 1980.
- SAKAMOTO, Y. (ed.) *Global transformation: challenges to the state system* Toquio: United Nations University Press, 1994.
- SANAHUJA, J. A. y SOTILLO, J. A. (coords.) *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid: IUDC / La Catarata, 1998.
- SANAHUJA, J. A. "Nuevo regionalismo e integración en Centroamérica, 1990-1997". En: SANAHUJA, J. y SOTILLO, J. (coords.) *Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio*. Madrid: IUDC / La Catarata, 1998.
- SANAHUJA, J. "Trade, politics, and democratization: the 1997 global agreement between the European Union and Mexico", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*. Vol. 42, nº 2: 35-61 (2000).
- SENADO DE CANADA *Le point sur l'Europe: les implications d'une intégration accrue de l'Europe pour le Canada*. Informe del Comité senatorial permanente de asuntos exteriores. Ottawa: Senado de Canadá, (noviembre de 1999).

SOBRINO HEREDIA, J. (1991) "La institucionalización del regionalismo internacional", *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*. Nº 20, p. 111-143.

WALLACE, W. (ed.) *The dynamics of European integration*. Londres: Pinter, 1990.

WOODS, L. T. "Regional cooperation: the transnational dimension". En: MCGREW, A. y BROOK, C. (eds.) *Asia-Pacific in the new world order*. Londres: Routledge, 1998, pp. 271-288.

WROBEL, P. S. "A free trade area of the Americas in 2005?", *International Affairs*, vol. 74. Nº 3 (1998). p. 547-562.

YOSHIDA, M.; AKIMUNE, I.; NOHARA, M.; y SATO, K. "Regional economic integration in East Asia: special features and policy implications". En: CABLE, V. y HENDERSON, D. (eds.) *Trade blocs? The future of regional integration*. Londres: Royal Institute of International Affairs, 1998, p. 59-108.

– "L'euro: quel intérêt pour le Canada?", *Eurinfo*, vol. III, nº 1(enero del 2000), p. 1 y 4.

Notas

1. Esta perspectiva amplia (todo tipo de interacciones) y pluralista (todo tipo de actores) es la utilizada por William Wallace, quien define integración regional como "la creación y el mantenimiento de intensos y variados patrones de interacción entre unidades previamente autónomas" (Wallace, 1990: 9).
2. Esta es la vía seguida, entre otros, por el grupo de Economía Política Internacional de la Universidad de Sheffield o por los miembros del Instituto de Investigación Sumitomo Life. Véase, para el primer grupo, GAMBLE, A. y PAYNE, A. (eds.) *Regionalism and world order*, Londres: Macmillan, 1996. Para el grupo de investigadores japoneses, véase YOSHIDA, M.; AKIMUNE, I.; NOHARA, M. y, SATO, K. "Regional economic integration in East Asia: special features and policy implications". En: CABLE, V. y HENDERSON, D. (eds.) *Trade blocs? The future of regional integration*. Londres: Royal Institute of International Affairs, 1994, p. 59-108.
3. La misma distinción entre regionalismo y regionalización es realizada de forma innecesariamente más confusa por autores como Andrew Hurrell, quien prefiere distinguir entre "regionalismo como descripción" y "regionalismo como prescripción" para luego referirse a la regionalización como una de las variedades del regionalismo, siendo las otras variedades la conciencia e identidad regional, la cooperación regional interestatal, la integración económica regional promovida estatalmente y la cohesión regional (Hurrell, 1995: 331-338). A este respecto, no nos parece que el mantenimiento de la polisemia del término *regionalismo*, distinguiendo entre funciones y variedades, aporte mayor claridad conceptual.
4. Bhagwati fue uno de los primeros en distinguir entre un "primer regionalismo" y un "segundo regionalismo" (Bhagwati, 1992).
5. Véase ROBSON, P. *The economics of international integration* [4ª ed. rev]. Londres: Routledge, 1998, p. 295. Entre los autores españoles, cabe destacar SANAHUJA, J. A. "Nuevo regionalismo e integración en Centroamérica, 1990-1997". En: SANAHUJA, J. A. y SOTILLO, J. Á. (coords.)

Integración y desarrollo en Centroamérica. Más allá del libre comercio. Madrid: IUDC / La Catarata, 1998, p. 14. Como argumenta Sanahuja, las diferencias más significativas entre la oleada de los años ochenta-noventa y los proyectos previos se encontrarían en el contexto; el “contexto” puede ser origen o causa para el surgimiento del regionalismo, pero no una característica ni un elemento constitutivo.

6. Acta Única Europea en 1986, Tratado de la Unión Europea en 1992, Espacio Económico Europeo en vigor desde 1994, ampliación de 1995, acuerdos de asociación económica con los Países Terceros Mediterráneos y con los países de Europa Central y Oriental durante los años noventa, Tratado de Amsterdam en 1997, Tratado de Niza en el 2000.
7. Plan de Acción Económica para Centroamérica en el seno del Mercado Común Centroamericano (MCCA) en 1990, Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) por el que se establece el Sistema de Integración de América Central (SICA) en 1991, impulso de la integración andina en el Pacto Andino desde 1991, firma de numerosos “acuerdos de complementación económica” en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante los años noventa.
8. Acuerdo en el seno de la ASEAN en 1992 modificado en 1995 para establecer un Área de Libre Comercio ASEAN (AFTA) el 2003, Declaración de Colombo en 1998 para crear un Área de Comercio Preferencial del Sur de Asia en el marco de la Asociación del Sur de Asia para la Cooperación Regional (SAARC).
9. Establecimiento en 1993 de la Secretaría del Foro del Pacífico Sur (sucesora de la Oficina para la Cooperación Económica del Pacífico Sur) para la creación de una zona de libre comercio; propuesta en 1998 para crear una zona de libre comercio en el marco de la Comunidad del Pacífico (la llamada Comisión del Pacífico Sur hasta 1997).
10. Decisión en 1990 de transformar la Unión Monetaria de África Occidental (UMAO) en Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMAO) a partir de 1994.
11. Iniciativa de las Américas lanzada en 1990, Grupo de los Tres en 1990, Mercosur en 1991, TLCAN en 1992, acuerdo en 1994 para la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el 2005, creación de la Asociación de Estados Caribeños (AEC) promovida por el Mercado Común del Caribe (Caricom) en 1994.
12. Creación del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) en 1989.
13. OMC *El regionalismo y el sistema mundial de comercio*. Ginebra: OMC 1995, p. 29 y 89-110. Hasta 1998 habían sido notificados al GATT/OMC un total de 144 acuerdos comerciales regionales, de los que en torno a 80 seguían en vigor.
14. Al respecto, cabe mencionar el análisis que realizan John Agnew y Stuart Corbridge sobre las concepciones politológicas del “espacio” y sobre la “trampa territorial” en la que han caído las Ciencias Sociales (Agnew y Corbridge, 1995: 78-100).
15. Los condicionantes de política interna afectaron de forma decisiva a los procesos a través de los cuales fueron adoptados el TLCAN en Norteamérica y el proyecto de la Unión Económica y Monetaria en Europa, como muestra, por ejemplo, MILNER, H. “Regional economic coopera-

- tion, global markets and domestic politics: a comparison of NAFTA and the Maastricht Treaty". En: COLEMAN, W. D. y UNDERHILL, G. R.D. (eds.) *Regionalism and global economic integration*. Londres: Routledge, 1998, p. 19-41.
16. El CCEP fue el resultado de la fusión de dos organizaciones regionales previamente existentes, la Conferencia para el Comercio y el Desarrollo en el Pacífico (PAFTAD, Pacific Trade and Development Conference) y el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC, Pacific Basin Economic Council). Mientras que el PAFTAD reúne a profesionales y académicos de la Economía para analizar y orientar políticamente las relaciones económicas interestatales en Asia-Pacífico, la PBEC es una organización empresarial que desde 1968 reúne anualmente a sus afiliados (empresas y altos ejecutivos) para analizar las condiciones económicas de la región. Sobre estas organizaciones y, más ampliamente, sobre la cooperación regional transnacional en el Pacífico, véase Woods, 1998.
 17. Entre los autores que consideran que la integración regional mina y obstaculiza el sistema comercial multilateral, destaca especialmente Jagdish Bhagwati. Véase, por ejemplo, BHAGWATI, J.; KRISHNA, P., y PANAGARIYA, A. (eds.) *Trading blocs. Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998. Una presentación sintética del debate se encuentra en KROLL, J. A. "Trading blocs and multilateralism: complementary or contradictory trade policies?" En: PARASKEVOPOULOS, C. C.; GRINSPUN, R., y EATON, G. E. (eds.) *Economic integration in the Americas*. Cheltenham: Edward Elgar, 1996, p. 253-266
 18. Entre junio de 1990, cuando George Bush presentó la iniciativa para las Américas, y la primera cumbre de las Américas celebrada en Miami en 1994, se gestó y se concretó el bien acogido proyecto estadounidense de establecer un Área de Libre Comercio para las Américas antes del año 2005. Con la llegada a la presidencia de Bill Clinton se reforzó entre los responsables de Estados Unidos la percepción de América Latina como una región que podía ofrecer oportunidades interesantes para el sector empresarial estadounidense (Wrobel, 1998: 553-554).
 19. Esta es la opinión de Denis Pellerin, primer vicepresidente internacional en la Banca Nacional de Canadá, recogida en "L'euro: quel intérêt pour le Canada?", *Eurinfo*, vol. III, nº 1 (enero de 2000), p. 1 y 4.
 20. En relación con esta cuestión, Canadá impuso en julio de 1999, con la aprobación de la OMC, represalias arancelarias de un 100% sobre las importaciones de vacuno, porcino, calabacines y pepinillos procedentes de la UE. Pese a las protestas europeas, en marzo del 2001 Canadá prohibió la importación de carne de procedencia europea a consecuencia de las epidemias de encefalopatía espongiiforme y de fiebre aftosa.
 21. Una interesante y reiterada propuesta del Comité Económico y Social de la Unión Europea era crear un sistema bilateral de prevención de conflictos comerciales; pues bien, teniendo en cuenta que la mayoría de controversias bilaterales se produjeron a partir de las acciones de grupos de interés europeos y canadienses, sería del todo conveniente permitir que dichos grupos participasen en los mecanismos existentes para la prevención de controversias (Comité Económico y Social, 1996: 14).