

¿Ha fracasado el interregionalismo?

Las negociaciones UE-ASEAN

Has interregionalism failed? The EU-ASEAN negotiations

Katharina Meissner

Departamento de las Ciencias Políticas y Sociales, Instituto Universitario Europeo, Florencia
Katharina.Meissner@EUI.eu

Resumen: Este ensayo analiza por qué la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) comenzaron negociaciones para el libre comercio interregional en 2007 y por qué, y hasta qué punto, estas fracasaron tan solo dos años después. Para ello, la autora se basa en análisis de documentos y en entrevistas semiestructuradas a altos funcionarios de la UE y de estados miembros de la ASEAN; y se fundamenta en un enfoque realista clásico, que sostiene que la UE intentó asegurar su poder económico y normativo en la región. El interregionalismo parecía, inicialmente, el camino más lógico, ya que la UE percibía a la ASEAN como un bloque cohesionado. No obstante, la UE chocó con la heterogeneidad manifiesta de los estados de la ASEAN. El fracaso de la estrategia interregional es un resultado del delicado equilibrio de la UE entre los intereses políticos y económicos en el Sureste Asiático.

Palabras clave: UE, ASEAN, interregionalismo, política exterior, comercio

Abstract: This essay analyses why the European Union and the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) began negotiations on free interregional trade in 2007 and why, and to what extent, they had failed just two years later. The author's study is based on document analysis and semi-structured interviews with senior officials in the EU and the ASEAN member states and takes a classical realist approach which maintains that the EU was attempting to ensure its economic and regulatory power in the region. Interregionalism seemed, initially, to be the most logical path, with the EU seeing ASEAN as a cohesive bloc. Nevertheless, the EU came up against the manifest heterogeneity of the ASEAN states. The failure of the interregional strategy is the result of a delicate balance in the EU between political and economic interests in Southeast Asia, a balance that it pursues through specific commercial activities.

Key words: EU, ASEAN, interregionalism, new regionalism, foreign policy, trade

Una versión preliminar de este trabajo fue presentado en el congreso interregional «Online Workshop EU-ASEAN Perspectives» (octubre de 2013) y en el congreso nacional «Swiss Annual Political Science Convention» (Berná, Suiza, enero de 2014). Querría expresar mi agradecimiento a los participantes de ambos eventos y también a los dos revisores anónimos de este artículo, por sus valiosos comentarios.

Durante las dos últimas décadas, las redes interregionales se han extendido por todo el mundo, siendo las relaciones entre la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN)¹ una de ellas. Este *interregionalismo puro* UE-ASEAN data de los años setenta del siglo pasado y, curiosamente, fue la ASEAN quien lo fundó. El diálogo informal, que comenzó en 1972, continuó con el Comité de la ASEAN en Bruselas (un grupo conjunto de estudio) y finalizó con el Acuerdo de Cooperación, que formalizó conversaciones de pleno derecho a finales de esa década. En los años ochenta, el interregionalismo se extendió a los niveles ministeriales y parlamentarios; y en los noventa, estas relaciones se fijaron en los encuentros Asia-Europa. El enfoque regional volvió a tener éxito en 2007, cuando comenzaron las negociaciones de libre comercio (NLC) entre la UE y la ASEAN. Durante las conversaciones preparatorias, ambas organizaciones exploraron la vía para llegar a un acuerdo de libre comercio (ALC) birregional, y empezaron a intercambiar detalles técnicos. Sin embargo, en 2009, la Comisión reveló que estaba considerando otras alternativas. Dadas las largas relaciones interregionales, sorprende que la UE adoptara una vía bilateral en 2010, cuando comenzaron las negociaciones con Singapur que, finalmente, concluyeron en 2012.

Teniendo en cuenta que aún no está claro qué efectos tendrá este acuerdo en las relaciones UE-ASEAN en general, el presente ensayo examina, primero, por qué la UE y la ASEAN lanzaron, originalmente, conversaciones sobre un ALC en un formato interregional y económico y comercial global (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias); y, segundo, por qué, y hasta qué punto, estas negociaciones comerciales entre la UE y la ASEAN han fracasado. Es decir, se analizan tanto la iniciativa como el diseño de estas negociaciones interregionales, así como los motivos de su fracaso. Para ello, el estudio se fundamenta en un enfoque realista clásico, que sostiene que la UE intentó asegurar su poder económico y normativo en la región. Al principio, la vía del interregionalismo parecía ser el camino más lógico, ya que la UE percibía a la ASEAN como un bloque cohesionado; sin embargo, el ambicioso objetivo de la UE de llegar a acuerdos comerciales globales, incluyendo la eliminación de barreras comerciales no arancelarias, chocó con la heterogeneidad manifiesta de los estados miembros de la ASEAN. La UE ha intentado desde entonces, con delicadeza, mantener un equilibrio entre intereses políticos y económicos en el Sureste Asiático mediante acciones comerciales específicas.

1. Creada en 1967, esta organización regional está compuesta por 10 países miembros: Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Birmania, Singapur, Tailandia y Filipinas. Papúa Nueva Guinea y Timor Oriental son estados observadores.

El presente ensayo aporta una contribución original en tres aspectos: en primer lugar, presta atención a las NLC entre la UE y la ASEAN, y su fracaso, hasta ahora aspectos poco estudiados; en segundo lugar, describe, en líneas generales, un modelo basado en teorías de las relaciones internacionales, que permite tener en cuenta el contexto internacional de las conversaciones sobre los ALC; y, en tercer lugar, contiene datos originales de documentos y de 11 entrevistas semiestructuradas exclusivas llevadas a cabo durante trabajos de campo en Bruselas a altos funcionarios de la UE y de las embajadas de estados miembros de la ASEAN².

Tras revisar brevemente la contribución de este estudio a la literatura sobre las políticas de comercio exterior de la UE, este trabajo aborda el modelo teórico seguido para, a continuación, centrarse en el estudio de caso de las negociaciones UE-ASEAN (la iniciativa de la UE, el diseño y las enmiendas a las negociaciones); por último, en las conclusiones, se resumen los resultados y se reflexiona sobre el estado actual de las relaciones UE-ASEAN y de la planeada Comunidad Económica de la ASEAN (AEC, por sus siglas en inglés).

Modelo teórico

El estudio contribuye a tres líneas de investigación, esto es: la formulación de políticas de comercio exterior (PCE) de la UE, el interregionalismo y la competencia normativa. En primer lugar, el modelo teórico aporta la literatura existente sobre políticas de comercio exterior de la UE en relación con artículos académicos sobre interregionalismo que, sorprendentemente, hasta ahora no se habían relacionado demasiado mutuamente (Aggarwal y Fogarty, 2004; Elsig, 2007). En segundo lugar, al basarse el modelo utilizado en el realismo clásico, se reflexiona sobre el contexto internacional como una característica decisiva de las PCE de la UE. En tercer lugar, se hace una aproximación holística de las políticas de comercio exterior, ya que no solo se considera el comercio de bienes y productos agropecuarios como sujetos de la política económica exterior, sino también las inversiones, los servicios y las barreras comerciales no arancelarias

-
2. Como se aseguró a los entrevistados durante los encuentros celebrados entre marzo y abril de 2014, se ha respetado totalmente su anonimato; por este motivo, se hace referencia a tales entrevistas indicando la afiliación institucional del entrevistado, el lugar y la fecha de la entrevista (véanse los detalles en las referencias bibliográficas del final del artículo).

(Young y Peterson, 2014: 16). El ensayo representa una contribución a la literatura existente sobre el poder normativo o regulador (Bradford, 2012) mediante el examen del alcance de la competencia de la UE sobre las normas reguladoras con otros actores³.

Este trabajo se centra en los instrumentos de las PCE, que incluyen acciones gubernamentales que contribuyen a un ambiente económico externo favorable (Smith, 2004). Un instrumento de estas políticas de comercio exterior, que es amplio y exclusivo, son las negociaciones de libre comercio (NLC), en las cuales los estados pueden concentrarse en una serie concreta de asuntos comerciales y diferenciarlos de los de sus socios. El número de socios participantes describe las diversas líneas de PCE, entre las cuales se encuentran el multilateralismo, el interregionalismo, el plurilateralismo y el bilateralismo (Aggarwal, 2005: 13). Los temas y las líneas de las NLC reflejan los diferentes aspectos del diseño de las PCE: los estados pueden hablar con un único país seleccionado (bilateralismo), o pueden escoger dirigirse a toda una región (interregionalismo). Asimismo, pueden diferenciar los temas de las conversaciones negociando cada uno de ellos por separado o bien incluirlos todos en un único paquete. El alcance de las negociaciones refleja estas dos dimensiones: una gama limitada o amplia de temas, y una gama limitada o amplia de destinatarios. Ambas dimensiones caracterizan el diseño de las PCE.

Este análisis asume que la UE es una «potencia comercial» (Damro, 2012) que busca establecer, mantener o incluso fortalecer su poder comercial frente a otros actores, como Estados Unidos o China (Zimmermann, 2007: 816 y ss.). Un aspecto del poder son las relaciones económicas (Schweller, 2006: 13), por las que las entidades que actúan como estados compiten. Las externalidades de las relaciones comerciales incluyen desde las (des)ventajas competitivas y la necesidad de mercados de exportación, hasta los recursos de los mercados exteriores y las prestaciones sociales (Hirschmann, 1969; Grieco, 1990; Gowa, 1994; Mastanduno, 1991; Kirshner, 1999; Gilpin, 2001). Una forma de lograr la competitividad económica es acordar relaciones comerciales favorables en la forma de acuerdos de libre comercio (ALC) con mercados exteriores, a fin de establecer, mantener o fortalecer el poder económico frente a competidores como los Estados Unidos o China (Zimmermann, 2007: 816 y ss.).

3. Se asume que la UE actúa como un solo Estado en el comercio exterior. La actuación como actor global de la UE, apoyada por estudios empíricos (Elgström y Larsén, 2010; Meunier, 2007), se basa en una política comercial de gran carácter supranacional y la competencia exclusiva en su seno (Drezner, 2007).

La gama de temas en las negociaciones de libre comercio

El comercio incluye temas como la recuperación de los recursos y la exportación de productos industriales y agrícolas, pero también incorpora otros sectores como los servicios, las inversiones y las barreras no arancelarias (Young y Peterson, 2014). Las características menos tradicionales del comercio son cada vez más importantes para los estados industrializados, ya que abordan regulaciones técnicas que impiden beneficios económicos (Blockmans, 2013: 2 y ss.). De hecho, la literatura especializada ya ha empezado a discutir sobre el ingrediente normativo del poder (económico) (Bradford, 2012; Drezner, 2007). Bajo ciertas condiciones, la UE puede establecer normas reguladoras de forma unilateral (Bradford, 2012). Cuando grandes potencias, como la propia UE y los Estados Unidos, llegan a un consenso sobre normas reguladoras, estas convergen (Drezner, 2007); sin embargo, en el caso de desacuerdo sobre barreras no arancelarias, el resultado no solo será la divergencia sino la competencia entre esas grandes potencias para establecer dichas normas. En este sentido, las NLC son, precisamente, un instrumento para las normas reguladoras, además de ser útiles para la recuperación de los recursos escasos, la expansión del propio mercado y el establecimiento de un nuevo potencial económico para los servicios y las inversiones. Las NLC permiten tratar todos esos temas, ya sea de forma separada, como un solo paquete o según las necesidades de las grandes potencias.

Puesto que la UE lucha por establecer, mantener o reforzar su poder económico –abarcando todos los aspectos comerciales–, esta está compitiendo con grandes potencias –como los Estados Unidos o China– por la consecución de ALC con mercados exteriores. Al desviar el comercio hacia otros países, las grandes potencias buscan incrementar su poder económico; y ello lo consiguen entablando y, finalmente, firmando un ALC. La existencia de iniciativas rivales de ALC por parte de los Estados Unidos y China, así como la amplitud de los mismos, explica que la UE iniciara y diseñara las NLC.

La UE lucha por establecer, mantener o reforzar su poder económico y está compitiendo con grandes potencias –como los Estados Unidos o China– por la consecución de ALC con mercados exteriores.

Hipótesis 1: Cuanto más amplias sean las relaciones comerciales entre las grandes potencias y los estados miembros de la ASEAN, mayor será la gama de temas de las Políticas de Comercio Exterior (PCE) de la UE hacia estos países.

El alcance de los destinatarios en las negociaciones de libre comercio

Los países en desarrollo tienen la posibilidad de atraer a más socios, dos al menos, con los que negociar al mismo tiempo. Al negociar simultáneamente con más actores, el/los estado/s pueden aspirar a mejores condiciones e incluir cuestiones pertinentes a fin de debatir sobre paquetes de medidas que les sean favorables. Cuantas más sean las grandes potencias que negocien simultáneamente con un solo país, mayor será el poder negociador de este último. Otra forma de mejorar el poder negociador de los países en desarrollo es a través de coaliciones. Mediante la colaboración, tales países pueden coordinar sus preferencias comerciales y entrar en las negociaciones como un solo bloque, y así gozar de más influencia en las mismas. Una forma de garantizar las negociaciones en bloque es establecer, mantener, profundizar y ampliar la integración regional. Por lo tanto, los arreglos entre países en desarrollo pueden servir como una baza a jugar, la cual les dotará de un mayor poder negociador en el ámbito internacional (Fernández, 1997: 22; Langhammer y Hiemenz, 1990: 9).

Si los estados miembros utilizan una organización regional como baza para negociar, no solo es decisivo el marco institucional; el éxito más bien depende de la unidad de los miembros, de que sean capaces o quieran aparecer como un solo bloque (Conceição-Heldt y Meunier 2014: 964). Si los estados miembros de una región presentan un alto grado de homogeneidad en las preferencias, la cooperación en las relaciones exteriores será mucho más fácil que si tales países discrepan. Bajo la condición de actores que compiten en un mismo escenario internacional, la homogeneidad o la heterogeneidad de regiones homólogas afecta el ámbito de los destinatarios de las PCE de la UE. Cuanta mayor sea la homogeneidad de las preferencias, o la unidad, entre los miembros de la ASEAN, mayor será la probabilidad de que la UE haga uso del modelo interregional de sus PCE.

Hipótesis 2: Cuanto más unida esté la región homóloga, mayor será el alcance de las PCE de la UE en los estados destinatarios que integran la región.

A continuación se analiza hasta qué punto estos patrones han estado presentes en las PCE de la UE hacia los estados miembros de la ASEAN. Los destinatarios cubren el número de estados miembros de la ASEAN involucrados en las negociaciones, y el alcance de los temas comprende el número de cuestiones planteadas en las conversaciones sobre el comercio respecto a bienes, agroindustria, servicios, inversiones y barreras no arancelarias. Los indicadores de heterogeneidad u homogeneidad de la ASEAN representan las preferencias individuales respecto al bloque en la negociación, y temas expresados verbalmente y en

estadísticas comerciales. La medida de la amplitud de las relaciones comerciales de los actores rivales consiste en las iniciativas de estos últimos en referencia a la ASEAN y en la cobertura de los asuntos comerciales.

Tabla 1. Constelación de variables independientes y alcance de las negociaciones

Variable independiente		Variable dependiente		
Relaciones comerciales amplias	Homogeneidad	→	Temas de gran alcance	Amplia gama de destinatarios
Relaciones comerciales amplias	Heterogeneidad	→	Temas de gran alcance	Limitada gama de destinatarios
Relaciones comerciales reducidas	Homogeneidad	→	Temas de alcance limitado	Amplia gama de destinatarios
Relaciones comerciales reducidas	Heterogeneidad	→	Temas de alcance limitado	Limitada gama de destinatarios

Fuente: Elaboración propia.

Las negociaciones interregionales UE-ASEAN

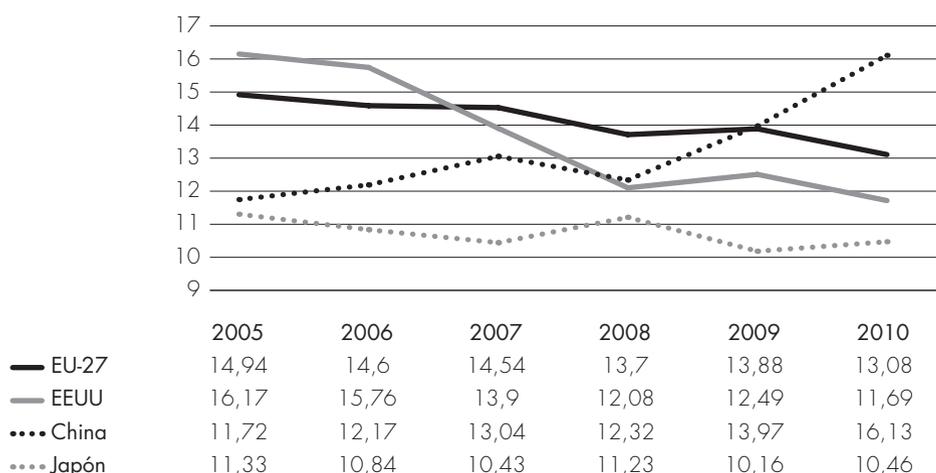
En 1972, cuando comenzaron las relaciones entre la UE y la ASEAN, fue esta última la que impulsó el interregionalismo (Rüland, 2001; Gilson, 2005). Los estados miembros de la ASEAN consiguieron presentarse como un solo bloque y hacer que potencias tales como Estados Unidos, Japón o China la trataran según su propio modo de interacción (Hwee, 2007). Por ejemplo, en 2014, 31 países ya habían firmado el Tratado de Amistad y Cooperación en el Sureste Asiático, el acuerdo que sienta los principios fundamentales de interacción con los socios de la ASEAN. Así pues, la ASEAN sirvió como baza negociadora, bajo el supuesto de que con una acción conjunta se consigue más que con conversaciones individuales (Rüland, 2001); fue la ASEAN quien reforzó la cohesión regional e hizo uso de la organización como poder reforzado de negociación frente a otros actores.

Por su parte, la Reunión Asia-Europa (ASEM, por sus siglas en inglés), lanzada en 1996, apunta a los intereses estratégicos de la UE en la región. Lo que comenzó como un encuentro informal entre Europa y Asia facilitó que la UE se conectara con las «dinámicas economías asiáticas» (Hwee, 2007: 185). Las primeras tentativas de la UE fueron de carácter económico, dado el rápido crecimiento de los mercados del Sureste Asiático y el miedo a dejar pasar la oportunidad

en favor de Estados Unidos y Japón (Rüland, 2000). No obstante, es importante reconocer que la relación UE-ASEAN es asimétrica en términos institucionales. Mientras que la UE es una unión aduanera, representada por la Comisión, la ASEAN puede dividirse y negociar en conversaciones de región a país, aunque a la organización se le confiriera personalidad legal en 2007 (Ong, 2008; Lindberg y Alvstam, 2008). Así, en 2007, las relaciones UE-ASEAN dieron un paso adelante y los bloques lanzaron negociaciones sobre un ALC. Este mercado regional resulta muy atractivo para la UE; tras Estados Unidos y China, la ASEAN representa el tercer mayor mercado de la UE fuera de Europa, y la UE es el mayor inversor en la ASEAN (Comisión Europea, 2013a). En 2006, la UE fue el segundo mayor socio exportador de la ASEAN (Base de datos Comtrade de la ONU; figura 1). En 2009, China sobrepasó a Estados Unidos y la UE y se convirtió en el mayor socio exportador de la ASEAN, cuyos estados miembros le dirigieron más del 16% de sus exportaciones.

La decisión de lanzar NLC con la ASEAN fue parte de una estrategia más amplia de la Comisión —expuesta en el comunicado «Europa Global» en 2006— para asegurar el acceso a este mercado y mejorar la competitividad. En ese documento se hace explícito el deseo de la UE de combinar distintas políticas para lograr un mejor acceso al mercado mundial; de esta manera, la Comisión recibió la autoridad para negociar en las conversaciones con la ASEAN en 2006.

Figura 1. Exportaciones de la ASEAN a la UE-27, Estados Unidos, China y Japón como porcentaje del total de exportaciones (2005-2010)



Fuente: Elaboración propia según la base de datos Comtrade de la ONU.

Actores en competencia y amplia gama de temas

Uno de los motivos por los que se lanzó la iniciativa de las negociaciones de un ALC con la ASEAN fue por el resultado decepcionante de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En la estrategia «Europa Global», la UE ya había expuesto la necesidad de buscar alternativas para acceder a los mercados exteriores. Tales iniciativas deberían ir más allá del marco tradicional de un ALC y cubrir aspectos no tradicionales, tales como servicios, inversiones, contrataciones públicas, derechos de propiedad intelectual, regulaciones sobre trabas técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como normas de origen (Astuto, 2010: 1 y ss.). El ALC entre la UE y la ASEAN debería ser compatible con las reglas de la OMC y, por lo tanto, no suponer una desviación del compromiso de ambas organizaciones con el multilateralismo. No obstante, desde que se lanzara la estrategia «Europa Global» en el año 2006, la UE ha ido cambiando su política comercial. Tras el colapso de la Ronda de Doha y ante la mayor participación de otros países en ALC, la UE temió perder competitividad en los mercados exteriores (Lindberg y Alvstam, 2007: 268). En concreto, fue el fracaso de las negociaciones de Doha y la firma de un ALC entre la ASEAN y Japón, lo que finalmente motivó la decisión europea de considerar negociaciones interregionales con la primera (Robles, 2008: 542). Cuando el Consejo autorizó a la Comisión a negociar con la ASEAN, este confirmó que la UE debería centrarse en ALC compatibles con la OMC, a fin de mejorar la competitividad europea, prestando especial atención a los servicios, las inversiones y las barreras no arancelarias; asimismo, la UE debería tener en consideración los ALC de sus competidores. La Comisión y el Consejo «no dejaron lugar a dudas de que las negociaciones para un ALC entre la UE y la ASEAN estaban estrechamente relacionadas con la creciente preocupación de la UE por sus intereses económicos en el Sureste Asiático, puestos en peligro por las negociaciones de los ALC bilaterales de Estados Unidos, China y Japón con países de la ASEAN» (Cuyvers, 2007: 4).

De hecho, ya en una fecha tan temprana como 2002, la UE se había planteado la opción de un ALC con la ASEAN, justo cuando la organización había constituido una amplia red de relaciones comerciales con otros socios extrarregionales (Astuto, 2010: 1). Unos años después, en 2005, el Grupo de Visión sobre la Asociación Económica ASEAN-UE exploró la posibilidad de un ALC entre ambos bloques (ibídem) y, en 2007, se iniciaron las conversaciones preparatorias. Desde el principio, la Comisión había hecho explícito que tendría en consideración a sus competidores al ejercer sus PCE; en un documento de 2007, declaró que la UE estaba considerando tanto el hecho de llevar a cabo negociaciones más allá del ámbito europeo como la influencia potencial que estas acciones podrían tener sobre la economía europea. «De acuerdo a esos criterios, la ASEAN, Corea del Sur y la India

surgen como prioridades» (Comisión Europea, 2007). El Grupo de Visión examinó la viabilidad y los beneficios potenciales de un ALC entre ambas regiones; y en varios encuentros, los bloques intercambiaron información sobre acercamientos comerciales previos y ALC con terceros actores. El Grupo de Visión lanzó un estudio cuantitativo y cualitativo sobre la utilidad de un ALC, y llegó a la conclusión de que este supondría grandes beneficios, pero que una gran parte de ellos vendrían de la liberalización de los servicios. Asimismo, el estudio destacó las consecuencias de mantener las barreras comerciales no arancelarias, ya que suponían un impedimento al comercio, en particular, los requisitos y las normas técnicas, que lastran el comercio entre las regiones (Vision Group, 2006).

De esta manera, en 2007, el Consejo autorizó a la Comisión a abrir negociaciones sobre un ALC global con la ASEAN. Respecto a las inversiones, el Consejo autorizó a negociar en este mandato solo la liberalización de las mismas, ya que, por entonces, el Tratado de Lisboa no había entrado aún en vigor (no lo hizo hasta diciembre de 2009) y los tratados de inversiones bilaterales de los estados miembros de la UE prohibían incluir la protección de las inversiones. No obstante, en 2013, el Consejo modificó el mandato de 2007 y añadió, en la parte alta de la liberalización, la protección de las inversiones (Comisión Europea, 2013b); así, los acuerdos de inversión de la Comisión reemplazarían los tratados de inversión bilaterales de los países miembros. El desarrollo de este proceso deja claro que la UE prefiere un formato global de negociaciones, ya que quiere una liberalización amplia y profunda. A las razones ya apuntadas (recomendaciones del Grupo de Visión y el fracaso de la Ronda de Doha), un motivo importante para explicar esta preferencia a llegar acuerdos globales ha sido que la UE está «compitiendo» con Estados Unidos y otras potencias, como Japón y China, por el poder económico y normativo en el Sureste Asiático (entrevista n.º 1).

En este sentido, no resulta sorprendente que, en 2002, cuando la UE consideró por primera vez un ALC con la ASEAN, coincidiese en el tiempo con el hecho de que los miembros de esta organización hubieran firmado sus primeros acuerdos comerciales con terceros actores, tales como el «Acuerdo de Asociación Económica para una Nueva Era entre Japón y Singapur» (Astuto, 2010: 1); también firmó acuerdos con China (2002), Japón (2008), India (2009), Corea del Sur (2009), Australia y Nueva Zelanda (2009). Por su parte, los Estados Unidos también iniciaron conversaciones comerciales bilaterales con países de la ASEAN en 2002, dentro del marco de la Enterprise for ASEAN Initiative; tras un primer acuerdo bilateral con Singapur, que concluyó en 2004, siguieron otras negociaciones con Tailandia, Filipinas, Indonesia y Malasia. Además, en 2011, Estados Unidos y los miembros del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP, por sus siglas en inglés) anunciaron las líneas generales de tan ambicioso acuerdo comercial. Entre los socios de dicha negociación se encuentran Malasia y Vietnam,

mientras que otros miembros de la ASEAN, como Tailandia, o bien no están listos o bien no desean unirse al TPP (entrevista n.º 5). El acuerdo entre Estados Unidos y Singapur fue el primer acuerdo completo de los estadounidenses con un país asiático, y se percibió como un posible prototipo para otras conversaciones en la región (DeRosa, 2004). Respecto a China, este país incluso estableció toda un área de libre comercio con los miembros de la ASEAN que incluye el comercio de productos (en 2004), el de servicios (en 2007) y, dos años más tarde, el de inversiones (Red de ALC de China, 2014).

A menudo, en todo este proceso, los intereses de la UE y de los Estados Unidos han entrado en conflicto; por ello, ambos negocian casi simultáneamente los ALC con terceros países. Porque, por ejemplo, si son los Estados Unidos los primeros en llegar a un acuerdo con algún país, ello puede poner en entredicho las negociaciones de la UE en ese campo, ya que los Estados Unidos ya habrán impuesto ciertas reglas en el país en cuestión. Las razones por las que la UE prefiere ALC ambiciosos son, por tanto, «sistémicas» (entrevista n.º 1). Además, tales acuerdos ambiciosos pueden servir de precedente y ser un punto de referencia para otros acuerdos. Si la UE cierra un acuerdo global con un país, intentará también conseguir al menos el mismo resultado conseguido en otras conversaciones.

Debido a la cada vez más amplia red de relaciones comerciales en global de la ASEAN con terceros actores, la UE ha mantenido un equilibrio delicado entre intereses políticos y económicos. En la región hay tensiones y se la disputan varias potencias emergentes, como China, y las grandes potencias tradicionales, tales como Estados Unidos y Japón, junto a la UE (entrevistas n.º 2 y 3). En tal constelación, la ASEAN es un «jugador emergente en un mundo polarizado» (entrevista n.º 2) y, por lo tanto, los grandes estados tienen intereses estratégicos en la región y quieren asegurarse el acceso a su mercado (entrevista n.º 4; Khandekar, 2014: 51).

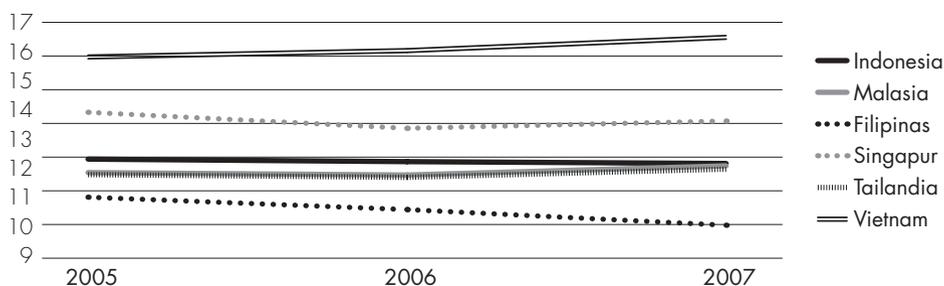
La percepción de la cohesión de la ASEAN y la gran variedad de destinatarios

Consideraciones estratégicas pueden explicar por qué, al principio, la UE negoció con toda la región y no simplemente con los estados de forma individual. Camroux (2010) argumenta que el éxito de China y Japón con las negociaciones interregionales forzó a la UE a llevar a cabo conversaciones de región a región. Así lo explicitaba el anterior comisario europeo de comercio, Peter Mandelson: «Nuestros principales competidores están seleccionando países de forma individual en la región, uno a uno; Japón, Australia y Estados Unidos están todos en activo» (citado en Camroux, 2010). El aumento de la presencia de estadounidenses, japoneses y

chinos en el Sureste Asiático presionó a la UE para que adoptara una política comercial más ofensiva a fin de asegurar unas relaciones comerciales favorables. Un estudio encargado por la Comisión Europea sobre el potencial de acuerdos de libre comercio –bien fuesen bilaterales o entre la UE y la ASEAN– urgía a que la UE participara y se comprometiera más en la región, ya que «la ASEAN se está convirtiendo en un centro de ALC, habiendo cerrado acuerdos con todos los agentes regionales claves» (CARIS, 2011: 11).

El grado de unidad de la ASEAN al comienzo de las NLC con la UE fue considerablemente alto. Incluso la Comisión atribuyó a la organización un cierto sentimiento de «solidaridad» (Civil Society Dialogue, 2008). Las estadísticas comerciales reflejan dicha unidad: el comercio entre los miembros de la ASEAN y la UE fue considerablemente estable de 2005 a 2007; Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam incrementaron incluso las exportaciones e importaciones con la UE durante el mismo período (figura 2).

Figura 2. Comercio de ASEAN-6 con UE-27 como porcentaje del comercio total (2005-2007)



Nota: La figura 2 ilustra estadísticas comerciales de seis estados miembros de la ASEAN; excluye a Brunei porque el porcentaje de comercio del país con la UE está por debajo de 3%, y a los países menos desarrollados: Camboya, Laos y Birmania.

Fuente: Elaboración propia según datos de Comtrade de la ONU.

De forma similar, los miembros de la ASEAN –excepto aquellos que aún se beneficiaban del programa «todo menos armas», como Camboya, Laos y Birmania– estaban interesados en negociar un ALC con la UE. Para algunos países, como Tailandia, la UE era una opción natural de negociaciones, pero, en general, los miembros no tenían argumentos sobre si la UE sería un socio apropiado (entrevista n.º 5). Para otros actores, como Estados Unidos, ha

existido una polarización sobre el socio de las negociaciones, pero este no era el caso de la UE (entrevista n.º 6). Cuando la ASEAN se ha dirigido a un tercer socio, lo ha hecho como un grupo, en conjunto. Los socios entrevistados señalaron que los estados miembros de la organización siempre han debatido entre ellos los acuerdos comerciales y han intentado hablar con los actores extrarregionales como un solo bloque (entrevistas n.º 5 y 7). Por eso acordaron negociar, por ejemplo, con China, la India y el Mercado Común del Sur (Mercosur) y, por último, también con la UE. En consecuencia, la ASEAN tenía cierta experiencia en negociar con socios extrarregionales como un grupo (entrevista n.º 5). Fue en un encuentro ministerial donde la ASEAN acordó por primera vez la iniciativa para las negociaciones con la UE, y solo a partir de ahí se dirigieron a la UE como un bloque. Incluso durante las negociaciones tenían un solo portavoz, aunque tal portavoz no fuera la secretaria de la ASEAN, sino un país al que se delegaba el papel de hablar en representación de todo el grupo (entrevista n.º 5).

Por parte de la UE, la principal motivación de las NLC fueron los intereses económicos y estratégicos, como ya se ha mencionado. Dada la percepción de unidad de la ASEAN al comienzo de las conversaciones, la forma natural de las negociaciones parecía ser el interregionalismo. Así, un acuerdo de región a región fue el primer objetivo de la Dirección General de Comercio de la Comisión (entrevista n.º 8), aunque la vía interregional tal cual no fuera la preferencia de la UE, ya que, más bien, esta dependía del contexto internacional y del socio (entrevista n.º 1); pero en el caso de la ASEAN, parecía ser una estrategia «bloque a bloque». En resumen, para la UE el hecho de optar por el interregionalismo en unas NLC es, «más que una preferencia general, una decisión que debe estudiarse caso por caso» (entrevista n.º 9). La unidad de la ASEAN tal como la percibió la UE terminó por motivar la decisión de la Comisión de pedir al Consejo la autoridad para negociar con casi todos los países de la ASEAN como un grupo. Tal mandato no incluyó, sin embargo, ni a Camboya, ni a Laos, ni a Birmania, pero se les dio la opción de unirse más adelante.

El fracaso de las negociaciones interregionales

Desde el primer momento en que se iniciaron las negociaciones interregionales entre la UE y la ASEAN, ha estado presente una cierta sensación de insatisfacción. Tan solo un año después de que se abrieran estas negociaciones, el comisario europeo de comercio Mandelson dijo que «un enfoque flexible» ayudaría a conseguir acuerdos más rápidamente. En 2008, la Comisión analizó las conversaciones

«región a región» en el marco del Civil Society Dialogue⁴, e hizo hincapié en que la estrategia interregional era más bien para las modalidades y que prefería proceder con negociaciones bilaterales. En 2009, la Comisión pidió al Consejo un mandato para llevar a cabo conversaciones «bloque a país» (Civil Society Dialogue, 2009), cuestión que este último aprobó y permitió que, en 2010, la UE empezara las primeras conversaciones con Singapur. En realidad, las negociaciones interregionales nunca han superado la fase de ser un ejercicio exploratorio, ya que los dos bloques jamás han alcanzado el estadio de intercambiar ofertas de mercado. Más bien, la UE ha creído que tenía que encontrar una alternativa a las conversaciones «bloque a bloque» si quería llegar a acuerdos satisfactorios. Todo ello, además, en el contexto de la crisis económica en Europa, situación que hacía aún más urgente el conseguir acuerdos con mercados exteriores. Así pues, la heterogeneidad de la ASEAN durante las negociaciones «bloque a bloque» hizo que la UE considerara el bilateralismo como una estrategia adecuada.

La preferencia de la UE por negociaciones amplias

El principal motivo por el que la UE abandonó el modelo interregional de negociaciones fue por la falta de flexibilidad y por el miedo a alcanzar únicamente un denominador común muy poco ambicioso. Esto habría inhibido el objetivo de la UE de conseguir un acuerdo de mayor alcance. La fuerza impulsora tras las conversaciones era la de abrir los mercados exteriores no solo al comercio de bienes, sino también a otras áreas, tales como las contrataciones públicas y la propiedad intelectual. Pero hay más, la UE temía perder la región como entidad política y económica a favor de otros actores como China; así, los entrevistados revelaron que la UE realmente quería seguir presente en el Sureste Asiático y no abandonarlo a la influencia de China (entrevista n.º 10). Ello explica que la competencia entre actores también tuviera un impacto en el proceso de las NLC con la ASEAN. Había otras grandes potencias que se estaban relacionando con los mismos países en paralelo, o ya lo habían hecho previamente; esto provocó externalidades. La Comisión no ocultó el hecho de que la UE estaba invirtiendo muchos recursos y tiempo en observar y vigilar qué hacían otros países en la región. Observar era importante para la UE para saber quién se estaba involucrando en el Sureste Asiático y cómo

4. El Civil Society Dialogue es un encuentro entre representantes de la sociedad civil y funcionarios de la Comisión que organiza regularmente esta última para debatir distintos aspectos de la política comercial de la UE.

estos estaban tratando a la región. Por eso, uno de los entrevistados respondió que la UE «ciertamente observa» y que es «muy interesante para la UE saber qué están haciendo otros» (entrevista n.º 3). La UE analizaba cada acuerdo comercial que se firmaba con el Sureste Asiático, y tomaba nota detallada de qué concesiones se hacían (entrevista n.º 10). Con ello quería asegurarse de que la UE estaba recibiendo, al menos, el mismo grado de concesiones (entrevista n.º 3).

Las consecuencias de las negociaciones entre los estados miembros de la ASEAN y los actores rivales podían ser positivas o negativas. Resultaban positivas cuando los intereses de las grandes potencias convergían (entrevista n.º 4); en esos casos, los acuerdos firmados podían ser utilizados como un precedente, de manera que el nivel de ambición alcanzado en un acuerdo se reproducía en otros. En áreas de temas no tradicionales, sin embargo, las consecuencias eran bastantes negativas. Si las normas reguladoras divergían, las grandes potencias competían. Esto llevaba a externalidades negativas de negociaciones ya cerradas o que continuaban en el tiempo, como sería el caso de una norma reguladora establecida por los Estados Unidos que impedía la aplicación de otra norma reguladora de la UE (entrevista n.º 11).

A los estados miembros de la ASEAN, por ejemplo, esta situación les afectaba los derechos de propiedad intelectual: si un país tenía un acuerdo con Estados Unidos o Australia sobre regulación de derechos de propiedad intelectual, «esto pondría en peligro las negociaciones con la UE» (entrevista n.º 8). Las indicaciones geográficas y las marcas registradas en el sector de los productos agropecuarios serían un segundo ejemplo: mientras que Estados Unidos preferían las marcas registradas, la UE era partidaria de las indicaciones geográficas. Esto podía llevar a una situación extremadamente delicada si un país estaba negociando con ambas potencias a la vez (entrevista n.º 8). Estas externalidades, sumadas a los recursos que la UE destinaba a observar la esencia de las negociaciones o acuerdos con otros países, demuestran la preferencia de la UE por conversaciones exhaustivas. Si otros actores negociaban sobre barreras no arancelarias, inversiones o servicios, para la UE era de importancia capital, primero, negociar sobre esos mismos temas con el actor respectivo; segundo, conseguir, al menos, el mismo grado de concesiones; y, tercero, cerrar un acuerdo si temía que se dieran externalidades negativas.

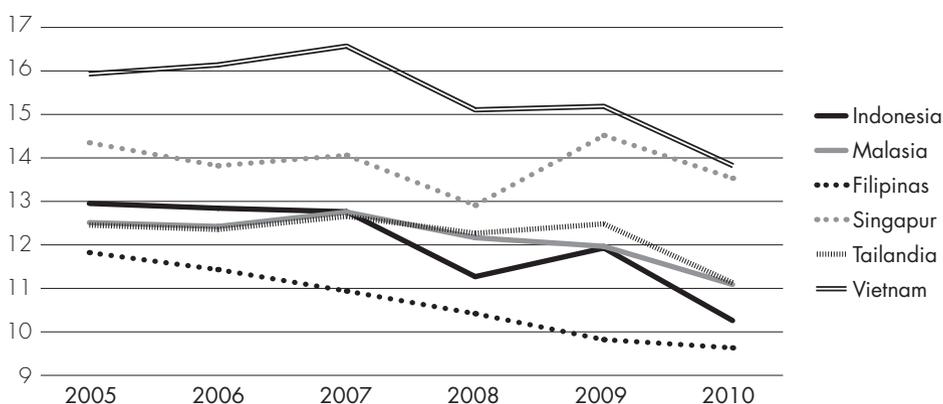
Heterogeneidad en el seno de la ASEAN y cambio a negociaciones bilaterales

El cambio a negociaciones bilaterales lo terminó provocando la sensación de insatisfacción que producían las conversaciones «bloque a bloque», empezando por el papel jugado por Singapur y Malasia (Forster, 1999). De hecho, cada

vez más surgían mayores divergencias sobre comercio exterior entre los estados miembros de la ASEAN: mientras que algunos estados disminuían sus intercambios comerciales con los países europeos, otros, en cambio, aumentaban los lazos económicos. Por consiguiente, la composición del comercio, en vez de distribuirse por toda la región, se acabó concentrando en unos pocos estados miembros; ello explicitó que algunos estados miembros estaban más interesados en un ALC que otros (Lindberg, 2007). Esta divergencia dio lugar a prioridades muy distintas entre los miembros de la ASEAN con respecto a cuestiones de la negociación (Camroux, 2010).

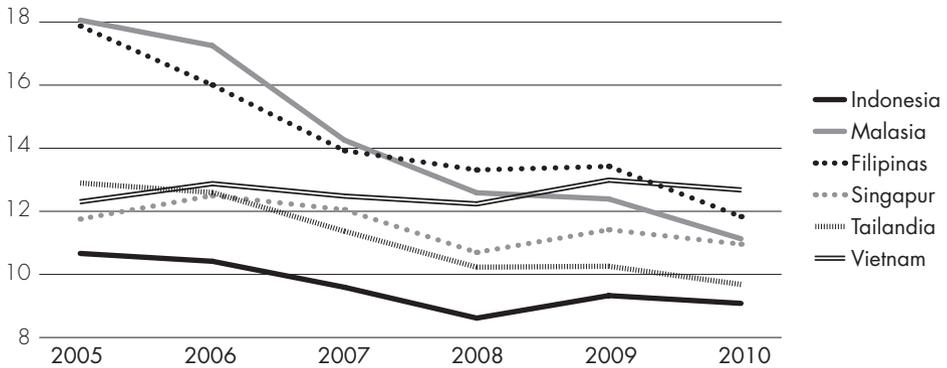
Así, mientras el comercio entre la ASEAN y la UE se mantuvo o, en algunos casos, incluso fue en aumento entre 2005 y 2007, la situación cambió a partir de 2007 (véase figura 3). Algunos países, como Singapur, Tailandia y Vietnam, aumentaron el comercio muy ligeramente entre 2008 y 2009; otros países miembros, como Filipinas y Malasia, lo disminuyeron a partir de 2007. En general, los intercambios comerciales entre los estados de la ASEAN y la UE fueron menos estables entre 2007 y 2010 de lo que lo habían sido antes de 2007. En cambio, la situación fue distinta para el comercio de la ASEAN con China y los Estados Unidos (figuras 4 y 5). A excepción de Filipinas, las exportaciones e importaciones con estos dos países permanecieron relativamente estables a partir de 2007. La inestabilidad de las cifras comerciales de algunos países de la ASEAN con la UE, desde el año 2007, ha dado lugar al establecimiento de distintas prioridades en un ALC.

Figura 3. Comercio de ASEAN-6 con UE-27 como porcentaje del comercio total (2005-2010).



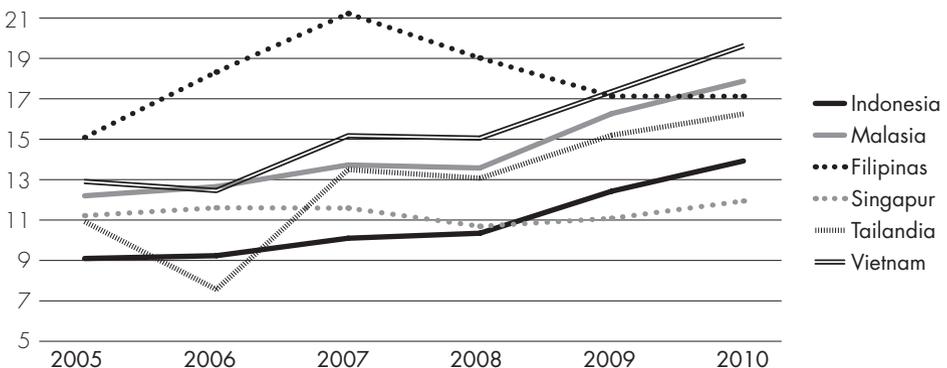
Fuente: Elaboración propia según la base de datos Comtrade de la ONU.

Figura 4. Comercio de ASEAN-6 con Estados Unidos (como % del comercio total, 2005-2010)



Fuente: Elaboración propia según la base de datos Comtrade de la ONU.

Figura 5. Comercio de ASEAN-6 con China (como % del comercio total, 2005-2010)



Nota: Las figuras 3, 4 y 5 excluyen a Brunei, Camboya, Laos y Birmania.
Fuente: Elaboración propia según la base de datos Comtrade de la ONU.

Además del deterioro de la unidad dentro de la ASEAN, la UE tuvo que afrontar el problema que tenía con Birmania, ya que aún mantenía un embargo sobre este país debido a las violaciones de los derechos humanos. Ya en 2006, un mes antes de acordar la estrategia interregional, la UE había renovado sus sanciones contra Birmania por dos años más (Robles, 2008: 553). Por lo tanto, la UE cono-

cía la situación de este país cuando decidió seguir la vía interregional. Y aunque la situación en Birmania empeoró en 2007, el Parlamento Europeo fue la única institución europea que exigió excluirlo del ALC interregional (ibídem: 557). De hecho, uno de los entrevistados reveló que el problema con Birmania no fue el principal motivo por el que la UE no firmara un ALC interregional. Sea como fuere, esto permite interpretar que el cambio hacia el bilateralismo se debió a estos dos problemas clave mencionados, los cuales se manifestaron durante las conversaciones preparatorias: el problema con Birmania y la falta de unidad entre los estados miembros de la ASEAN (ECORYS, 2009). La Comisión informó de que la ASEAN no estaba lista para comunicarse como un bloque; aunque el problema de fondo era más bien que las conversaciones interregionales habían conducido a un acuerdo menos ambicioso de lo que deseaba la UE. Por lo tanto, en 2008, la Comisión mencionó que la «solidaridad de la ASEAN», que en realidad apuntaba a una región que funcionaba muy bien, «conduce el proceso hacia un acuerdo de mínimos» (Civil Society Dialogue, 2008).

El problema real fue, entonces, que cuando la UE comenzó las conversaciones con la ASEAN, no conocía suficientemente bien el bloque; no sabía que la ASEAN tenía un *modus operandi* muy distinto al suyo, y que sus miembros mantenían posiciones diferentes sobre ciertos asuntos no tradicionales de un ALC, tales como los servicios, las inversiones y las barreras no arancelarias. Solo durante el proceso de negociaciones, la UE descubrió que la ASEAN no tenía una posición común en esas áreas tan decisivas (entrevista n.º 5). Esta falta de una posición común era el resultado de la heterogeneidad económica de la ASEAN en general, la cual condujo a metas distintas durante las negociaciones (entrevista n.º 9). Y eso era todo lo contrario a lo que necesitaba la UE, que quería un ALC amplio y global; de hecho, atribuía al grupo de la ASEAN una «falta de entendimiento de lo que supone la etiqueta ALC» (entrevista n.º 2). Los miembros de la ASEAN acordaron internamente llevar a cabo un ALC tradicional, pero no se pusieron de acuerdo en los aspectos no tradicionales. Así pues, la bilateralidad fue una «táctica» de la UE (entrevista n.º 2), ya que en el marco interregional no habría tenido la posibilidad de «lograr algo ambicioso» (entrevista n.º 3). Y, según uno de los entrevistados, era importante restablecer un «campamento» en el Sureste Asiático; para conseguirlo, las negociaciones bilaterales eran la mejor opción, porque permitían llegar a acuerdos significativos. De esta manera, la posición de la UE fue más «pragmática» que normativa (entrevista n.º 11).

El motivo del fracaso del modelo interregional de negociaciones fue, así, el resultado de la búsqueda de la UE de una presencia económica en la región y de la heterogeneidad presente en el seno de la ASEAN. Dada la creciente participación y compromiso de Estados Unidos y China en el Sureste Asiático, así como

sus amplias relaciones comerciales con algunos de sus estados, la UE temía que el potencial económico de la región se le escapara de las manos. Por eso intentó llegar a un acuerdo significativo y global, pero este chocó con una heterogeneidad dentro de la ASEAN sobre temas de negociación no tradicionales que desconocía. De esto modo, los resultados corroboran la hipótesis derivada del modelo teórico. Debido a la red de amplias relaciones de la ASEAN con Estados Unidos, China y otros actores, la UE se sintió presionada para lanzar una iniciativa de conjunto para toda la región. El resultado fue una fuerte preferencia por un acuerdo ambicioso, que cubriera el comercio de bienes, productos agropecuarios, servicios, barreras no arancelarias y, más adelante, inversiones. Lo que cambió con el tiempo el diseño inicial de las negociaciones de la UE fue el alcance de los destinatarios y la percepción de homogeneidad o heterogeneidad de la ASEAN. En todo caso, las negociaciones UE-ASEAN no fueron un fracaso completo; más bien la UE cambió el diseño de las conversaciones en favor del bilateralismo.

Pero la pregunta es la siguiente: ¿por qué otros actores, como India, Corea del Sur o China, pudieron conseguir un acuerdo interregional y global con la ASEAN? La diferencia entre la estrategia de China y de la UE respecto a la ASEAN no fue tanto la distinta importancia dada al

tema de los derechos humanos, como la oportunidad del momento y la dimensión política del ALC. China propuso un ALC justo después de que los estados miembros de la ASEAN su-

Las negociaciones UE-ASEAN no fueron un fracaso completo; más bien la UE cambió el diseño de las conversaciones en favor del bilateralismo.

frieran una crisis financiera y fueran testigos de haber recibido mucho menos apoyo internacional del que habían esperado. Las relaciones entre China y la ASEAN, por tanto, «salieron reforzadas» de la crisis financiera (Ba, 2003: 635). Sin embargo, los miembros de la ASEAN tenían algunas preocupaciones, como la reforzada importancia de China, las consecuencias que podría conllevar el ALC y la competitividad de los productos chinos (Wong y Chan, 2003); pero al mismo tiempo intuían que este ALC contenía potenciales beneficios y propiciaría el crecimiento económico, hecho que, sin duda, tenía relación con la voluntad china de aliviar las preocupaciones más importantes de la ASEAN (Ba, 2003: 639). Así, a fin de agilizar el acuerdo, China ofreció ciertas iniciativas, entre ellas la pronta provisión de resultados, que trajeron una reducción rápida de los aranceles y concesiones a los miembros más recientes de la ASEAN. Esto facilitó que la firma del ALC fuera mucho más fácil para algunos de los estados miembros. Si China ofreció estas concesiones y ventajas fue porque este ALC era algo más que un simple acuerdo económico; para China, este acuerdo tenía una dimensión política internacional y regional, incluso de mayor importancia que los intereses estratégicos de Estados Unidos y la UE en la ASEAN (ibídem; Lijun, 2003).

Conclusión

En este ensayo se ha analizado por qué la UE y la ASEAN iniciaron negociaciones sobre libre comercio en 2007 y por qué, y hasta qué punto, estas fracasaron tan solo dos años después. El fracaso del intento interregional y el cambio en el seno de la UE hacia la preferencia de conversaciones bilaterales fue aún más sorprendente, dada la larga relación institucional existente entre la UE y la ASEAN. Aunque la UE no ha abandonado por completo el objetivo de un futuro ALC interregional y global con la ASEAN, las conversaciones comerciales bilaterales con algunos de los países y el acuerdo ya firmado con Singapur hacen que la potencial regionalización sea extremadamente difícil. Dada la heterogeneidad de la ASEAN desde el punto de vista del desarrollo económico y las metas diversas a alcanzar por parte de sus miembros, los intentos bilaterales podrían, probablemente, conducir a un conjunto de acuerdos muy diverso.

De hecho, el principal motivo del fracaso de las conversaciones interregionales fue precisamente la heterogeneidad de la ASEAN y el desconocimiento inicial de la UE sobre cómo operaba este bloque regional en 2007. Cuando la UE inauguró las conversaciones preparatorias, percibía a esta organización como un bloque unido, y así esta se presentaba a los actores extrarregionales. Pero, en realidad, la ASEAN tenía una posición común solo en los temas tradicionales de un ALC, es decir, el comercio de bienes. En contraste, en otros campos como los servicios, las inversiones y las barreras no arancelarias, los miembros sólo habrían llegado a un mínimo común denominador. Un acuerdo a nivel de bloque entre países tan distintos como Singapur y Vietnam, por ejemplo, habría llevado a un acuerdo interregional mucho menos ambicioso de lo que la UE deseaba.

La heterogeneidad de la ASEAN, solamente percibida por parte de la UE ya en pleno proceso de negociaciones, chocó con el objetivo de la UE de conseguir un ALC amplio y holístico. La UE tenía una marcada preferencia por ALC que no solo cubrieran el comercio de bienes, sino también cuestiones no tradicionales tales como servicios, inversiones y barreras comerciales no arancelarias. El motivo de esta fuerte preferencia era la creciente influencia de actores competidores en el Sureste Asiático, los cuales o bien ya habían cerrado negociaciones con los estados miembros de la ASEAN, o bien estaban en proceso. China, por ejemplo, ya había alcanzado un conjunto amplio de acuerdos con la ASEAN; Estados Unidos, por su parte, había firmado un primer acuerdo ambicioso con Singapur, en 2004, y más tarde entablaría conversaciones con otros países de la región. Por consiguiente, la UE se sintió muy presionada para establecer una presencia en el Sureste Asiático y no dejar abandonada la región a sus competidores; temía dejar escapar las grandes oportunidades que ofrecían esos prósperos mercados, así como dejarlos a merced de las normas reguladoras de Estados

Unidos. Por ello, la UE cambió el diseño de las negociaciones, que pasaron a convertirse en conversaciones bilaterales, al menos para mantener un pie en las puertas de la región. En este sentido, el fracaso del modelo interregional fue, en primer lugar, más un cambio del diseño del régimen que un fracaso completo de las negociaciones y, en segundo lugar, el resultado del delicado equilibrio de la UE entre intereses políticos y económicos en el Sureste Asiático.

Aun así, la ASEAN planeó la materialización de su propia Comunidad Económica (AEC, por sus siglas en inglés) para 2015, concebida como un mercado único y una región plenamente integrada en la economía mundial. La UE se ha comprometido a apoyar la integración de la región y, en este sentido, no ha abandonado el objetivo de un acuerdo interregional. Los estados miembros de la ASEAN también tienen como objetivo la integración de ALC y la mutualización de las concesiones y ventajas del ALC entre la UE y Singapur (entrevista n.º 7). La posición de la UE en la actualidad es esperar la AEC y, entonces, trabajar en el proyecto a largo plazo de un acuerdo de región a región.

Referencias bibliográficas

- Aggarwal, Vinod. «The Dynamics of Trade Liberalization». Ensayo preparado para la presentación de la conferencia *Festschrift conference for Robert O. Keohane*, Princeton, 17-19 de febrero, 2005.
- Aggarwal, Vinod y Fogarty, Edward. «Explaining Trends in EU Interregionalism», en: Aggarwal, Vinod y Fogarty, Edward (eds.). *European Union Trade Strategies: Between Globalism and Regionalism*. Londres: Palgrave Macmillan, 2004.
- Astuto, Michela. «EU-ASEAN Free trade agreement- negotiations». *ISPI Working Paper*, n.º 26 (2010).
- Ba, Alice D. «China and ASEAN: Renavigating Relations for a 21st-Century Asia». *Asian Survey*, vol. 43, n.º 4 (2003), p. 622-647.
- Blockmans, Steven. «EU Trade Policy: More Bilateralism, Less WTO?», en: Council on Foreign Relations (ed.). *Conference Papers. Asia at the Crossroads: Regional Priorities for the Twenty-First Century*. Nueva York: Council on Foreign Relations, 2013.
- Bożyk, Pawel. *Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy*. Aldershot: Ashgate, 2006.
- Bradford, Anu. «The Brussels Effect». *Northwestern University Law Review*, vol. 107, n.º 1 (2012), p. 1-68.
- Camroux, David. «Interregionalism or Merely a Fourth-Level Game? An Examination of the EU-ASEAN Relationship». *East Asia*, vol. 27 (2010), p. 57-77.

- CARIS. *Economic Integration in South East Asia and the Impact on the EU. Final Report*. Sussex: Centro de Análisis de la Integración Regional de Sussex, 2011.
- Carr, Edward H. *The Twenty Years' Crisis 1919-1939: An Introduction to the Study of International Relations*. Nueva York: Palgrave, 1939.
- Civil Society Dialogue. «DG Trade Civil Society Dialogue: Bilateral Asian Free Trade Agreements: State of Play». Documento de trabajo. Bruselas: Comisión Europea, 2008.
- Civil Society Dialogue. «Bilateral Free Trade Agreements: State of Play: ASEAN, India, Korea, Ukraine, Central American States, Andean Countries». Documento de trabajo. Bruselas: Comisión Europea, 2009.
- Comisión Europea. *European Commission welcomes adoption of negotiation mandates for new Free Trade Agreements with India, South Korea, ASEAN*. Bruselas: Comisión Europea, 2007.
- Comisión Europea. *EU to launch FTA negotiations with individual ASEAN countries, beginning with Singapore*. Bruselas: Comisión Europea, 2009.
- Comisión Europea. *Bandar Seri Begawan Plan of Action to Strengthen the ASEAN-EU Enhanced Partnership (2013-2017)*. Bruselas: Comisión Europea, 2013a.
- Comisión Europea. *EU investment negotiations with China and ASEAN*. Bruselas: Comisión Europea, 2013b.
- Conceição-Heldt, Eugénia y Meunier, Sophie. «Speaking with a single voice: internal cohesiveness and external effectiveness of the EU in global governance». *Journal of European Public Policy*, vol. 21, n.º 7 (2014), p. 961-979.
- Cuyvers, Ludo. «An EU-ASEAN Free Trade Agreement: Reflection on issues, priorities, strategies». *Centre for ASEAN Studies*, artículo para discusión n.º 53, Antwerp, 2007.
- Damro, Chad. «Market power Europe». *Journal of European Public Policy*, vol. 19, n.º 5 (2012), p. 682-699.
- DeRosa, Dean A. «US Free Trade Agreements with ASEAN», en: Schott, Joseph J. (ed.) *Free Trade Agreements, US Strategies and Priorities*. Washington: Peterson Institute Press, 2004, p. 117-171.
- Drezner, Daniel W. *All Politics Is Global: Explaining International Regulatory Regimes*. Princeton: Cambridge University Press, 2007.
- ECORYS. *Public Meeting TSEA EU-ASEAN Draft Final Report*. Bruselas: Comisión Europea, 2009.
- Elgström, Ole y Larsén, Magdalena F. «Free to trade? Commission autonomy in the Economic Partnership Agreement negotiations». *Journal of European Public Policy*, vol. 17, n.º 2 (2010), p. 205-223.
- Elsig, Manfred. «The EU's Choice of Regulatory Venues for Trade Negotiations: A Tale of Agency Power?». *Journal of Common Market Studies*, vol. 45, n.º 4 (2007), p. 927-948.

- Fernández, Raquel. «Returns to Regionalism: An Evaluation of Non-traditional Gains from Regional Trade Agreements». *New York University*, WP 1816, 1997.
- Forster, Anthony. «The European Union in South-East Asia: continuity and change in turbulent times». *International Affairs*, vol. 75, n.º 4 (1999), p. 743-758.
- Geest, Willem. «Sharing benefits of globalization through an EU-ASEAN FTA?». *Asia Europe Journal*, vol. 2 (2004), p. 201-219.
- Gilpin, Robert. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Nueva Jersey: Princeton University Press, 2001.
- Gilson, Julie. «New Interregionalism? The EU and East Asia». *European Integration*, vol. 27, n.º 3 (2005), p. 207-326.
- Gowa, Joanne. *Allies, Adversaries, and International Trade*. Chichester: Princeton University Press, 1994.
- Grieco, Joseph M. *Cooperation among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade*. Ithaca: Cornell University, 1990.
- Hirschmann, Albert O. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Los Angeles: Universidad de California, 1969.
- Hwee, Yeo L. «Political Cooperation Between the EU and ASEAN: Searching for a Long-Term Agenda and Joint Projects», en: Welfens, Paul J. J.; Ryan, Cillian; Chirathivat, Suthiphand y Knipping, Franz (eds.). *EU-ASEAN: Facing Economic Globalisation*. Heidelberg: Springer Verlag, 2007, p. 45-56.
- Katzenstein, Peter J. «Introduction: Domestic and International Forces and Strategies of Foreign Economic Policy», en: Katzenstein, Peter J. (ed.): *Between Power and Plenty: Foreign Economic Policies of Advanced Industrial States*. Madison: University of Wisconsin Press, 1978.
- Khandekar, Gauri. *Mapping EU-ASEAN Relations*. Bruselas: FRIDE, 2014.
- Kirshner, Jonathan. «The Political Economy of Realism», in: Kapstein, Ethan B. y Mastanduno, Michael (eds.). *Unipolar Politics: Realism and State Strategies After the Cold War*. Nueva York: Columbia University Press, 1999, p. 69-102.
- Langhammer, Rolf J. y Hiemenz, Ulrich. *Regional Integration among Developing Countries*. Tübingen: Institut für Weltwirtschaft Kiel, 1990.
- Lijun, Sheng. «China-ASEAN Free Trade Area: Origins, Developments and Strategic Motivations». *ISEAS Working Paper International Politics & Security Issues Series*, n.º 1 (2003).
- Lindberg, Lena. «The National Element in Regional Trade Agreements: The Role of Southeast Asian Countries in Asean-Eu Trade». *Journal of Southeast Asian Economies*, vol. 24, n.º 2 (2007), p. 1-6.
- Lindberg, Lena y Alvstam, Claes G. «The National Element in Regional Trade Agreements: The Role of Southeast Asian Countries in ASEAN-EU Trade». *ASEAN Economic Bulletin*, vol. 24, n.º 2 (2007), p. 267-275.

- Lindberg, Lena y Alvstam, Claes G. *EU-ASEAN trade facing free trade negotiations*. Presentado en la x Conferencia Anual sobre Integración Europea, del 20 al 23 de mayo, 2008. Suecia, 2008.
- Mastanduno, Michael. «Do Relative Gains Matter? America's Response to Japanese Industrial Policy». *International Security*, vol. 16, n.º 1 (1991), p. 73-113.
- Meunier, Sophie. «Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations». *Journal of Common Market Studies*, vol. 45, n.º 4 (2007), p. 905-926.
- Ong, Keng Y. «One ASEAN: a partner for Europe». *Asia Europe Journal*, vol. 5 (2008), p. 443-445.
- Red de ALC de China. «China-ASEAN FTA» (2014) (en línea) [Fecha de consulta 24.09.2014] <http://fta.mofcom.gov.cn/topic/chinaasean.shtml>
- Reiterer, Michael. *Interregionalism: A New Diplomatic Tool: The European Experience with East-Asia*. Ponencia presentada en la III Conferencia de la Asociación de Estudios Asia-Pacífico (EUSA-AP) de la Unión Europea, Tokio, del 8 al 20 de diciembre, 2005.
- Robles, Alfred C. «An EU-ASEAN FTA: The EU's Failures as an International Actor». *European Foreign Affairs Review*, vol. 13, (2008), p. 541-560.
- Rüland, Jürgen. «ASEAN and the Asian crisis: theoretical implications and practical consequences for Southeast Asian regionalism». *The Pacific Review*, vol. 13, n.º 3 (2000), p. 421-451.
- Rüland, Jürgen. «ASEAN and the European Union: A Bumpy Interregional Relationship». *Artículo para discusión C 95*, 2001. Bonn, 2001.
- Schweller, Randall L. *Unanswered Threats: Political Constraints on the Balance of Power*. Nueva Jersey: Princeton University Press, 2006.
- Smith, Michael. «Foreign Economic Policy», en: Carlsnaes, Walter; Sjursen, Helene y White, Brian (eds.): *Contemporary European Foreign Policy*. Londres: Sage, 2004, p. 75-91.
- UN Comtrade. «United Nations Commodity Trade Statistics Database». (2012), on-line [Fecha de consulta: 05.06.2012] <http://comtrade.un.org/db/>
- Vision Group. *Report of the ASEAN-EU Vision Group: Transregional Partnership for Shared and Sustainable Prosperity*. Ha Noi: Vision Group on ASEAN-EU Economic Partnership, 2006.
- Wong, John y Chan, Sarah. «China-ASEAN Free Trade Agreement: Shaping Future Economic Relations». *Asian Survey*, vol. 43, n.º 3 (2003), p. 507-526.
- Young, Alasdair y Peterson, John. *Parochial Global Europe: 21st Century Trade Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2014.
- Zimmermann, Hubert. «Realist Power Europe? The EU in the Negotiations about China's and Russia's WTO Accession». *Journal of Common Market Studies*, vol. 45, n.º 4 (2007), p. 813-832.

Entrevistas

- Entrevista n.º 1. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 08 de abril, 2014.
Entrevista n.º 2. Servicio Europeo de Acción Externa. Bruselas, Bélgica. 11 de marzo, 2014.
Entrevista n.º 3. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 21 de marzo, 2014.
Entrevista n.º 4. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 16 de abril, 2014.
Entrevista n.º 5. Embajada. Bruselas, Bélgica. 18 de abril, 2014.
Entrevista n.º 6. Embajada. Bruselas, Bélgica. 7 de abril, 2014.
Entrevista n.º 7. Embajada. Bruselas, Bélgica. 9 de abril, 2014.
Entrevista n.º 8. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 14 de marzo, 2014.
Entrevista n.º 9. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 19 de marzo, 2014.
Entrevista n.º 10. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 24 de marzo, 2014.
Entrevista n.º 11. Comisión Europea. Bruselas, Bélgica. 28 de marzo, 2014.

Traducción: Pablo Rojas Salado