

ESPAÑA FRENTE A LOS RETOS DE LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA

Violetta Tayar

Ph.D. (Economía) vtayar@mail.ru

Subdirectora del Instituto de Latinoamérica de la Academia
de Ciencias de Rusia

115035, Moscú, calle B. Ordynka 21/16

Recibido el 10 de octubre de 2015

Resumen: *La actualidad del tema de investigación está vinculada con la probabilidad de que en los próximos años en el mapa del mundo económico aparezca una nueva unión comercial. En el presente trabajo el autor examina el proceso de las negociaciones iniciadas en 2013 entre la Unión Europea y EE.UU. con miras a la conclusión del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ATCI o TTIP, por sus siglas en inglés). Además en el artículo se analizan las oportunidades y riesgos que dicho acuerdo pueda entrañar, en particular para España.*

Palabras clave: *España, Unión Europea, Estados Unidos, cooperación, asociación transatlántica, TTIP, comercio, inversión.*

SPAIN IN FRONT OF THE CHALLENGES OF TRANSATLANTIC PARTNERSHIP

Violetta Tayar

Ph.D. (Economics) vtayar@mail.ru

Institute of Latin American Studies (Russia)

Received October 10, 2015

Abstract: *The subject of research is connected with the possibility that in the near future on the economic world map there can appear a new trading bloc. The author analyzes the process of negotiations begun in 2013 between the EU and the USA with the purpose of the conclusion of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). In article are analyzed opportunities and risks from creation of this contract for Spain.*

Key words: *Spain, European Union, USA, cooperation, transatlantic partnership, TTIP, trade, investments.*

ИСПАНИЯ ПЕРЕД ВЫЗОВАМИ ТРАНСАТЛАНТИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

Тайяр Виолетта Макариосовна

Канд. экон. наук, vtayar@mail.ru

Заместитель директора Института Латинской Америки РАН

115035, Москва, Б. Ордынка, 21/16

Статья получена 10 октября 2015 г.

***Аннотация:** Актуальность темы исследования связана с тем, что в ближайшие годы на экономической карте мира может появиться новый торговый союз. В работе автор анализирует процесс переговоров, инициированный в 2013 г. между Европейским Союзом и США с целью заключения договора по Трансатлантическому торгово-инвестиционному партнерству (рус.-ТТИП, англ.-ТТИР). В статье определяются возможности и риски, которые могут возникнуть вследствие заключения такого договора, в частности, для Испании.*

***Ключевые слова:** Испания, Европейский Союз, сотрудничество, трансатлантическое партнерство, ТТИП(ТТИР), торговля, инвестиции.*

La cooperación transatlántica, discusiones y discrepancias

Anotemos de entrada que la iniciativa de crear una unión transatlántica de comercio e inversiones entre la UE y EE.UU. no data de ayer y cuenta ya con decenios de historia. Por primera vez, la cooperación entre las dos partes se formalizó en el ámbito político en 1990 –poco después de finalizar la guerra fría– por medio de la Declaración Transatlántica. Desde 1995 la Nueva Agenda Transatlántica ha servido de base para las relaciones bilaterales. Esta ambiciosa agenda de cooperación se lleva adelante a través de un diálogo constante e intenso, diálogo que se desarrolla en diversos niveles, desde las cumbres anuales de líderes de la UE y los Estados Unidos, hasta el trabajo técnico entre expertos [1]. En el aspecto netamente comercial, de acuerdo con la creación del Acuerdo

Transatlántico de Negocios en 1998, se creó en 2007 el Consejo Económico Transatlántico (TEC), foro de debate encargado de dar impulso a las relaciones económicas bilaterales para alcanzar un mercado transatlántico sin barreras. En noviembre de 2011 la Comisión Europea (CE) y funcionarios estadounidenses anunciaron la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel con el objetivo de identificar y evaluar opciones que fortalecieran las relaciones comerciales y de inversión entre los EE.UU. y la UE. En febrero de 2013, este Grupo publicó su informe y los estados miembros dieron luz verde para empezar a negociar un amplio Acuerdo de Asociación Transatlántica para el Comercio e Inversión (ATCI).

La primera ronda de negociaciones entre la CE y funcionarios estadounidenses tuvo lugar en julio del año 2013 y hasta el mes de julio de 2015 se celebraron en total diez rondas de negociaciones. Los círculos empresariales de la UE discuten activamente los temas de la efectividad económica de tal acuerdo de libre comercio, que ambas partes esperan sellar antes de las elecciones presidenciales en EE.UU. del año 2016.

Como admiten ya los funcionarios de ambas partes, el objetivo principal del TTIP consiste no solo en estimular el comercio mediante la eliminación de aranceles entre la UE y los EE.UU., sino también en derribar las “barreras” reguladoras que restringen el margen de beneficios potenciales de las corporaciones transnacionales a los dos lados del Atlántico.

Hoy día los expertos coinciden en que el proyecto de la asociación transatlántica entre la UE y los EE.UU. es una respuesta a la creciente importancia y al avanzado desarrollo de las economías en crecimiento y a la aparición de nuevas alianzas entre estas (por ejemplo, el grupo BRICS) [2]. Sin embargo, hay quienes dudan de que la alianza económica transatlántica pueda

contraponerse eficazmente a los nuevos mercados crecientes. Y es que entre las economías de los EE.UU. y la UE existe seria competencia en áreas como las altas tecnologías, a menudo se aplican medidas proteccionistas y se mantienen obstáculos técnicos en el comercio, al tiempo que se agudiza la competencia entre las grandes corporaciones por el acceso a los mercados solventes y en crecimiento, en particular, a los de Asia y Sudamérica[3, p. 50].

Se sobreentiende que la conclusión del acuerdo transatlántico no solo aumentaría el volumen de exportaciones de ambas partes en un 17-18%, sino que también daría lugar a una profunda liberalización del mercado de servicios e inversiones [4]. Además, la asociación transatlántica debe conducir en definitiva a la armonización de las reglas y normas aduaneras. Sin embargo, un importante obstáculo para tal asociación pueden representar las barreras no arancelarias, así como el complejo nudo de cuestiones relativas a la regulación en el ámbito de la seguridad y de las normas ecológicas.

Señalemos que las posibles consecuencias de la realización del TTIP están siendo objeto de intensa discusión en los países de Europa. La agudeza del debate en el marco de la comunidad europea se vincula principalmente con la adopción del Tratado de Libre Comercio (TLC) y la anulación de las barreras aduaneras; además dicho acuerdo afecta tales esferas sensibles de la legislación europea como la armonización sanitaria, ecológica, social y otras regulaciones “no arancelarias” y de la seguridad. Dicho en otras palabras, se trata de la regulación relacionada con el control sanitario de determinados productos, con los estándares medioambientales, con los convenios laborales, con la propiedad intelectual e incluso con la privatización de servicios públicos. Al respecto, se argumenta

que estas normas suponen *costes adicionales* para las empresas, todo lo cual sería una pérdida de potencial económico para las distintas economías.

Otro tema preocupante es el de la cooperación inversionista. Últimamente hay una gran preocupación en la sociedad europea respecto al mecanismo de resolución de conflictos entre inversores y estados – el mecanismo de ***Solución de Controversias Inversionista - Estado*** (en inglés, Investor-State Dispute Settlement, ISDS). Según este mecanismo, las compañías pueden demandar por daños y perjuicios al país donde lleven a cabo sus actividades, incluso aunque no tengan ningún contrato con su gobierno. En otras palabras, el acuerdo transatlántico no sólo facilitará la expansión de las transnacionales americanas al mercado europeo, sino que les permitirá eludir la jurisdicción de los tribunales nacionales y demandar directamente a países europeos en juicios de indemnización por los daños y perjuicios derivados de inversiones incobrables. Es de suponer, por tanto, que el desarrollo de las conversaciones entre la CE y EE.UU. sobre inversiones estatales y privadas no será fácil.

Cabe destacar que entre los promotores de dicho acuerdo figuran los partidos gobernantes en varios países de Europa, la mayoría de los diputados del Parlamento Europeo, la Comisión Europea y otras entidades que ven en este megaacuerdo un ***estímulo*** para el crecimiento económico y el empleo. El negociador jefe de la Comisión Europea para el acuerdo de comercio e inversiones con EE.UU., Ignacio García Bercero, ha prometido que la asociación transatlántica no afectará el empleo público en los veintiocho. Según la Comisión Europea, el tratado podría, con el tiempo, impulsar anualmente el PIB de la

UE en un 0,5% y contribuir a crear aproximadamente 400.000 empleos en el bloque comunitario [5].

Oportunidades y riesgos para España

En el debate sobre el TTIP se oyen también las voces de expertos españoles, en particular, porque la economía de su país, igual que la de los demás países de Europa del Sur, se encuentra en una etapa duradera de salida de la crisis. La comunidad de negocios en España, en primer término los exponentes de las grandes empresas, aspiran a adaptarse a las nuevas “reglas del juego”, que se vienen estableciendo a nivel no solo europeo, sino global.

El acuerdo firmado en junio de 2013 entre el Partido Popular y el Partido Socialista Obrero Español (PSOE) en el Congreso recogía una petición expresa al gobierno para “apoyar un rápido comienzo de las negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio entre los EE.UU. y la UE ambicioso y naturalmente beneficioso” [6, p. 11]. Aunque la Comisión Europea ha insistido en que la negociación es transparente, lo cierto es que el proceso de negociación es prácticamente secreto. De hecho, la CE realizó más de 100 encuentros cerrados con lobbistas y multinacionales para negociar los contenidos del tratado. La CE tuvo que reconocer esos encuentros a posteriori, y más del 90% de los participantes resultaron ser grandes empresas [7]. Además la aprobación final del TLC corresponde al Parlamento Europeo. Los círculos científicos en España indican que en el país es muy difícil conocer la opinión de la sociedad civil respecto al acuerdo transatlántico, puesto que el 6 de mayo de 2014 el Congreso de los Diputados rechazó por mayoría de votos (los del PP, PSOE, CIU y otros partidos) la propuesta presentada por

la Izquierda Unida para que se convocara un referéndum sobre dicho tema.

Entre los opositores del TLC intervienen representantes políticos de la izquierda y de la derecha, organizaciones que abogan por la protección del medio ambiente y antiglobalistas, así como los representantes de círculos públicos y economistas que en sus investigaciones alertan contra las “trampas” que puede encerrar este acuerdo para la UE y para España.

Los escépticos —entre ellos los economistas españoles Alberto Garzón y Desiderio Cansino, en un trabajo titulado “La gran amenaza”— señalan que el principal objetivo del acuerdo transatlántico es la supresión de una serie de barreras regulatorias que actualmente limitan los derechos de *las compañías transnacionales* en los mercados de la UE y los EE.UU. Diversos investigadores españoles señalan que en el marco del TTIP se sobreentiende la abolición de normas básicas en el ámbito social, en la legislación laboral, el cambio de las reglas de seguridad alimentaria y energética, la atenuación de las normas de la protección del medio ambiente. Tal enfoque dirigido a la “abolición” de las normas y reglamentos ecológicos vigentes en la UE, en el marco del TTIP puede favorecer a las compañías energéticas norteamericanas y llevar al “levantamiento de la prohibición de la extracción de gas de esquisto por el método de fracking (fracturación hidráulica), que proporcionará una exportación masiva de gas de esquisto a Europa [6, p. 75]”.

Hay que tener en cuenta, además, el *serio riesgo* de que se amplíe la brecha centro-periferia que ya existe en la Unión Europea, puesto que la estructura productiva de los países de la periferia o del Sur de Europa (Portugal, España, Grecia) está mucho menos desarrollada y es mucho menos competitiva en

comparación con la economía estadounidense. En este sentido sería erróneo percibir la cooperación transatlántica como “la panacea universal” para la Unión Europea o como “un programa especialmente concebido” para estimular las economías europeas y que permitiría superar rápidamente la crisis en la región europea. Se mantiene la probabilidad de que una vez aprobado el TLC todos los gobiernos (incluido el de España) tengan que adaptar las normativas nacionales al nuevo acuerdo transatlántico, lo cual implicaría una *nueva ola de reformas* (laborales, financieras, fiscales, etc).

Para España es importante calibrar el impacto que pueda tener el acuerdo transatlántico en el mercado de trabajo. En este sentido la Comisión Europea (CE) considera que “será un efecto parcial, circunscrito a algunos sectores económicos y zonas geográficas, y que será compensado por efectos positivos en otros sectores económicos y regiones” [6, p. 15]. Asimismo algunos expertos sostienen que los efectos perjudiciales sobre el empleo serán compensados por el desplazamiento productivo hacia líneas de actividad más eficientes [8].

Ahora bien, quienes enfocan el tema con criterio crítico opinan que el crecimiento en la oferta de mercancías y servicios a ambos lados del Atlántico no traerá consigo crecimiento del empleo, puesto que el problema básico consiste no sólo en la necesidad de mejorar las condiciones de la *oferta*, sino que radica también en la *baja demanda de consumo* en los países problemáticos de la zona europea. El TLC aumentará la competencia en el mercado español y las empresas nacionales, que no puedan competir y ofrecer precios más bajos, tendrán que desaparecer junto con sus puestos de trabajo. La CE confirma el hecho de que la ventaja competitiva de algunas industrias estadounidenses generará un notable impacto negativo

en sus homólogos de la UE, pero estima que los gobiernos tendrán fondos suficientes para mitigar los costes que ello genere [9].

En febrero de 2014, el Ministerio de Economía y Competitividad español, la Embajada norteamericana en España y la Representación de la Comisión Europea en España pusieron en marcha una campaña de información en torno a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre la UE y EE.UU.

A nuestro modo de ver, para el negocio español, en el contexto de la probable conclusión de TTIP, se perfilan a la vez claras *oportunidades* y no menos evidentes *riesgos*. Destaquemos los tres pilares de la economía española sobre los cuales influiría el futuro acuerdo.

En primer lugar, uno de los sectores de España que más se podría beneficiar del futuro acuerdo, según los defensores del TTIP, es el *agroalimentario*. En este sector tanto la rama de productos alimenticios como la agroindustrial son actualmente muy sensibles a causa de las contrasanciones adoptadas por Rusia. Y es que todo lo que son productos agrícolas transformados tropieza con derechos de aduana muy elevados en EE.UU. Por parte española los exportadores de este sector están muy interesados en disminuir los derechos de aduana. Por ejemplo, aunque no sea agricultura propiamente dicha, las conservas de atún también se enfrentan a derechos de aduana norteamericanos que llegan hasta un 30%. Evidentemente los productos más sensibles en este sentido son la carne bovina, los pollos y un poco menos la carne porcina. El problema básico consiste en que el modelo agroindustrial europeo se distingue drásticamente del modelo estadounidense tanto por su organización como por su dimensión y tamaño. Así, en EE.UU.

funcionan 2 millones de granjas, mientras que en la UE su número pasa de 12 millones. Por la cantidad de las granjas (casi 1 millón) España ocupa el cuarto lugar entre los países miembros de la UE (después de Rumanía, Italia y Polonia). En promedio una granja estadounidense es 13 veces más grande que una europea, lo que permite a las empresas estadounidenses competir en mejores condiciones [6, p. 17]. Pues bien, uno de los riesgos en la creación de la zona transatlántica de libre comercio consiste en el aumento de *la concentración* y *centralización* de las empresas norteamericanas agrícolas y agroindustriales en el mercado europeo y en España. Por ejemplo, el 70% de toda la comida vendida en EE.UU. contiene ingredientes genéticamente modificados, que hoy día están prohibidos en la UE por motivos sanitarios o ecológicos. Respecto al TTIP, expertos españoles mencionan los riesgos de su influencia negativa sobre *la seguridad alimentaria* y prestan atención al posible crecimiento en oferta de productos que contienen ingredientes genéticamente modificados. La posible evolución de los altos estándares sanitarios, ecológicos y sociales vigentes en la UE hacia el nivel más bajo americano suscita recelos en la opinión pública española.

En segundo lugar, para una *PYME (Pequeña y mediana empresa) española* la posibilidad de penetrar en el mercado de EE.UU. es más escasa que para una empresa más grande. Según el Informe del Real Instituto Elcano, hay que aumentar el número de empresas exportadoras, lo que exige aumentar el tamaño de las empresas en España mediante su internacionalización [10, p. 49-50]. La complejidad del sistema reglamentario norteamericano con normas de nivel federal, estatal, local y con una articulación muy compleja entre las distintas reglamentaciones supone un problema para cualquier

pequeña o mediana empresa española. Tanto en EE.UU. como en Europa más del 75% de las empresas constituyen las PYMEs, que son las que más se beneficiarían de una rebaja sustancial de las barreras no arancelarias, que para este tipo de empresas a menudo resultan infranqueables. Por tanto, todo lo que se consiga a nivel de transparencia del sistema reglamentario mutuo va a ser beneficioso para todas las PYMEs a los dos lados del Atlántico. Hasta ahora los desarrollos normativos en los distintos países de la UE, en particular en España, buscaban equilibrar las condiciones de la economía de mercado defendiendo a las pequeñas empresas para que tuvieran la oportunidad de competir en condiciones de igualdad con las grandes. Con el TLC este equilibrio puede romperse a favor de las grandes corporaciones. Las PYMEs españolas tendrán que redoblar sus esfuerzos para internacionalizarse. Es importante, además, que apuesten por la innovación y la diferenciación para lograr un mayor valor añadido y para insertarse de forma estratégica en las cadenas de suministro globales [11, p. 30].

En tercer lugar, España ahora es una de las potencias europeas en el sector de *la automatización* y el TLC podría provocar cambios en este sector porque los derechos de aduana en EE.UU. no son muy elevados, pero los costes reglamentarios son prohibitivos. Las reglamentaciones técnicas en prácticamente todos los temas ligados a la automatización en el mercado estadounidense son distintas de las europeas. En opinión del negociador europeo del TLC, García Bercero, este es un hecho clave, sobre todo ahora cuando España empieza a establecerse potencialmente como *una base de exportación hacia EE.UU.* García Bercero pone como ejemplo a la empresa transnacional “Ford”, que ha establecido plantas en España con el objetivo de exportar al mercado estadounidense. Además la

economía española constituye un mercado grande para los bienes y servicios alemanes. Gran parte del intercambio comercial la constituyen *los automóviles y autocomponentes*, alrededor del 70% de las filiales alemanas que operan en España extienden sus actividades a los mercados de Portugal, América del Norte y América Latina. Es decir, España puede establecerse como *“nudo de transporte”* en el comercio transatlántico.

En realidad, en el marco del acuerdo transatlántico debe realizarse uno de los objetivos básicos en la política anticrisis del gobierno español, que consiste en *ahondar la internacionalización del negocio español*. A tenor de estos lineamientos ya se ha dado una serie de pasos importantes: se aprobó el Plan para la internacionalización de la economía 2014-2015 en el que se articulan los recursos públicos de apoyo a los nuevos sectores de exportación y la estimulación de los mercados, en los que aún es insuficiente la presencia de empresas españolas [12]. Además funciona con éxito el proyecto a largo plazo Marca España, cuyo objetivo es mejorar la imagen de España en el extranjero y entre los propios españoles.

Intercambio económico entre España y Estados Unidos

El presidente de la Fundación Consejo España-Estados Unidos, Dr. Juan María Nin Génova, señala que desde el punto de vista estratégico, el TTIP supondría un gran impulso al intercambio comercial y financiero entre España y Estados Unidos en un momento en el que el sector exportador tiene que reducir su elevada dependencia de los principales mercados de la UE [13]. Uno de los principales retos a los que se enfrenta la política de internacionalización de la economía española es el de

diversificar más el destino geográfico de las exportaciones, reduciendo el peso de los países europeos y aumentando el de los países emergentes. Actualmente el grueso de las exportaciones se concentra en el mercado común europeo (67%) y prácticamente casi la mitad (46%) se concentra entre cinco mercados: Francia, Alemania, Italia, Portugal y Reino Unido. Las exportaciones españolas a EE.UU. son aún pequeñas, en comparación con el tamaño del mercado potencial que tiene este país, y representan tan solo el 4,4%. Según el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales, en el ejercicio del 2013 el volumen *del comercio* de España con EE.UU. alcanzó 19 mil millones de euros (€). España ha tenido tradicionalmente déficit comercial con EE.UU. (las importaciones en 2013 crecieron un 4,6% en comparación con el año anterior y ascendieron a €10.219 millones, mientras que las exportaciones se cifraron en €8.678 millones) [14, p. 85].

De enero a diciembre del año 2014 las ventas al exterior aumentaron un 2,5% y superaron por primera vez los €240.000 millones. En los últimos meses del año, la depreciación del euro, entre otros factores, potenció cierto cambio de tendencia en cuanto a las áreas geográficas de destino, con aumento de las exportaciones dirigidas a países extracomunitarios. Las exportaciones destinadas a EE.UU. crecieron drásticamente: en un 22,6%. En 2014 el superávit comercial de España con Estados Unidos se situó en €332,2 millones (véase Cuadro 1), lo que contrasta con el déficit registrado el año anterior (€-1.540,2 millones en 2013).

En el ejercicio del 2014 los diez principales proveedores españoles de mercancías fueron los siguientes según su importancia: Alemania, Francia, China, Italia, Reino Unido,

Cuadro 1

Comercio exterior de España con Estados Unidos
(2013-2014)

Año	Exportaciones			Importaciones			Saldo	
	Millones euros	% sobre total	Variación	Millones euros	% total	Variación	Millones euros	Variación
2013	8678,8	3,7	-3,7	10219,0	4,1	4,6	-1540,2	-104,3
2014	10642,8	4,4	22,6	10310,6	3,9	0,9	332,2	121,6

Fuente: Boletín Económico de ICE N3065 del 1 al 31 de julio de 2015, Capítulo 3, p.83. Boletín Económico de ICE N 3053 del 1 al 31 de julio de 2014, Capítulo 3, p.85

Países Bajos, Estados Unidos, Portugal, Argelia y Bélgica. Estados Unidos pasó a ocupar el séptimo lugar, perdiendo dos posiciones en el rating, con una cuota del 3,9% en 2014, que se redujo dos décimas respecto al 2013 (véase Cuadro 2).

Cuadro 2

Principales proveedores españoles de mercancías y sus cuotas
(En porcentaje sobre el total importado)

País	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Alemania	14,2	15,3	13,9	13,4	11,7	11,8	10,9	11,1	12,1
Francia	12,8	12,3	11,1	11,7	10,8	10,9	10,6	10,9	11,0
China	5,5	6,5	7,2	7,0	7,9	7,1	6,9	6,9	7,5
Italia	8,3	8,7	7,7	7,2	7,1	6,6	6,3	5,8	5,9
Reino Unido	5,1	5,0	4,6	4,8	4,6	4,2	4,1	3,9	4,2
Países Bajos	4,0	4,0	3,8	4,5	4,4	4,1	4,4	3,9	4,0
Estados Unidos	3,3	3,5	4,0	4,1	4,0	4,1	3,8	4,1	3,9
Portugal	3,2	3,3	3,3	3,6	3,5	3,5	3,5	3,9	3,8
Argelia	1,7	1,6	2,3	1,8	1,9	2,2	2,7	3,7	3,4
Bélgica	2,9	2,8	2,5	2,7	2,5	2,5	2,3	2,6	2,5

Fuente: Boletín Económico de ICE N3065 del 1 al 31 de julio de 2015, pp. 86-88.

El mercado norteamericano ocupa el segundo lugar después de Portugal entre los mercados exteriores donde operan filiales de empresas españolas. Las filiales de las compañías norteamericanas que trabajan en el mercado español, por su eficacia ocupan el tercer lugar después de las filiales de Francia y Alemania. Estas compañías americanas funcionan básicamente en los sectores de la industria extractiva, energética y del transporte [15].

Las inversiones de empresas españolas en América del Norte, especialmente en EE.UU., están adquiriendo cada vez mayor relevancia, donde lideran los grandes grupos bancarios. De esta manera, en los últimos años, cuando la crisis afectó el sistema bancario norteamericano, los grupos bancarios BBVA, Santander y Popular se han establecido en EE.UU., realizando importantes adquisiciones y convirtiendo a ese país en el **primer gran destino** por el volumen de inversiones españolas acumuladas en el continente americano, al superar los €55 mil millones. Entonces, el Banco Popular compró el Totalbank con sede en Miami, el grupo BBVA estableció el control de Laredo National Bank, Texas State Bank, State National Bank y Compass Bank, afianzando así su presencia en los estados de Colorado, Arizona, Nuevo México, Texas, Alabama y Florida. Por su parte, el grupo Santander controla el 25% del banco norteamericano Sovereign Bank, cuya actividad se extiende por todos los estados del Noreste de EE.UU. En consecuencia, los dos principales grupos bancarios españoles mantienen en el país norteamericano un total de 1.382 sucursales, que proporcionan empleo a 20.000 empleados. También es muy significativa la presencia de Iberdrola, que funciona en 18 estados norteamericanos con sus 850 empleados [16, p. 48, 49].

En 2014, en el marco de las inversiones españolas relacionadas con la internacionalización, la inversión productiva representó el 90% del total (€23.479 millones) y su evolución presentó un crecimiento del 27% en tasa interanual. En 2014 seis países con cuotas superiores a un 5% reciben el 70% de la inversión española bruta total. Como primer país receptor se destaca Irlanda (ha destinado el 19,6% del total de las inversiones), seguida por Brasil (con un 17%) y EE.UU. (con el 11,8% de la inversión bruta total) [17, p. 115].

A nuestro modo de ver, en caso de que establezca la proyectada área de libre comercio transatlántico, la Europa ampliada podría tropezar con determinadas dificultades. Es probable que se intensifique la competencia productiva en el mercado interior europeo. Por lo demás, es poco probable que este riesgo afecte a España, donde la mayor parte del empleo está concentrado en la esfera de servicios, mientras que los bancos españoles y los proyectos de inversión podrían beneficiarse del régimen liberal de inversiones en el mercado único transatlántico.

Cabe destacar que en la etapa de postcrisis España aspira a escalar posiciones en el marco de la UE y mejorar la imagen de la economía nacional a través del *incremento del potencial exportador*. Para España el Acuerdo Transatlántico abre perspectivas especialmente en los sectores donde las grandes empresas españolas presentan alto grado de competitividad: servicios financieros, construcción, infraestructura. Se trata de la consolidación del gran negocio español con el fin de atraer inversiones europeas y extranjeras al mercado interno. Subrayemos, que para España la etapa actual está relacionada con la revisión de la política económica nacional en la postcrisis y se caracteriza por el comienzo de una renovada fase de

europización o **“reeuropeización”**. Este proceso adquiere un doble significado: en primer lugar, es la capacidad de adaptación o “descarga” en el nivel interno de las políticas elaboradas en Bruselas, y, en segundo lugar, la habilidad para “conservar” o “elevar” las preferencias nacionales en el proceso de toma de decisiones en la UE [18, p. 162].

Se trata de uno de los elementos importantes de “reeuropeización” que consiste en la redistribución de las cadenas productivas dentro de la zona euro y en diversificación de las relaciones comerciales y de producción tomando en consideración la demanda y las necesidades de terceros países en los mercados externos para la UE y para España. En este proceso le corresponde un papel clave a la creación de condiciones apropiadas para atraer las inversiones en la zona de euro y para formar nuevos incentivos en el desarrollo de la demanda interna, pero la solución de este problema depende directamente del crecimiento del empleo y de la reducción del desempleo en los países europeos.

La mayoría de los investigadores partidarios del TTIP están convencidos de que la conclusión final del acuerdo ambicioso de comercio e inversiones puede tener para las dos partes un doble dividendo. Por un lado, y esto coincide con el discurso oficial defendido por ambas potencias, el tratado podría impulsar el crecimiento económico a ambos lados del Atlántico. Por otro lado, existe la **razón de devolver el liderazgo económico y geopolítico a un Occidente** cada vez más atemorizado por la narrativa dominante en las relaciones internacionales, según la cual el futuro pertenece a los países emergentes. En la medida en que el TTIP logre fijar estándares regulatorios en las áreas del comercio y la inversión, los países emergentes se verán presionados a adoptarlos también para asegurar su acceso al

mercado transatlántico, lo que además permitiría revitalizar la OMC, pero ya con una clara hegemonía regulatoria occidental.

* * *

En conclusión, podemos constatar que a pesar de las advertencias de la comunidad científica sobre las serias consecuencias sociales y económicas que puede traer el TTIP, está creciendo la comprensión de que el mecanismo de formación de la cooperación transatlántica ya está *en marcha* y, tarde o temprano, este proyecto ambicioso se plasmará en la práctica. Las negociaciones comerciales entre la UE y EEUU están más motivadas por consideraciones geopolíticas que económicas. Y aunque no cabe duda de que las negociaciones no serán fáciles, también está claro que el acuerdo cuenta con notable apoyo político tanto en los EEUU como en la UE.

Señalemos por último que los partidarios del TTIP tienden a examinarlo no como *la amenaza*, sino más bien como la respuesta a una *nueva realidad* con la que se encontrarán inevitablemente tanto la sociedad norteamericana como la europea. Es evidente que la conclusión del TTIP puede incidir seriamente en la concepción del mundo multipolar, reforzar la dependencia de los países europeos de la economía norteamericana, llevar a una nueva regulación global en el mercado mundial.

Bibliografía References Библиография

1. Disponible en <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/estados-unidos.aspx> (Consultado el 10 de agosto de 2015).
2. Steinberg Federico. Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: Qué hay en juego? Real Instituto Elcano, ARI 42/2013 -13/11/2013.

3. Tayar V. Unión Europea y América Latina: entre la cooperación interregional y transatlántica. *Iberoamérica*, Moscú, №1, 2015, pp. 41-64.
4. Gayá R. y Rozenberg R. Los Mega Acuerdos: nuevas reglas, nuevos actores. Impactos sobre el Mercosur. CERA, Día de la exportación, Mercoex, 13.VIII.2014.
5. La CE promete que el acuerdo con EE.UU. no afectara al empleo público en la UE. Disponible en <http://lainformacion.com>, 02.XI.2014. (Consultado el 17 de agosto de 2015).
6. Garzón Alberto, Cansino Desiderio, Hilary John. La gran amenaza. Sobre el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea. El Viejo Topo, España, 2014, 111 p.
7. Disponible en <http://corporateeurope.org> (Consultado el 1 de agosto de 2015).
8. Schwartz P. El deseado acuerdo transatlántico sobre comercio e inversión: un buen proyecto difícil de llevar. *Revista de Economía ICE*. N875. Noviembre-diciembre 2013.
9. Comisión Europea. Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations, 2013. Disponible en <http://ec.europa.eu> (Consultado el 1 de marzo de 2015)
10. Informe Elcano 17: V Índice Elcano de oportunidades y riesgos estratégicos para la economía española. Octubre 2014, 90 p. Disponible en <http://www.realinstitutoelcano.org> (Consultado el 8 de octubre de 2015).
11. Molina Ignacio (Coord.) España en el mundo durante 2015: perspectivas y desafíos. Real Instituto Elcano, febrero 2015, 48 p.
12. Rajoy anuncia un Plan para la Internacionalización de la Economía 2014-2015. El País. Madrid, 25.II.2014. Disponible en <http://economia.elpais.com> (Consultado el 1 de octubre de 2015).
13. El necesario entendimiento transatlántico. El País, 25.I.2015. Disponible en <http://elpais.com> (Consultado el 15 de septiembre de 2015).
14. El comercio exterior de España en 2013. Boletín Económico de ICE N3053 del 1 al 31 de julio de 2014. Capítulo 3. 42 p. Disponible en http://www.revistasice.com/CachePDF/BICE_3053_61-102_54EE737D6964E9EC4FFB4EE953BAAEC9.pdf (Consultado el 10 de agosto de 2015).
15. Instituto Nacional de Estadística. Notas de prensa. 4 p. <http://www.ine.es> (Consultado el 24 de septiembre de 2014).
16. Las inversiones directas de España en América: 1993-2012. Boletín económico de ICE N3038 del 1 al 30 de abril de 2013, 12 p.
17. Inversiones exteriores directas en 2014. Capítulo 4. Boletín económico de ICE N3065 del 1 al 31 de julio de 2015, 278 p.
18. Tayar V. España como parte de Europa ampliada: desequilibrios y transformaciones económicas. Crisis mundial: las experiencias de España y Rusia. Moscú, ILA RAN, 2015, 224 p.

Конец формы