

ARTÍCULO ORIGINAL

LA ASOCIACIÓN TRASATLÁNTICA PARA EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES: UN ACUERDO ESTRATÉGICO EN LA RECONFIGURACIÓN DEL ORDEN INTERNACIONAL DEL SIGLO XXI

Transatlantic Trade and Investment Partnership: A strategic
agreement for the reconfiguration of the international order
in the 21st Century

Lic. Noel Martínez Miranda^{1*}

¹ Centro de Investigaciones de Política Internacional (CIPI), La Habana, Cuba.

.....
* Autor para correspondencia:

noel@cipi.cu

Recibido: Noviembre, 2015

Aceptado: Diciembre, 2015

Resumen:

Para inicios del siglo XXI, las economías de EE.UU. y la UE no solo siguen siendo las más desarrolladas, sino también, las más interrelacionadas. En un contexto caracterizado por un creciente número de amenazas a su proyecto hegemónico conjunto y por una creciente difusión de poder, el bloque trasatlántico funciona en términos de una alianza consolidada y decidida a mantener un rol protagónico en el orden internacional del siglo XXI. La Asociación Trasatlántica para el Comercio y las Inversiones constituye una iniciativa estratégica para el logro de este objetivo. Su contenido pretende reducir las trabas al comercio de bienes y servicios entre las partes, tanto tarifas y aranceles como barreras no arancelarias. Este incluye además temas relevantes para el comercio mundial, cuyo avance en el terreno multilateral ha sido escaso o nulo. Las políticas de los países desarrollados en estos temas constituyen un importante factor de su supremacía económica y política sobre los países en desarrollo, de ahí que ser pioneros en su regulación, los coloca en una

Lic. Noel Martínez Miranda

posición ventajosa para negociar en el ámbito multilateral y garantiza la reproducción de los patrones de especialización existentes, favorables a ellos. El éxito de esta iniciativa podría tener profundas consecuencias para las partes involucradas, para otros actores relevantes, y para el sistema internacional en su conjunto.

Palabras Clave: TTIP, OMC, liberalización, comercio.

Abstract

By the beginning of the century, the US and the EU not only remain the most developed economies, but also the most interrelated. In a context characterized by a growing number of threats to their hegemonic project and a growing diffusion of power, the transatlantic bloc works in terms of a consolidated alliance, determined to maintain a leading role in the international order of the twenty-first century. The Transatlantic Trade and Investment Partnership is a strategic initiative to achieve this goal. Its content aims to reduce barriers to trade in goods and services between the parties, both tariff and non-tariff barriers. It also includes relevant issues for international trade, whose progress in the multilateral arena has been modest or null. The policies of developed countries on these issues is an important factor in their economic and political supremacy over developing countries, hence, pioneering regulation, puts them in an advantageous position to negotiate at the multilateral level and guarantee the maintenance of existing patterns of specialization, favorable to them. The success of this initiative could have profound consequences for the parties involved, for third countries, and for the international system as a whole.

Keywords: TTIP, WTO, liberalization, trade.

Introducción

A partir de los años 80 del siglo pasado, las exportaciones de Estados Unidos (EE.UU.) a Asia comenzaron a exceder sus exportaciones a Europa. Desde ese entonces, a nivel internacional, el poder y la influencia económica y política se han redistribuido. Los países del grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica) han ganado relevancia dentro del comercio internacional y todo indica que asumirán un papel más protagónico en la configuración del orden internacional del siglo XXI.

Además, el desplazamiento de importantes flujos comerciales y de inversiones hacia el Pacífico y la incorporación de agentes e instituciones pertenecientes o controladas por la India y China a los más dinámicos flujos económicos a nivel global, explican una relativa pérdida de influencia para las potencias tradicionales. El estatus de superpotencia de EE.UU. se ha visto debilitado y su desarrollo económico impactado por la ejecución de costosas guerras en diferentes partes del mundo. Europa por su lado, enfrenta sus propios problemas económicos, energéticos y de seguridad, muchos de ellos como expresión de la madurez y, al mismo tiempo, de las contradicciones de su propio proceso de integración.

Lic. Noel Martínez Miranda

Por otra parte, las serias implicaciones económicas que ha tenido el desencadenamiento la crisis económica a finales de 2007 para las potencias a ambos lados del Atlántico, hicieron que salieran a la luz muchas de las debilidades económicas de ambos bloques y que se enfocaran en las nuevas amenazas que surgían desde el punto de vista del comercio. La congelación del crédito, la caída de la inversión, la disminución de la producción y la contracción del consumo aceleraron la entrada en un proceso de profunda recesión económica.

En el marco multilateral, las potencias tradicionales han tenido cada vez más dificultades para progresar en sus metas de expansión de su versión de liberalismo económico y comercial. El prolongado estancamiento de la Ronda de Doha en la Organización Mundial del Comercio (OMC), como resultado de las diferencias con los países en desarrollo y las economías emergentes, así como los modestos avances de la Reunión Ministerial de Bali, han acelerado la búsqueda de alternativas regionales en todo el mundo. Se inicia así una carrera de las potencias por ser las primeras en establecer las reglas del nuevo orden del siglo XXI, especialmente en el ámbito comercial y de inversión, que resulta de gran valor estratégico.

Este nuevo escenario supone un gran reto para las principales potencias del Atlántico. EE.UU., cuya supremacía en el campo económico se encuentra cada vez más disputada, intenta reconfigurar sus estrategias para mantener una posición lo más ventajosa posible en el nuevo milenio. Para ello se ha hecho centro de dos interesantes iniciativas: la Asociación Transpacífica y la Asociación Transatlántica para el Comercio y las Inversiones. Estos proyectos de mega-acuerdos comerciales tienen el objetivo de convertir a EE.UU. nuevamente en el centro del comercio y la economía mundiales, y de empoderarlo para establecer las reglas que regirán el orden internacional en el futuro inmediato.

La primera iniciativa busca reforzar el papel de la nación estadounidense como potencia del Pacífico, y ganar control sobre la región económica más dinámica del planeta. La segunda, pretende reforzar lazos con un aliado tradicional, la Unión Europea (UE), y revitalizar el significado de la relación entre los dos principales centros del imperialismo mundial. Esta relación juega todavía un papel esencial en el sistema internacional actual y constituye uno de los pilares fundamentales de la dominación hegemónica estadounidense.

La negociación del TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) comenzó en junio de 2013 y se ha extendido a lo largo de varias rondas, con el objetivo de encontrar espacio para profundizar y redimensionar las relaciones comerciales – en su acepción más amplia – entre EE.UU. y la UE. Este proyecto, por pretender fusionar a las dos economías más desarrolladas del planeta, tiene potencial para convertirse en la mayor área de libre comercio de la historia y para imponer reglas al resto de los actores del sistema internacional, reforzando la configuración de un orden al servicio de unos pocos, en detrimento de la mayoría. Este mega-acuerdo es de una magnitud mayor que la de cualquiera de los otros que se encuentran actualmente en negociación, por lo que de concretarse, es de esperar que sus efectos también tengan

Lic. Noel Martínez Miranda

un peso fundamental en el conjunto de fuerzas que influyen sobre la reconfiguración del sistema internacional en el siglo XXI.

TTIP: Objetivos, convergencias y divergencias.

Aunque existen otros proyectos de mega-acuerdos comerciales en el mundo, el TTIP tiene características que lo hacen destacar entre todos ellos. La mayoría de las iniciativas de este tipo que han surgido hasta el momento contemplan la participación de economías muy diversas, con diferentes grados de integración al comercio mundial y con disímiles niveles de desarrollo. Sin embargo, el TTIP propone una mayor interrelación entre las dos economías más desarrolladas del planeta y los principales inversores globales, que constituyen la relación económica más profunda e integrada del mundo y que cuentan con niveles similares de desarrollo.¹ En el sentido comercial general, su objetivo explícito es lograr el mismo acceso y garantías lo más cercanas posibles para inversores, productores y compañías de cada parte en el mercado de su socio.

De acuerdo a la información disponible sobre el acuerdo, se distinguen tres áreas (pilares) fundamentales de negociación:

- Acceso a los mercados

En este pilar se pretende facilitar el acceso de los productos provenientes de la UE al mercado de EE.UU. y viceversa. En el caso particular de los aranceles, estos son en la actualidad considerablemente bajos. Cerca de la mitad del comercio EE.UU.–UE no está sujeto a ningún tipo de aranceles. El resto presenta importantes diferencias sectoriales.² La implementación del TTIP prevé la eliminación de la mayor cantidad de tarifas arancelarias posibles, y la reducción de aquellas que necesariamente deban ser conservadas. También se contempla la posibilidad de que la eliminación de algunos aranceles requiera de periodos de adaptación. Estos aún no se han negociado. Los impactos de una reducción de tarifas serían más sustanciales en los sectores más protegidos, a saber, alimentos procesados, agricultura, silvicultura y pesca, así como los vehículos de motor.

¹ EE.UU. y la UE en su conjunto facturan el 33% del comercio mundial de bienes y el 42% del de servicios y un PIB combinado de US\$ 34,15 billones a precios corrientes (2013), mientras que agrupan una población de 822,8 millones de habitantes. (International Monetary Fund, 2013) (World Bank, 2014)

² Por ejemplo, en el caso de la importación hacia la UE: una media de 2.8% para el sector manufacturero; una media de 20% en el sector textil, más de 100% en el caso del queso y media de 35% para frutas y verduras. De hecho, los aranceles sobre algunos productos son tan altos, que se consideran prohibitivos de cualquier comercio, por ejemplo: el arancel sobre la importación de hoja de tabaco a EE.UU. es del 350%, y de maní es del 130%. Por otra parte, en algunos casos, las tarifas son diferentes para cada mercado. Un ejemplo es el arancel sobre la importación de automóviles, que alcanza el 10% para la UE, y solo el 2.5% para EE.UU. (European Commission, 2014a)

Lic. Noel Martínez Miranda

También se eliminarían un grupo de regulaciones que limitan la comercialización de servicios entre las partes, ya que el sector terciario es fundamental para ambas economías. Algunos de estos sectores de servicios se encuentran aun considerablemente protegidos, aunque en general, estos son más abiertos en EE.UU. que en la UE. Por tanto, el acuerdo pretende eliminar o modificar algunas barreras que dificultan el comercio de servicios, como las regulaciones que limitan el número de proveedores de una de las partes que puede operar en los mercados de la otra o las que entorpecen la obtención de licencias para la prestación de servicios bancarios y de seguros, contabilidad, consultoría administrativa y asesoramiento legal, entre otros.

El acápite dedicado a los servicios incluiría además temas relacionados con la regulación de otras industrias que juegan papeles esenciales dentro de las economías de la UE y EE.UU. Entre ellas se encuentran las telecomunicaciones, el comercio electrónico y los servicios financieros. (European Union, 2014a)

Como parte de la ampliación del acceso a los mercados, también se negocia una mayor apertura de los contratos para las compras del sector público. El TTIP brindaría a las compañías a cada lado del Atlántico mayores posibilidades de proveer productos y servicios a los gobiernos de su contraparte, garantizándole mejores condiciones y acceso a todos los niveles administrativos³. De esta manera podrían obtener contratos mayores de las autoridades públicas y competir con las empresas nacionales en igualdad de condiciones. Esto representaría ganancias considerables, dado que EE.UU. y la UE mantienen los mercados de contratos públicos más grandes del mundo. (Ibíd.)

Los borradores del tratado incluyen también especificaciones para la determinación de las Reglas de Origen (ROOs⁴, por sus siglas en inglés) que serán aplicadas. Las ROOs permiten la identificación de la procedencia de los productos, para evitar que mercancías de terceros se favorezcan de las condiciones establecidas por el TTIP. Estas reglas en ocasiones pueden ser muy complejas, por lo que se pretende simplificarlas para facilitar su comprensión y aplicación por los productores, así como adaptarlas a las tendencias futuras de la producción y la innovación. Este segmento incluye también los procedimientos de comprobación de las mismas.

- *Cooperación Regulatoria*

Uno de los objetivos fundamentales del tratado es lograr mayor coherencia entre las regulaciones comerciales a ambos lados del Atlántico. En aquellos sectores donde las regulaciones para el ingreso de los productos son complejas o donde existen grandes diferencias entre unas y otras, se producen costos adicionales considerables para los exportadores, que limitan la competitividad, en particular la de las empresas más pequeñas. El tratado definirá los espacios de cooperación necesarios para reducir al

³ EE.UU. ofrece contratos a nivel estadual y federal. La UE lo hace a nivel de países miembros y a nivel comunitario o de la unión.

⁴ Del inglés *Rules of Origin*.

Lic. Noel Martínez Miranda

mínimo posible las diferencias, tanto al momento de establecer regulaciones nuevas como mediante revisiones de las regulaciones existentes que afectan de manera más grave las relaciones comerciales. Para ello se establecería un mecanismo que permita a las autoridades reguladoras trabajar de manera conjunta, intercambiar información y establecer un sistema de consultas, denominado Cuerpo de Cooperación Regulatoria (*Regulatory Cooperation Body*). Una idea interesante incluida en este grupo de elementos es la intención declarada de las partes de cooperar para promover estándares y enfoques regulatorios internacionales comunes. (Council of the European Union, 2014)

Ambas partes han declarado además que buscarán mantener los altos niveles de protección al consumidor que descansan sobre sus aparatos regulatorios, así como la independencia de estos aparatos. Siendo este el caso, el trabajo se centraría en lograr más homogeneidad en aquellas regulaciones que son diferentes en cada caso, pero que proveen niveles similares de protección. Aun así, existen importantes brechas en determinados productos, como los alimentos modificados genéticamente, en los que llegar a un acuerdo parece difícil.

La cooperación en el ámbito regulatorio es fundamental también en la reducción de las barreras no arancelarias al comercio (NTB, por sus siglas en inglés), particularmente las barreras técnicas. Las Barreras Técnicas al Comercio (TBT, por sus siglas en inglés) constituyen el elemento de mayor potencial para la reducción de los costos comerciales entre la UE y EE.UU.⁵ Estas incluyen tanto a los requerimientos técnicos en sí mismos, como a los procedimientos necesarios para controlar su cumplimiento (comprobación, inspección, certificación, entre otros).

El TTIP se dirige directamente a la reducción de estas barreras, mediante el uso y creación de estándares internacionales (como pudieran ser los acordados en la Organización Internacional de Estandarización), la eliminación de procesos duplicados de comprobación a través del reconocimiento mutuo, el intercambio amplio y transparente sobre regulaciones técnicas y la publicación actualizada de información sobre estas, así como la cooperación en cuestiones de estandarización en el momento de la creación de nuevos productos.

Es necesario reconocer que los requerimientos y sistemas de comprobación en cada caso presentan diferencias sustanciales, cuyo desarrollo ha implicado considerables costos. En estas circunstancias el reconocimiento mutuo constituye una alternativa más viable. Por otra parte, aunque la existencia de regulaciones marcadamente diferentes puede constituir en el presente una situación insalvable, la cooperación en la creación de las nuevas regulaciones y estándares garantiza una convergencia futura, que se ampliaría con el surgimiento de cada nuevo producto.

⁵ En términos numéricos, EE.UU. impone como promedio NTBs a los productos procedentes de la UE por el 21.2% de su valor, y la UE por el 17.1% de los productos importados desde EE.UU. (Songfeng, Zhang y Meng, 2014)

- Normas

En este grupo se incluyen un amplio conjunto de reglamentaciones particulares que se relacionan con diversos tópicos. Uno de ellos es la propuesta de la UE de incluir un capítulo titulado Comercio y Desarrollo Sostenible, que incluiría las principales disposiciones relacionadas con las garantías laborales y medioambientales. Múltiples instrumentos internacionales serían usados como referentes para los asuntos relativos a la protección del medio ambiente.⁶

Se incluirían también reglamentaciones sobre los mecanismos de solución de diferencias. Estos serían dos, uno dirigido a las disputas entre gobiernos y otro a las diferencias entre inversores y gobierno. El primero establece las reglas para el arbitraje, en caso de una de las partes considere que alguna de las disposiciones del TTIP ha sido violada por la contraparte. El segundo, dota a los inversores de medios legales para proteger sus intereses ante las políticas públicas que los afecten.

Existen otros numerosos temas que deben ser negociados. Entre ellos se encuentran los temas de energía y materias primas, aduanas, propiedad intelectual e indicaciones geográficas, así como regulaciones para las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Estas últimas son de especial relevancia para el éxito de la iniciativa, no solo por su peso económico, sino también porque constituyen la principal vía para revitalizar a la clase media, mejorar sus ingresos y aumentar su calidad de vida. Esto reviste gran importancia en un contexto de deslegitimización de los regímenes democrático-liberales de Occidente y de magro crecimiento económico en EE.UU. y la UE.

- Obstáculos y temas polémicos

A pesar de las numerosas rondas de negociación, todavía persisten diversos asuntos que son polémicos o que constituyen obstáculos para la concreción del TTIP. Entre los principales se pueden mencionar los siguientes:

Agricultura y materias primas: EE.UU. y la UE son grandes proveedores de subsidios agrícolas. (Freytag, Draper y Fricke, 2014) Aunque ha habido progresos en la disminución de los subsidios a los productores agrícolas y tanto EE.UU. como la UE están logrando mayores niveles de competitividad de sus exportaciones, el sector de la agricultura y otras materias primas todavía sufren importantes distorsiones como resultado de programas históricos y contemporáneos de apoyo. Esto requerirá la negociación de largos periodos de adaptación para la eliminación total de los aranceles y las cuotas en estos sectores. (Ries, 2014) Además, la prohibición de la UE a la importación de carne de animales tratados con hormonas de crecimiento, que

⁶ Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Salvajes Amenazadas y sus enmiendas, Protocolo de Montreal sobre Sustancias que Afectan la Capa de Ozono, Convención de Basilea sobre el Control de Movimientos Transfronterizos de Residuos Peligrosos y su Neutralización, Convención sobre Biodiversidad y sus Protocolos, Convención Marco de Naciones Unidas sobre el Cambio Climático, Convención de Estocolmo sobre Contaminantes Orgánicos Retincentes, entre otros.

Lic. Noel Martínez Miranda

generara un grupo de disputas con EE.UU. en el marco de la OMC, constituye otra arista escabrosa a superar.

Existen también grandes contradicciones en los temas relacionados con el uso de los organismos genéticamente modificados (OMG). Los estadounidenses ven en la utilización de los transgénicos una solución a la crisis alimentaria y un recurso poderoso de aumento de la competitividad de sus exportaciones agrícolas. Por su parte, los europeos consideran que la producción de alimentos transgénicos es una fuente de distorsión de los mercados agropecuarios y que su consumo es potencialmente dañino para la salud humana. Si bien las autoridades de la UE han declarado que no negociarán una reducción de los niveles de protección ni las prerrogativas de sus Estados Miembros para autorizar el desarrollo de cultivos transgénicos, en concordancia con su posición tradicional, es de esperar que en el largo plazo la búsqueda de una mayor competitividad por parte de los productores europeos produzca presiones políticas en este sentido, especialmente al competir en el mercado norteamericano y en el marco de la reducción de los subsidios agrícolas. Por otra parte, los negociadores norteamericanos buscan la eliminación de cualquier barrera no arancelaria que disminuya las oportunidades para las exportaciones estadounidenses y han señalado específicamente aquellas medidas sanitarias y fitosanitarias injustificadas, que no están “basadas en la ciencia”.

Por último, la utilización de la técnica de “*fracking*” o fracturación de placas para la obtención de gas de esquisto, si bien se ha extendido por los EE.UU. dando lugar a la llamada “revolución energética” estadounidense, ha levantado fuertes reclamos por parte de los movimientos ambientalistas europeos. Desde EE.UU. las regulaciones europeas al respecto son vistas como barreras no arancelarias y no se reconocen como válidas las razones ambientales detrás de esta postura regulatoria. Este constituirá sin duda otro de los temas de difícil solución durante las negociaciones.

Sector financiero: Aún no existe un borrador publicado del contenido del TTIP en el sector financiero. Sin embargo, por la importancia de ambas partes en el sistema financiero internacional, un capítulo dedicado a este tema, en dependencia de su alcance, podría tener grandes implicaciones. Los reguladores estadounidenses, en principio, se oponen a la armonización de la regulación bancaria, partiendo de que la legislación norteamericana en este sentido es más exigente que la europea. (Ibíd.) De ahí que el gobierno estadounidense haya decidido por el momento excluir este sector de la negociación. Sin embargo, el sector financiero de la UE podría buscar eliminar algunas de las regulaciones que emanan de la Ley Dodd-Frank (2008), de la llamada regla Volcker (2013), y de la aplicación en general a los bancos europeos de la norma “*too big to fail*”⁷, y que limitan las actividades especulativas de riesgo a los bancos y refuerza su supervisión. Esto daría mayores prerrogativas para las entidades europeas en EE.UU. en su operación con productos financieros de riesgo. Por su parte, las

⁷ Demasiado grande para quebrar: esta norma somete a controles especiales a los bancos que por su dimensión puedan representar un riesgo sistémico.

Lic. Noel Martínez Miranda

compañías estadounidenses observan con recelo la aplicación de diversas variantes de la tasa Tobin⁸ en países de la UE.

Servicios Públicos: Diversos actores sociales dentro de la UE consideran que la firma del TTIP podría “amenazar el rol especial de los servicios públicos en sectores como la salud, la educación, los servicios sociales o el abasto de agua”. (European Commission, 2014) Esto ha presionado a la Comisión Europea a declarar que no asumirá compromisos relacionados con servicios de estos sectores que sean financiados públicamente y que se mantendrá la capacidad de los Estados Miembros de la UE para tomar cualquier medida en estos sectores. Esto pudiera entrar en contradicción con el interés de EE.UU. de ganar acceso a los contratos públicos europeos.

Excepción cultural: Varios estados europeos, en particular Francia, han expresado que protegerán la herencia cultural europea por encima de cualquier acuerdo comercial. De ahí que la UE haya manifestado una posición basada en que algunos sectores dentro de los servicios, como el cine o la televisión, juegan un papel fundamental en la cultura, y por tanto, deben ser tratados de manera diferenciada⁹.

Privacidad e Información Personal: Múltiples empresas del sector digital estadounidense exigen que el TTIP establezca excepciones muy limitadas en cuestiones de seguridad y privacidad de los datos de Internet, con el objetivo de que no se interrumpa el flujo de datos hacia EE.UU. Esto es reflejo de la fuerza que ha adquirido el comercio de datos en la economía estadounidense, con fines publicitarios o de marketing. En cuanto a la protección de la información personal, la Comisión Europea ha expresado explícitamente que los estándares de protección de información no serán negociados y que se asegurará la prevalencia de las leyes de la UE sobre cualquier compromiso que emane del TTIP. A no ser que exista un entendimiento acerca de las provisiones mínimas para garantizar la protección de privacidad, el Parlamento Europeo difícilmente podría acceder a la firma del tratado.

Indicaciones Geográficas: Actualmente EE.UU. no protege las indicaciones geográficas de los productos provenientes de la UE. Denominaciones de origen europeas pueden ser utilizadas por cualquier producto, independientemente de su procedencia o calidad. Las autoridades de la UE aspiran a lograr protección de sus indicaciones geográficas en EE.UU. en un capítulo sobre propiedad intelectual e

⁸ Originalmente se refería a una tasa sobre las transacciones de divisas (TTD); actualmente se utiliza con frecuencia para referirse a una tasa sobre las transacciones financieras en general (TTF).

⁹ A esto se adiciona que tanto en el ámbito multilateral como bilateral, la UE ha excluido tradicionalmente el sector audiovisual de cualquier compromiso de apertura de su mercado a la competencia extranjera. Prácticamente ninguno de sus tratados de libre comercio da acceso a compañías extranjeras en este sector ni les reconoce iguales derechos frente a las de la UE. Los estadounidenses consideran que esto es solo un pretexto para el proteccionismo en estos sectores. Al respecto véase (European Commission, 2014a)

indicaciones geográficas, mediante la utilización de una lista acordada. Este tema generará fricciones en la negociación.

TTIP: Posibles consecuencias.

Los efectos y consecuencias más inmediatos de la firma del TTIP serían los del campo económico–comercial. Partiendo del hecho de que los aranceles existentes en el comercio entre la UE y EE.UU. son actualmente muy bajos, es lógico pensar que buscar un acuerdo que solo contemple la eliminación de las tarifas arancelarias no es suficiente motivación para el esfuerzo político que para ambas partes significaría perseguir su aprobación. De ahí que el análisis se centre en un escenario de liberalización profunda, que incluya una reducción considerable de las barreras no arancelarias.

En primer lugar es necesario referirse a los efectos al interior de las partes. La búsqueda de una solución a la crisis en general y la recuperación de los indicadores de crecimiento y empleo en EE.UU. y la UE en particular, constituyeron las motivaciones primarias para iniciar las negociaciones. Los efectos generales pueden ejemplificarse con los siguientes datos aportados por estudios diversos¹⁰:

- Incremento del comercio: Como resultado de la eliminación de tarifas y barreras no arancelarias, las exportaciones totales de la UE se incrementarían en un 6%, y las de EE.UU. en un 8%. Las exportaciones de la UE hacia EE.UU. se incrementarían en un 28%.
- Estímulo a la inversión recíproca: Este constituye uno de los efectos más importantes del acuerdo, ya que el flujo de inversiones hacia ambos lados del Atlántico constituye el eje central de la relación económica. La definición de estándares para flujos de inversión más abiertos, rápidos y seguros entre los EE.UU. y la UE, repercutirá en la eficiencia de las ya numerosas cadenas de valor, la obtención de ganancias como resultado de la configuración de mayores economías de escala, y haría más eficiente el intercambio de conocimientos, recursos profesionales y la administración de las empresas. En el largo plazo, la facilitación de las inversiones produciría efectos positivos sobre los niveles de crecimiento, más allá de una simple reducción de costos. Los estudios econométricos no son precisos en la estimación de las ganancias por concepto de nuevas y más seguras inversiones, pero coinciden en

¹⁰ Los estudios econométricos más difundidos acerca de las consecuencias del TTIP consideran su firma en dos posibles grupos de escenarios: un primero en el que se considera solamente la eliminación parcial de las barreras (ya sea solo de las tarifas arancelarias, o solo del comercio de servicios, o solo de los contratos públicos). Estos se denominan escenarios limitados. Un segundo grupo de escenarios considera todos estos aspectos, y además una eliminación considerable de las barreras no arancelarias. Estos se denominan escenarios de liberalización profunda. Otros estudios consideran además los efectos de derrame para terceros. Véase (Felbermayr, Heid y Lehwald, S., 2013) (Francois, et al., 2013) y (Songfeng; Zhang y Meng, 2014)

Lic. Noel Martínez Miranda

estos aspectos positivos. También es necesario considerar que el aumento de los flujos de IED con frecuencia trae asociado un aumento en el comercio¹¹.

- Estímulo al crecimiento económico: Los datos acerca de la magnitud del crecimiento económico que pudiera resultar de la entrada en vigor del TTIP son muy diversos en cada fuente. Sin embargo la mayoría reconoce que significaría un estímulo considerable, particularmente en las condiciones actuales de la economía trasatlántica. Por ejemplo: la UE pudiera crecer en un 0.5% del PIB y EE.UU. un 0.4%. Otro estudio estima que el aumento del PIB para los estadounidenses rondará los €119,2 mil millones, y para la UE los €94,9 mil millones. En ambos casos, los datos que se obtienen de las simulaciones constituirían un impulso considerable a la recuperación económica. (Hamilton, 2014) (Felbermayr et ál, 2013)

- Creación de empleo: Se estima que como resultado del acuerdo se podrían crear cerca de dos millones de puestos de trabajo en EE.UU, la UE y el resto de los países de OCDE. Por otra parte, es posible que entre el 0.2 y el 0.5% de la fuerza laboral en la UE sufra reacomodos y cambios de trabajo.

La organización administrativa y naturaleza política diferente de EE.UU. y la UE sugiere que los efectos para cada uno deban ser analizados de manera individual. En el caso de la UE, es necesario tener en cuenta además las posibles distorsiones que pueden producirse en el comercio al interior del Mercado Único. Parte de los flujos comerciales y de inversiones internos de la UE se exportarán a EE.UU., o en otras palabras, el peso relativo del comercio intra-UE para cada uno de sus miembros podría verse disminuido. Sin embargo este efecto debe ser analizado más allá del corto plazo, ya que el dinamismo generado por la presencia de nuevas empresas e inversiones podría compensar los efectos iniciales de desviación comercial e incluso provocar un aumento del comercio entre los países de la UE. Este se beneficiaría del aumento de la demanda de suministros y, especialmente, de servicios, sector en el que la UE es particularmente competitiva.¹²

¹¹ En el caso de la relación trasatlántica, la profunda interrelación de las economías y la fuerte presencia de inversionistas de una parte en la otra se expresa en elevados volúmenes de comercio intra-firma. Este representó un tercio de las exportaciones estadounidenses a Europa, y porciones aún mayores en casos específicos dentro de la UE. (50% hacia Bélgica y Países Bajos, 32% hacia Alemania, 26% al Reino Unido). (Hamilton y Quinlan, 2015)

¹² De cualquier modo, este posible efecto de redireccionamiento de las inversiones hacia EE.UU. ha provocado preocupaciones acerca de las implicaciones para el proceso de integración europeo, cuyo funcionamiento se apoya fuertemente en el nivel económico. La diferencia en cuanto a nivel de vida y crecimiento económico entre sus miembros sigue siendo uno de los principales cuestionamientos a su efectividad. De ahí que el impacto de la entrada de las compañías y los productos estadounidenses en condiciones favorables para su competitividad, pueda ser considerado como una amenaza para empresas y sectores completos entre los países más atrasados de la unión. En el sentido contrario, estudios como el de la Fundación Bertelsmann afirman que la firma del TTIP reportaría mayores ganancias para las economías más pequeñas de la UE, en comparación con otros miembros de más peso económico relativo como Francia. Esto contribuiría a una mayor convergencia entre sus miembros, reduciendo la brecha en el nivel de ingresos. Sin embargo, el propio estudio expresa que estas

Lic. Noel Martínez Miranda

Si bien los efectos reconocidos por fuentes oficiales de EE.UU. y la UE son positivos de manera general, las consecuencias para terceros son más diversas. La firma del TTIP podría agravar el escenario de incertidumbre que se ha creado a partir de la crisis del neoliberalismo, especialmente para los países en desarrollo, ya que debido a la magnitud de las economías involucradas, establecería un nuevo sistema de reglas que probablemente vaya más allá de lo establecido en la OMC. Para aquellos países fuera del acuerdo, esto significaría importantes cuestionamientos a la propia existencia de la organización, ya que se verán reducidas sus posibilidades para la conformación de políticas nacionales.

Entre los principales efectos para terceros se encuentran todos los relacionados con la posible desviación de los flujos comerciales, resultado de la aplicación del acuerdo en el corto plazo. Estos se producirían no solo como consecuencia de la reducción de las tarifas de los productos de cada parte en el mercado de su socio, sino además del desarrollo de sistemas de regulación del comercio más convergentes, la definición de reglas de origen de alta complejidad y exigencia, y la adopción de estándares más altos, que en última instancia funcionan como barreras al mercado para economías que no logren niveles de competitividad suficientes (o en otras palabras, que no adopten los mismos criterios de regulación y estandarización). Especialmente en el corto plazo, los países cercanos tanto a EE.UU. como a la UE, así como aquellos que tengan acuerdos de libre comercio y/o sostengan grandes volúmenes comerciales con alguno o ambos de ellos, se verán particularmente afectados por la desviación comercial. (Straubhaar, 2014) Sin embargo, la existencia de mayor convergencia regulatoria entre EE.UU. y UE, podría traducirse en el mediano plazo en una reducción de los costos del comercio para terceros países que exporten a ambos mercados, ya que sus productos deberán cumplir con un solo conjunto de estándares en lugar de dos. Un efecto similar se produciría como resultado de un acuerdo de reconocimiento mutuo, ya que las exportaciones de terceros que se acojan a los estándares de una parte serían aceptadas por la otra sin procedimientos adicionales. Esto se conoce como “efecto de derrame directo”. (Songfeng, Zhang y Meng, 2014) Además, aquellos países que asuman como estrategia acercarse a las reglas definidas en el TTIP, podrían obtener aumentos en su comercio con las partes del acuerdo y también con terceros, como resultado de una mayor convergencia regulatoria. Estos procesos pueden limitar, compensar o superar las pérdidas observadas en el corto plazo.

De manera general, la conclusión del TTIP en términos de una liberalización profunda que incluya las barreras no arancelarias, provocaría intensos efectos de desviación comercial y de inversiones en el corto plazo. En cierta medida, el alcance del TTIP

conclusiones no son totalmente confiables, dada la poca solidez de sus basamentos estadísticos. Por lo tanto, es posible que las economías más débiles de la unión se vean afectadas y pierdan espacios de mercado dentro de la UE, y que existan cuestionamientos acerca de la validez y utilidad de su participación en el proceso de integración, como consecuencia de la pérdida de algunas de las ventajas que este les ofrecía antes de que se vieran obligados a competir en igualdad de condiciones con compañías estadounidenses.

Lic. Noel Martínez Miranda

devalúa las prerrogativas otorgadas por otros acuerdos preferenciales de comercio y aumenta las barreras a sus mercados para los países en desarrollo. La tendencia para los países que se encuentran fuera del acuerdo es a perder volúmenes considerables de su comercio y por transitividad de sus ingresos, considerando que no haya cambios en las condiciones de sus relaciones con EE.UU. y la UE. Los tradicionales socios comerciales de ambas partes sufrirían los mayores efectos, como es el caso de Canadá, México, Chile, Australia y Noruega. Estos efectos pueden incluir incrementos en el desempleo y reducciones de los salarios. Sin embargo, de producirse un aumento del dinamismo en las economías de EE.UU. y de UE, un incremento en la demanda de materias primas, productos industriales y servicios, pudiera ser beneficioso para sus principales socios comerciales y para la economía mundial.¹³

Los objetivos estratégicos que persiguen EE.UU. y la UE con la firma del TTIP, son una respuesta a la amenaza que representan los poderes emergentes a su proyecto hegemónico. Por tanto, en dependencia del alcance que logre, es posible que las posiciones e influencia de algunos actores importantes del sistema internacional en la correlación de fuerzas se vean afectadas considerablemente. Por la relevancia de algunos de estos en los procesos de reconfiguración del sistema internacional que han caracterizado el siglo XXI, y por la magnitud de los posibles efectos, resulta oportuno realizar un acercamiento a las posibles consecuencias que pudiera tener el fin exitoso del proceso de negociación para ellos.

Este es el caso del grupo BRICS, que concentra algunas de las economías exportadoras más importantes del mundo y países que presentan una creciente influencia política en el ámbito internacional. En el marco del siglo XXI, estas naciones han constituido los centros alrededor de los cuales se ha producido la redistribución del poder. Especialmente Rusia y China constituyen las principales potencias que se oponen al proyecto de dominación hegemónica estadounidense. A pesar de su relevancia global y regional, estos países constituyen ausencias notables en el marco de las dos iniciativas que rodean a EE.UU.: el TPP y el TTIP.

Cai Songfeng y otros (2014) estiman afectaciones al PIB real de todos los integrantes del grupo (-0.09% para India, -0.1% para Rusia, -0.08% para Sudáfrica y -0.12% para China), excepto para Brasil (+0.1%). Esto es fundamentalmente resultado de la contracción de sus exportaciones. En cambio, el comercio entre ellos se vería potenciado, reforzando los vínculos entre los miembros del grupo.

Para China, por ejemplo, la UE y EE.UU. son sus dos principales socios comerciales, en este orden. Esto implica que el TTIP afectaría la economía China de manera particular. Se estima que la firma del acuerdo en un escenario que considera la

¹³ Por ejemplo, la simulación realizada por Songfeng y otros (2014) arroja que a diez años de la firma del acuerdo, el PIB real a nivel global se incrementaría en 0.13% y el volumen de comercio mundial en 0.61% como resultado de este. Los efectos particulares al interior de cada economía dependerán de su habilidad para adaptarse a las nuevas condiciones o de integrarse al proceso, así como de los progresos específicos que se logren en el texto del tratado.

Lic. Noel Martínez Miranda

reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, así como los efectos de derrame, provocaría una reducción del PIB chino del 0.41%, y una reducción de las exportaciones del 0.25%.¹⁴ Es decir, la firma del TTIP pudiera presionar al gobierno de Beijing para insertarse definitivamente en la negociación del TTP. De no involucrarse en el TTP, China pudiera quedar aislada de la negociación de las nuevas normativas del comercio internacional, dentro de una región en la que proliferan los acuerdos regionales y donde la influencia de EE.UU. es fuerte.

En lo que respecta a Rusia, la posibilidad de la inclusión del comercio de energéticos en un texto final del TTIP pone sobre la mesa el debate acerca de la dependencia energética de Europa de su vecino euroasiático. Las exportaciones estadounidenses de hidrocarburos son una parte vital de cualquier estrategia europea de superación de su gran dependencia del gas y del petróleo ruso. En la actualidad EE.UU. no exporta crudo, y solo exportará gas natural a aquellos países con los que tenga acuerdos de libre comercio. Por otra parte, no existe infraestructura creada para enviar el gas a través del Atlántico en cantidades considerables, y numerosos críticos apuntan que el gas natural nunca podrá fluir desde EE.UU. hacia Europa en cantidades suficientes para sustituir los 160 mil millones de metros cúbicos que la UE importa desde Rusia. (Lucas, 2014)

Sin embargo, la entrada del gas estadounidense al mercado europeo de energéticos, aun en cantidades modestas, pudiera poner en riesgo el monopolio ruso de la importación de petróleo en muchos de los países de Europa del Este y Central. El estímulo a las exportaciones estadounidenses de gas natural a Europa como resultado del TTIP motivaría la entrada de otros suministradores de energéticos al mercado europeo, lo que pudiera transformar los condicionamientos políticos y económicos de la seguridad energética en Europa, en detrimento de la influencia de Rusia sobre la región. (Nóvak, 2014)

Con la firma del TTIP, el grupo BRICS enfrentaría numerosos retos, principalmente aquellos que emanan de creación de nuevos estándares y reglas para el comercio mundial. Es posible que sean necesarios cambios considerables en sus políticas comerciales, con el objetivo de adaptarse a las nuevas condiciones, o que se vean compulsados a apostar por sus propias iniciativas regionales. En esta última estrategia, China es la que ha logrado mayores avances. La reacción de los BRICS, como unos de los principales afectados con la posible ratificación del tratado, será decisiva para el futuro del comercio y del sistema internacional.

¹⁴ Se señala además, que de concretarse también la iniciativa del TPP sin la participación de China, el efecto sería mucho más drástico, con una reducción del PIB y de las exportaciones del 1.51% y 1.58% respectivamente. Este estudio expone un tercer escenario en el que se produce la firma del TTIP y del TPP, con China participando en el segundo acuerdo. En este caso, los efectos de la participación en el TTP compensan los del TTIP y los indicadores experimentan variaciones positivas de 2.44% para el PIB y de 11.34% para las exportaciones. Véase (Aslan, B.; Mavus M. y Oduncu, A., 2014)

Lic. Noel Martínez Miranda

La concreción del TTIP produciría también diversos efectos extraeconómicos. El logro de un acuerdo profundo y abarcador, más allá de sus múltiples ventajas económicas para EE.UU. y la UE, tendría un gran impacto geopolítico. En primer lugar marcaría el inicio de una nueva etapa en la cooperación entre estos dos importantes actores del sistema internacional, menos dependiente de los lazos de seguridad establecidos a través de la OTAN. (Ries, 2014) En sentido general, proveería a las relaciones trasatlánticas de un nuevo centro, en un contexto en el que EE.UU. ha declarado su intención de enfocarse en Asia y reduce su presencia militar en Europa. Constituiría además una ofensiva directa contra la emergencia de las teorías sobre el “declive de Occidente”. El éxito de esta iniciativa en términos de creación de empleo y estímulo al crecimiento económico, representaría en adición una oportunidad para revitalizar las llamadas *democracias occidentales* desde el punto de vista de los valores y prácticas liberales (Kupchan, 2014) que en la actualidad se encuentran fuertemente cuestionados, no solo desde los modelos alternativos que se construyen en centros emergentes de poder, sino desde diversos actores internos de EE.UU. y la UE. Estos objetivos estratégicos son visibles en las palabras de Stuart Eizenstat¹⁵:

Esencialmente, existen dos modelos de gobierno en el mundo post-comunista. Uno es el modelo trasatlántico, compartido por muchos otros países, basado en el gobierno democrático, con pueblos libres, mercados libres y libre comercio; el otro se basa en gobiernos autocráticos, economías controladas o dominadas por el Estado, y comercio regulado. El TTIP es una oportunidad para mostrarle al mundo que nuestro modelo de gobierno puede producir ganancias tangibles para los pueblos a ambos lados del Atlántico, y que es la mejor opción para enfrentar los desafíos del siglo XXI.¹⁶ (Eizenstat, 2013)

Por otra parte, la conclusión del TTIP podría imprimir una nueva dinámica a las negociaciones en el marco multilateral. La capacidad de EE.UU. y la UE para acordar reglas, regulaciones, estándares y procesos de aprobación comunes en aquellas áreas donde sus diferencias limitan el comercio y los negocios, no solo producirá beneficios económicos para ellos, sino que establecerá un patrón para el desarrollo de negociaciones futuras entre otros países, y ejercerá presión para que estos adopten tales reglas o prácticas. Ambos pasarían de una etapa de competencia regulatoria (o proteccionismo encubierto) a otra de cooperación regulatoria. (Roy & Domínguez, 2014) De esta forma, ambos actores obtendrían una ventaja inicial al momento de establecer reglas globales para el comercio y la inversión, y el resto de los países se encontrarían en una posición más débil para influenciar estos procesos e introducir sus intereses. (Hormats, 2014) Esta constituye una de las condicionantes de la incapacidad de muchas economías en desarrollo para superar su posición en la

¹⁵ Embajador estadounidense ante la Unión Europea (1993 – 1996) y Secretario Adjunto del Tesoro de EE.UU. (1999 – 2001).

¹⁶ Traducción del autor.

Lic. Noel Martínez Miranda

especialización productiva y transitar a fases de las cadenas globales de valor de mayor valor agregado.

De ahí que, dadas las consecuencias económicas que para varios de los socios comerciales de la UE y EE.UU. acarrea la firma de un acuerdo de liberalización profunda entre ellos, es muy posible que estos adopten los estándares y regulaciones que emanen del mismo. Aquellos países que sufran mayores afectaciones a su comercio, son los que tendrán más motivaciones para participar en negociaciones que les permitan insertarse en el nuevo conjunto de reglas. En este sentido, algunos autores han subrayado la necesidad de que el TTIP sea un acuerdo inclusivo, y que contenga cláusulas que lo mantengan abierto al ingreso de nuevos miembros que pretendan cumplir sus provisiones. (Straubhaar, 2014) Esto permitiría extender su influencia, especialmente a través de una posible Asociación Transpacífica.

Si bien, como se ha explicado, es lógicamente previsible un efecto de coacción hacia los países no incorporados en el acuerdo, que los compulse a acercarse a las normas y regulaciones negociadas por EE.UU. y la UE, es necesario explorar también la posibilidad del efecto contrario. Mientras más ambiciosos y exclusivos sean los términos que definan la alianza trasatlántica, mayores serán las barreras para que terceros se adapten a sus reglas, y por tanto, será menor la posibilidad de que las potencias emergentes estén dispuestas, o sean capaces, de adoptar sus estándares. En este sentido, la implementación del TTIP pudiera exacerbar la divergencia entre los poderes tradicionales y las potencias emergentes y en lugar de imponer un orden basado en nuevas reglas, pudiera estratificarlo o fragmentarlo. Estas consecuencias pudieran complejizar el principal objetivo estratégico futuro de las potencias tradicionales, a saber, lograr un consenso entre estas y las potencias emergentes, en términos de un nuevo orden internacional basado en reglas. (Kupchan, 2014)

La posibilidad de ser excluidos de las ganancias comerciales derivadas del TTIP, pudiera ser una motivación también para China, Brasil y otras economías emergentes para llevar a cabo sus propios esfuerzos por liberalizar el comercio.¹⁷ Con el estancamiento de las negociaciones multilaterales en la Ronda de Doha, el TTIP constituiría un impulso considerable para el desarrollo de procesos regionales de liberalización, más o menos compatibles con el sistema de reglas que intentan imponer las potencias tradicionales. Estas consecuencias pudieran extender su influencia a la configuración de un mundo con una multipolaridad mucho más definida, resultado de la regionalización del comercio y de las instituciones supra-estatales.

De esta manera es visible que los posibles efectos del TTIP abarcan una gama amplia de ámbitos y actores. En primer lugar, su realización implicaría considerables beneficios para las partes involucradas, vistos como actores esenciales del comercio,

¹⁷ Este llamado “regionalismo competitivo” parece haber sido un factor influyente en los años 90 del siglo XX, en un momento en que varios grupos regionales – incluyendo Europa, América del Norte, América del Sur y Asia-Pacífico – dieron pasos significativos hacia la liberalización. (Kupchan, 2014)

Lic. Noel Martínez Miranda

la economía y el sistema internacional. Sin embargo, sus efectos para cada uno no dejan de ser polémicos. La distribución de las ganancias emanadas del tratado, las implicaciones para el proceso de integración europeo y el desarrollo de movimientos sociales opuestos al acuerdo, son aspectos que no por poco tratados dejan de tener relevancia a la hora de tener una idea completa de la magnitud de los posibles efectos del tratado.

Además, si bien la mayoría de los estudios econométricos prevén que el TTIP será beneficioso para la economía mundial y mejorará sus principales indicadores macroeconómicos, también producirá intensos efectos de desviación comercial en el corto plazo. Estos afectarán con mayor fuerza a los países en desarrollo, que presentan mayores dificultades para mantener la competitividad de sus empresas exportadoras y para adaptarlas a los nuevos estándares y regulaciones que emanen del TTIP. Particularmente importante resulta la afectación que sufren las economías emergentes como resultado del acuerdo. La respuesta estratégica que estas den a la firma del acuerdo entre EE.UU. y la UE será determinante para la conformación del orden internacional del siglo XXI.

Por último, de ser exitoso en la reanimación de la economía trasatlántica, el TTIP podría ser la clave para relegitimar las democracias liberales en Occidente y en el resto del mundo. Esto constituiría un punto a favor para las potencias tradicionales en el debate acerca de los modelos de gobierno en el mundo contemporáneo. Además, estas tendrían una posición ventajosa para negociar aspectos de la regulación comercial en el marco multilateral, e imponer sus intereses. A la larga, las normativas que emanen de las negociaciones del TTIP cumplirían una función doble: reanimar el comercio trasatlántico para recuperar el protagonismo económico de EE.UU. y la UE, y además mantener el *statu quo* que privilegia a los países desarrollados, a partir de su dominio de las fases de mayor valor agregado dentro de las cadenas globales de valor.

Conclusiones

Para inicios del siglo XXI, las economías de EE.UU. y la UE siguen siendo las más desarrolladas y las más interrelacionadas. En un contexto caracterizado por un creciente número de amenazas a su proyecto hegemónico conjunto y por una creciente difusión del poder, el bloque trasatlántico funciona en términos de una alianza consolidada y decidida a mantener un rol protagónico en el orden internacional del siglo XXI.

El TTIP constituye una iniciativa estratégica para el logro de este objetivo. Su contenido pretende eliminar al máximo posible las trabas al comercio de bienes y servicios entre las partes, ya provengan de tarifas y aranceles o de barreras no arancelarias. Este incluye además temas relevantes para el comercio mundial, cuyo avance en el terreno multilateral ha sido escaso o nulo. Entre estos se encuentran el comercio de servicios, los derechos de propiedad intelectual, la liberalización del comercio agrícola, la protección de inversiones y el desarrollo de mecanismos de

Lic. Noel Martínez Miranda

solución de diferencias. Las políticas de los países desarrollados en estos temas, constituyen un importante factor del mantenimiento de su supremacía política y económica sobre los países en desarrollo, de ahí que ser pioneros en su regulación, los coloca en una posición ventajosa para negociar en el ámbito multilateral y garantiza la reproducción de los patrones de especialización existentes, favorables a ellos.

La firma de un TTIP abarcador y profundo, provocaría importantes efectos de desviación comercial en el resto del mundo en el corto plazo y promovería el suministro de recursos naturales y materias primas desde los países en desarrollo, como resultado del incremento del intercambio entre EE.UU. y la UE. Esto derivaría en incremento de la dependencia externas de estas economías y la perpetuación de sus patrones de inserción comercial externa, agravando para ellos los términos del intercambio desigual.

En el mediano y largo plazos, las consecuencias para los principales indicadores del comercio mundial podrían ser positivas, como resultado de los efectos dinámicos de la reanimación de sus dos economías más desarrolladas. Los flujos comerciales y de inversiones a través del Atlántico se revitalizarían. Sin embargo, es posible también que se fortalezcan los vínculos económicos entre terceros países, particularmente en relaciones que ya presentan gran dinamismo, como al interior del grupo BRICS o en la región Asia - Pacífico. Las economías del grupo BRICS han sido notablemente excluidas de las principales iniciativas de mega-acuerdos comerciales de EE.UU., como el TPP y el TTIP. Este último tendrá considerables efectos de desviación comercial para ellas.

Más allá de sus efectos netamente económicos, el posible progreso del TTIP en términos de establecimiento de nuevas regulaciones y estándares para el comercio, será determinante para la conformación del orden internacional en el futuro inmediato. Esto impactaría sobre diversos niveles. En primer lugar, los efectos de estas normativas mejorarían la posición de EE.UU. y la UE en la economía mundial y reforzaría su carácter de "hacedores de reglas" en el comercio global. De esta manera serían capaces de mantener los patrones de especialización internacional y su posición en las CGV. En segundo lugar, afectaría de manera decisiva el sistema multilateral de comercio. El hecho de ser pioneros en el establecimiento de las reglas dotará a EE.UU. y la UE de un poder negociador aún mayor en el marco de la OMC. Esta podría revitalizarse al verse forzada a avanzar en una agenda de liberalización profunda, o bien podría quedar inutilizada como foro ante el protagonismo de los procesos regionales de integración en materia regulatoria. En tercer lugar, como resultado del efecto combinado de una economía revitalizada y una mayor influencia en el establecimiento de normas internacionales de comercio, se fortalecería el posicionamiento internacional del bloque trasatlántico. Esto se expresa en términos de su poderío en relación con el resto de los actores fundamentales del sistema internacional, especialmente las potencias emergentes.

En general, la iniciativa del TTIP, más allá de su posible concreción o no, constituye una expresión de la capacidad del imperialismo contemporáneo para diseñar estrategias activas que le permitan adaptarse a las nuevas condiciones de un sistema internacional en transformación, como lo es el del siglo XXI. Devela además elementos clave de estas estrategias, como el papel central de las alianzas inter-imperialistas en general y de la trasatlántica en particular, la ampliación de la capacidad de acción del capital transnacional y la imposición de reglas en el ámbito económico comercial a los países en desarrollo.

Referencias Bibliográficas

1. Aslan, B.; Mavus M. y Oduncu, A. (Febrero de 2014) *The Possible Effects of Transatlantic Trade and Investment Partnership and Trans-Pacific Partnership on Chinese Economy*. Central Bank of the Republic of Turkey. Recuperado el 20 de diciembre de 2014 de <http://mpr.ub.uni-muenchen.de/53431/>
2. Eizenstat, S. (2013) *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Remarks*, Woodrow Wilson International Center for Scholars, (Washington, DC: March 21, 2013), Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de <http://www.acus.org/files/transcripts/seizenstat130321wilsonremarks.pdf>
3. European Union, Council of the (2014). *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. (June 17th 2013)*. Brussels: Council of the European Union. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-111003-2013-DCL-1/en/pdf>.
4. European Union. European Commission (2014) *EU negotiating texts in TTIP*. Versión Digital. Recuperado el 8 de enero de 2015 de <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230>.
5. _____ (2014a). TTIP and Culture. Recuperado el 15 de febrero de 2015 de http://trade.ec.europa.eu/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/FinalDownload/DownloadId-7D0E2714AF444E62DDC04E4DB1F5A45A/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/doclib/docs/2014/july/tradoc_152670.pdf.
6. Felbermayr, G.; Heid, B. & Lehwald, S. (2013) *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?* Gütersloh: Bertelsmann Stiftung.
7. Francois, J.; Manchin, M.; Norberg, H.; Pindyuk, O. & Tomberger, P. (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. London: Centre for Economic Policy Research. Recuperado el 8 de enero de 2015 de http://trade.ec.europa.eu/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/FinalDownload/DownloadId-F7F105F3CA5CBA4E559DBBAD374E9873/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf.
8. Freytag, A.; Draper, P. & Fricke, S. (2014) *The Impact of TTIP Volume 1: Economic Effects on the Transatlantic Partners, Third Countries and the Global Trade Order*. Berlín: Konrad Adenauer Stiftung. Recuperado el 19 de enero de 2015 de http://www.kas.de/wf/doc/kas_38104-544-2-30.pdf?140618145124.

Lic. Noel Martínez Miranda

9. Hamilton, D. S. (editor) (2014) *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*. Washington DC: Center for Transatlantic Relations.
10. Hamilton, D. S. & Quinlan, J. P. (2015) *The Transatlantic Economy 2015: Annual Survey of Jobs, Trade and Investment between the United States and Europe*. Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
11. Hormats, R. D. (2014). *The Geopolitical Implications of TTIP*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 13-20). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
12. International Monetary Fund (2013). *Nominal 2012 GDP for the world and the European Union (EU)*. World Economic Outlook Database. October 2013. Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weoselagr.aspx>
13. Kupchan, C. A. (2014) *Parsing TTIP's Geopolitical Implications*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 21-32). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
14. Lucas, E. (2014) *TTIP, Central and Eastern Europe, and Russia*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 49-56). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
15. Novák, T. (2014) *TTIP's Implications for the Global Economic Integration of Central and Eastern Europe*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 57-70). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
16. Ries, C. (2014). *The Strategic Significance of TTIP*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 1-11). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
17. Roy, J. & Domínguez, R. (editores) (2014). *The TTIP: The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*. Miami: Thomson-Shore, Inc.
18. Songfeng C; Zhang Y. y Meng B., (2014) *The Impact Analysis of TTIP on BRICs – based on dynamic GTAP model considering GVC*. Recuperado el 24 de enero de 2015 de <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/.../6874.pdf>
19. Straubhaar, T. (2014) *TTIP: Don't Lose Momentum!* En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 33-48). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
20. World Bank (2014). *World Development Indicators*. Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de <http://data.worldbank.org>

Otra bibliografía consultada

1. Akman, S.; Evenett, S. & Low, P. (editores) (2015) *Catalyst? TTIP's impact on the Rest*. Londres: Centre for Economic Policy Research.
2. Appleyard, D. R. & Field Jr., A. J. (2003). *Economía Internacional*. Cuarta Edición. Bogotá: McGraw Hill.

Lic. Noel Martínez Miranda

3. Baylin, B. (2005). *Atlantic History: Concept and Contours*. Cambridge: Harvard University Press.
4. Borón, A. (2004). El ALCA más allá de la economía. *Cuadernos de Nuestra América*, vol. XVII, no. 33, La Habana, enero-junio.
5. _____ (2013) El Imperio más imperialista que nunca. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XXIV, Nro. 46, págs. 91-100.
6. Boussard, J.; Gérard, F. & Piketty, M. (2005) *Libéraliser l'agriculture mondiale? Théories, modèles et réalités*. París: Cirad.
7. Bradford De Long J. & Eichengreen B. (1991) *The Marshall Plan: History's most successful structural adjustment program*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research
8. Bullón Méndez, M. (2014). Los mega-acuerdos comerciales: ¿oportunidad o amenaza? *Temas de Economía Mundial* (26), págs.16-34. La Habana.
9. Capote Padrón, I. (2010). *Metodología de la Investigación aplicada a las Relaciones Internacionales*. La Habana, ISRI: Inédito.
10. Carbaugh, R. J. (2005). *International Economics*. Tenth Edition. Mason, Ohio: Thompson South Western.
11. Casals Llano, J. (2008) La crisis actual: ¿financiera o sistémica? *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XI, Nro. 11, págs. 54-60.
12. _____ (2012) Conferencia Introductoria: Marx, Lenin y la(s) crisis actual(es) del capitalismo. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XVIII-XIX, Nro. 12, págs. 5-14.
13. Cassan, P. (2005). *Los Tratados de la Unión Europea a la luz de la historia*. En P. Cassan, K. Gorostiaga, & N. Jurado, *La Europa ¿de quién?* (págs. 13-55). Tafalla: Editorial Txalaparta.
14. Castro Mariño, S. (2013). Estados Unidos ante el cambio geopolítico en el siglo XXI: seguridad nacional y límites de la hegemonía norteamericana. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XXIV, Nro. 46, págs.37-70.
15. Cattaneo, O.; Gereffi, G. & Staritz C. (editores) (2010). *Global Value chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*. Washington D.C: The World Bank.
16. Dalle, D.; Fossati, V. & Lavopa, F. (Diciembre de 2013) *Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor?* Buenos Aires, Argentina: Revista Argentina de Economía Internacional, Número 2.
17. Domínguez López, E. (2013). *Europa en el ocaso del milenio*. (Inédito)
18. Drezner, D. W. (2006). *U.S. Trade Strategy: Free Versus Fair*. New York: Council on Foreign Relations, Inc.
19. Eichengreen, B. (2007). *The European economy since 1945*. Princeton: Princeton University Press.

Lic. Noel Martínez Miranda

20. España. Centro Superior de Estudios de la Defensa Nacional (CESEDEN) (2011) *Brasil, Rusia, India y China (BRIC): una realidad geopolítica singular*. Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de <http://www.publicacionesoficiales.boe.es>.
21. European Union. European Commission (2014). *Consolidated CETA Text*. Versión Digital. Recuperado el 13 de enero de 2015 de http://trade.ec.europa.eu/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/FinalDownload/DownloadId-B0ED81CCBE4DC0A269DE1743FDD73B5C/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf.
22. _____ (2014a). *Transatlantic Trade & Investment Partnership Advisory Group Meeting report*, 12 December 2014. Recuperado el 13 de enero de 2015 de http://trade.ec.europa.eu/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/FinalDownload/DownloadId-3EA487487A977BEDA505CA17D6711CCB/84B397CA-49BD-4469-9E50-32B3113BC3B5/doclib/docs/2014/december/tradoc_152937.pdf.
23. Fernández Tabío, L. R. (2013) EE.UU.: Perspectiva geoeconómica mundial y nuevo patrón de proyección externa. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XXIV, Nro. 47, págs. 11-38.
24. Freytag, A.; Draper, P. & Fricke, S. (2014) *The Impact of TTIP Volume 2: Political Consequences for EU Economic Policymaking, Transatlantic Integration, China and the World Trade Order*. Berlín: Konrad Adenauer Stiftung. Recuperado el 19 de enero de 2015 de http://www.kas.de/wf/doc/kas_38105-544-2-30.pdf?140618145359.
25. García-Legaz, J. & Quinlan, J. (2013). *TAFTA Argumentos para un área abierta de libre comercio trasatlántico*. Madrid: Fundación para el análisis y los estudios sociales.
26. González Gómez, R. (1990). *Teoría de las Relaciones Políticas Internacionales*. Ciudad de La Habana. Editorial Pueblo y Educación.
27. González Maicas, Z. (2009) La crisis global internacional y su impacto en las economías caribeñas. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XII, Nro. 12, págs. 74-91.
28. _____ (2012) La crisis económica Europea: alcance de los nuevos paradigmas. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XVIII-XIX, Nro. 12, págs. 139-148.
29. Gorostiaga, K. (2005). *La Unión Europea: potencial mundial*. En P. Cassan, K. Gorostiaga, & N. Jurado, *La Europa ¿de quién?* (págs. 57-99). Tafalla: Editorial Txalaparta.
30. Green, J. P. & Morgan P. D. (editores) (2006). *Atlantic History: A Critical Appraisal*. New York: Oxford University Press.
31. Gucht, K. de (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – Solving the Regulatory Puzzle*. Speech delivered by the European Trade Commissioner at The Aspen Institute Prague Annual Conference on October

Lic. Noel Martínez Miranda

- 10th 2013. Prague: European Commission. Recuperado [el 20 de enero de 2015 de http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151822.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151822.pdf).
32. Hamilton, D. S. (editor) (2015) *Atlantic Rising. Changing Commercial Dynamics in the Atlantic Basin*. Washington DC: Center for Transatlantic Relations.
33. Hernández Martínez, J. (2008). *Los EE.UU. a la luz del siglo XXI*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
34. Hernández Pedraza, G. & Senra Hodelín, R. (2014) *Evolución económica y social de Asia en el 2013*. En informe sobre la evolución de la economía mundial 2013. CIEM. II Etapa, Parte II, Abril. La Habana. Recuperado el 24 de enero de 2014 de <http://www.ciem.cu/publicaciones/pub/Informe%20sobre%20la%20evolucion%20de%20la%20economia%20mundial%202013%20Parte%202.pdf>
35. Íñiguez, D. (2014). *Hacia una "Asociación Económica Transatlántica"*. Recuperado el 15 de Octubre de 2014 de www.realinstitutoelcano.org.
36. Jehan A. & Simonyi A. (2015) *Smarter Power: The Key to a Strategic Transatlantic Partnership*. Washington DC: Center for Transatlantic Relations.
37. Jensana Tanehashi, A. (2005) *Proyección internacional de Asia-Pacífico: la dimensión económica y de cooperación*. Recuperado el 24 de enero de 2014 de <http://www.realinstitutoelcano.org/especiales/InformeAsiaREV/Jensana-Bustelo07jun05.pdf>
38. Kennedy, D. L. M. & Southwick, J. D. (editores) (2002). *The Political Economy of International Trade Law*. New York: Cambridge University Press.
39. Kennedy, P. (14 de Enero de 2009). *American Power Is on the Wane*. Recuperado el 2 de Diciembre de 2014 de Wall Street Journal; <http://online.wsj.com/news/articles/SB123189377673479433>.
40. Kern, S. (2005). *Por qué debería reformarse la Nueva Agenda Transatlántica, y por qué no se reformará*. Recuperado el 20 de noviembre de 2013, de Real Instituto Elcano de Estudios Internacionales y Estratégicos: <http://www.kern.pundicity.com/5434/reformarse-la-nueva-agenda-transatlantica/>
41. Kirişci, K. (2014) *TTIP and Turkey: The Geopolitical Dimension*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 71-95). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
42. Lézé, F. (2013). *La unión transatlántica para 2015, ¿La segunda etapa hacia el gobierno mundial? Perfiles de las Ciencias Sociales, Nro. 1 (Jul-Dic)*.
43. Mann, M. (2001) *La globalización y el 11 de septiembre*. Recuperado el 19 de noviembre de 2014 de http://newleftreview.es/article/download_pdf?language=es&id=2356
44. Martínez, O. (2010). *Crisis múltiple capitalista y amenaza de guerra nuclear*. Presentación en la sesión científica celebrada en el CIEM, La Habana, el 19 de noviembre. En Rodríguez, J. L. (2011) *Reflexiones sobre la crisis y la economía internacional actual*, págs. 27-28. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

Lic. Noel Martínez Miranda

45. Mathias, P. & Postan, M. M. (editores) (2008). *The Cambridge Economic History of Europe. Volume VII. Part II*. Cambridge: Cambridge University Press.
46. Molina Molina, E. (2012) La crisis actual a la luz de Keynes, Friedman y la teoría de la desconexión de Samir Amín. *Cuadernos de Nuestra América*, Vol. XVIII-XIX, Nro. 12, págs. 15-28.
47. O'Rourke, K. H. & Williamson, J. G. (2006) *Globalización e historia: La evolución de la economía atlántica en el siglo XIX*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
48. Petersen, T. (Noviembre de 2013) *Economic Consequences of a Transatlantic Free-Trade Agreement for Asia*. Asia Policy Brief. Bertelsmann. Recuperado el 19 de enero de 2015 de http://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/user_upload/Asia_Policy_Brief_2013_05_e.pdf
49. Phelps, E. S. & Sinn, H. (editores) (2011). *Perspectives on the Performance of the Continental Economies*. Cambridge: The Massachusetts Institute of Technology Press.
50. Puerta Rodríguez, H. (2003) *Principales aspectos teóricos que sustentan las tendencias actuales a la regionalización y la integración económica*. La Habana: Centro de Investigaciones de Economía Internacional de la Universidad de La Habana.
51. _____ (2003a). *El entorno externo latinoamericano: análisis comparativo de los patrones de relaciones económicas de Estados Unidos y la Unión Europea con la región*. *Economía y Desarrollo* No. 2, Vol. 133, Jul.-Dic. 2003.
52. Rodríguez, J. L. (2011) *Reflexiones sobre la crisis y la economía internacional actual*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.
53. Rodríguez Rodríguez, J. E. (2014). *Relaciones Unión Europea-Estados Unidos 2008-2013: socios estratégicos en transición*. (Trabajo de Diploma de Licenciatura) La Habana: Instituto Superior de Relaciones Internacionales Raúl Roa (inédito).
54. Rodríguez Torres, S. y otros (2001). *Economía Internacional*. Segunda edición. Versión Digital.
55. Roque Valdés, N. (1990). *El nuevo orden europeo y las perspectivas de las relaciones entre EE.UU. y Europa Occidental*. *Revista de Estudios Europeos*. No 16, 69-87. La Habana
56. _____ (2002). *Las relaciones Europa-Estados Unidos. Alianza y Rivalidad*. (Tesis en opción a la Maestría en Relaciones Internacionales). La Habana, Instituto Superior de Relaciones Internacionales "Raúl Roa García": inédito, en Biblioteca del ISRI.
57. Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (2015) *Las relaciones económicas y de cooperación de América Latina y el Caribe con la Unión Europea (Actualización del estudio efectuado en 2014)*. Caracas: SELA.
58. Solow, R. M. & Hamilton D. S. (editors) (2011) *Europe's Economic Crisis: Transatlantic Perspectives*. Washington DC: Center for Transatlantic Relations.
Revista Cubana de Economía Internacional
RNPS: 2395 ISSN: 2408-9893 N. ° 3. 2015 Pág. 1-26

Lic. Noel Martínez Miranda

59. Stephens, P. (2014). *Libre comercio trasatlántico promete ser de mayor valor*. Recuperado el 22 de octubre de 2014 de <http://hoy.com.do>.
60. Thorstensen, V. & Ferraz, L. (2014). *The Impact of TTIP on Brazil*. En D. Hamilton, *The Geopolitics of TTIP* (págs. 137-149). Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
61. Trans-Pacific Partnership IP group country negotiators (2013). *Trans-Pacific Partnership Agreement: Intellectual Property [Rights] Chapter Consolidated Text*. Recuperado el 3 de noviembre de 2013 de <http://wikileaks.org/tpp>.
62. United States. The Financial Crisis Inquiry Commission (2011). *The financial crisis inquiry report*. Washington DC: Official Government Edition.
63. United States. National Intelligence Council. (2012). *Global Trends 2030*. Washington. Recuperado el 20 de febrero de 2013 de http://trends.gmfus.org/files/2012/09/TT-2012_complete_web.pdf
64. United States. Office of the Press Secretary (2013). *Press Briefing by Principal Deputy Press Secretary Josh Earnest, Deputy National Security Advisor for Strategic Communications Ben Rhodes, and Senior Director for International Economic Issues Caroline Atkinson*. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2013/06/14/press-briefing-principal-deputy-press-secretary-josh-earnest-deputy-nati>.
65. _____ (2014). *Statement on the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/11/16/statement-transatlantic-trade-and-investment-partnership>.
66. _____ (2014a). *Press Conference by President Obama and President Hollande of France*. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/02/11/press-conference-president-obama-and-president-hollande-france>.
67. _____ (2014b). *EU-US Summit: Joint Statement*. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2014/03/26/eu-us-summit-joint-statement>.
68. United States. Office of the United States Trade Representative (2013). *List of Lead Negotiators for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Recuperado el 23 de enero de 2015 de <http://www.ustr.gov>.
69. _____ (2013a) *Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth*. Recuperado el 23 de enero de 2015 de <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/reports-and-publications/2013/final-report-us-eu-hlwg>.
70. _____ (2014) *U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership: A Detailed View*. Recuperado el 20 de enero de 2015 de <http://www.ustr.gov/trade-agreements>.
71. Vardhana Singh, H. (2015) *TTIP and India: Potential implications and reactions*. En Akman, S.; Evenett, S. & Low, P. (editores) *Catalyst? TTIP's impact on the Rest*. Londres: Centre for Economic Policy Research.

Lic. Noel Martínez Miranda

72. Vargas, G. A. (2014). *La Trampa de la Unión Trasatlántica*. Recuperado el 28 de octubre de 2014 de <http://www.elnuevodiario.com.ni>.
73. Verdun, A. (2000). *European Responses to Globalization and Financial Market Integration*. Londres: MacMillan Press LTD.