Joseph Quinlan*

TTIP, UN ACUERDO PARA DETENER EL DECLIVE DE LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA

En las relaciones entre EE UU y la UE pocas iniciativas políticas pueden ser consideradas como realmente ambiciosas y transformadoras, capaces de cambiar las reglas del juego. El Acuerdo TTIP, Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, es todo esto e incluso más. Este Acuerdo no solo dinamizará el crecimiento a ambos lados del Atlántico; potencialmente también puede alterar los flujos globales de comercio de bienes y servicios, redefinir las cadenas globales de producción y dar lugar a nuevas estrategias por parte de las multinacionales, en la medida en que consiga armonizar la regulación transatlántica y eliminar los costes e ineficiencias de las barreras arancelarias y no arancelarias. El TTIP también puede fortalecer el eje económico EE UU-UE frente a países emergentes, en especial China, y frenar así la erosión en las relaciones transatlánticas. En efecto, el TTIP es una de las iniciativas políticas más importantes que existen en Washington y Bruselas. Con un poco de suerte, se podrá alcanzar un acuerdo que ponga fin a una década de dificultades en la relación transatlántica.

Palabras clave: Estados Unidos, Unión Europea, TTIP, economía transatlántica, acuerdo comercial, barreras regulatorias, integración económica.

Clasificación JEL: F13, F15.

1. El mundo que forjó Occidente

Mucho se ha dicho en estos últimos años sobre el declive de América y el auge de China. Bien mirada, la pérdida de influencia de América procede tanto de factores internos como del hecho de que Europa, su gran socio histórico en el fomento de la globalización, está viendo reducida rápidamente su influencia como actor global.

En este mundo poscrisis, la marca Occidente no goza ya del atractivo y la fuerza que la caracterizó en el pasado. La capacidad de América de influir en la agenda económica y política global, y en los grandes temas multilaterales, está cada vez más comprometida por la debilidad política y económica de sus grandes socios, quienes a su vez están perdiendo la confianza en la capacidad de liderazgo de América. Bajo la losa de una población cada vez más envejecida, paralizada por una deuda pública abrumante, la mera mención de Europa provoca una sensación de indiferencia entre el público general y las élites políticas de EE UU. Esta

* Miembro del German Marshall Fund de EE UU y del Center for Transatlantic Relations y jefe de Estrategia de Mercados en el Bank of America Capital Management.

sensación no hace sino reflejar la creencia generalizada de que en esta nueva década Europa es un actor global cada vez menos relevante.

La pérdida de influencia global del continente europeo no favorece en absoluto la globalización, en la medida en que la creación de la economía global durante los últimos 60 años se ha sustentado en la cooperación y la unión del mundo occidental. Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, EE UU y Europa crearon los estándares económicos mundiales y actuaron como legisladores, reguladores y supervisores a través de las grandes instituciones multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Organización Mundial de Comercio, antes GATT, entre otras) para así definir la agenda económica global. Europa y también Japón han sido los socios que permitieron a EE UU la creación de una arquitectura institucional desde la que se fundamentó la hegemonía económica occidental en la segunda mitad del Siglo XX.

La caída de los regímenes comunistas y el fin de la guerra fría contribuyeron a que Occidente reforzara el control sobre la agenda económica global. En los movidos años noventa, los países desarrollados representaban aproximadamente el 60 por 100 de la producción mundial, medida en paridad del poder adquisitivo. Occidente era responsable de la gran mayoría de exportaciones e importaciones y de una participación elevadísima en la inversión directa en el exterior. En cuanto al consumo, las naciones ricas también figuraban a la cabeza durante los años noventa, con las tres cuartas partes del consumo global. Bajo este telón de fondo, la influencia occidental alcanzó su cenit a finales del Siglo XX y el modo de vida occidental se configuró como una referencia a seguir para el resto del mundo.

Reducir las distancias con el rico Occidente se convirtió así en un objetivo básico de muchos países, incluida China, que tuvo que aceptar, no de buena gana, la idea de que el país se estaba occidentalizando. China ingresó en la Organización Mundial de Comercio en 2011, aceptando las reglas del comercio internacio-

nal que EE UU propugnaba. En Europa, por su parte, tras el colapso del comunismo, aumentó el número de candidatos a la Unión Europea. Tras muchas discusiones y negociaciones, diez nuevos miembros se adhirieron a la UE en mayo de 2004, la mayoría de países de la Europa Central y Oriental; en enero de 2007, dos nuevas naciones —Bulgaria y Rumanía— ingresaron, elevando así a 27 los miembros de la Unión Europea. Nunca antes Europa había aparecido más unida políticamente e integrada económicamente como lo fue a principios del Siglo XXI, lo que constituye en sí toda una referencia a favor del modelo occidental.

Mediante el trabajo conjunto en pro de unos objetivos comunes y con el compromiso de no permitir que las discrepancias puntuales se tradujeran en factores de división, EE UU con la colaboración de Europa y Japón, consiguieron crear un modelo económico global en el que prácticamente todas las naciones deseaban participar. Así, durante muchos años, las naciones que se atuvieron a las reglas de juego occidentales crecieron y prosperaron. De ahí que durante los años ochenta y noventa e incluso hasta la crisis financiera de 2008, el mundo se movió al son del compás marcado por Occidente. Occidente iba por delante y los demás le seguían. Pero todo esto cambió con el colapso del sistema financiero internacional en la primera década del Siglo XXI.

2. Grietas en la fachada occidental

No es de extrañar que la crisis financiera *made in America* y la subsecuente recesión global de 2008-2009 sacara a la luz el desencanto contenido en muchos socios europeos hacia el modelo económico anglosajón. En plena crisis el ministro alemán de Hacienda, Peer Steinbrück, se preguntaba en voz alta si Karl Marx no era del todo incorrecto cuando predijo que el capitalismo acabaría por extinguirse a sí mismo. Steinbrück también dijo que «una cosa me parece probable, y es que EE UU perderá el papel de superpotencia del sistema financiero global». El entonces

presidente de Francia, Nicolás Sarkozy, también destacó en la crítica al capitalismo de libre mercado, si bien, su llegada al poder en 2007, se había conseguido sobre la base de un mensaje a favor de la desregulación industrial y la flexibilidad laboral. En su mensaje al *World Economic Forum* de Davos, en enero de 2010, el presidente francés arremetió contra los *bonus* de los banqueros, la especulación financiera y la desregulación, y defendió la creación de una tasa sobre las transacciones financieras y un impuesto sobre las importaciones de países que no respeten los acuerdos internacionales contra el cambio climático. Sarkozy también se refirió en Davos a la necesidad de crear un nuevo sistema de Bretton Woods, pero sin el dólar como moneda de reserva. El presidente francés fue largamente ovacionado por su apasionado llamamiento para embridar el capitalismo y destronar al dólar.

Sin duda, buena parte de esto no es más que populismo para aplacar la ira y el miedo del electorado local afectado por la crisis financiera. Sea como fuere, lo cierto es que esta embestida contra EE UU, como culpable del derrumbe de la economía global, no trajo nada bueno para promover la unión y armonía entre EE UU y sus socios occidentales. Las llamadas a la coordinación y a la cooperación que surgieron a raíz de la crisis financiera global de 2008, fueron inútiles. Las políticas keynesianas de estímulo, bajadas de tipos de interés e incremento del gasto público, que aplicaron Washington, Bruselas, Londres, París, Tokio u otras capitales occidentales, no fueron sino respuestas *ad hoc*, completamente descoordinadas y orientadas a objetivos domésticos.

En resumen, Occidente ha sufrido una dura crisis, el modelo liderado por EE UU ha caído en descrédito y la descoordinación en Europa, rematada por la crisis de la deuda pública en Grecia, han convertido a Europa en el gran enfermo de la economía mundial.

De esta forma, la crisis ha deteriorado radicalmente la capacidad de Occidente para liderar la agenda económica global del futuro. El declive de Occidente es casi tan relevante como el auge del resto del mun-

do, fenómeno que concentra toda la atención de los medios y las élites políticas en estos últimos años. La legitimidad de Occidente se reduce, mientras que los 6.000 millones de personas que viven fuera del mundo occidental no se sienten atados por instituciones lideradas por Occidente y han perdido la fe en el modelo occidental de gestión de la economía. El resto del mundo, simplemente, se está separando de Occidente.

También el mundo occidental se está separando en sí mismo. No cabe duda de que tanto la guerra de Iraq, que promovió EE UU, como la crisis financiera global que nació en EE UU, han deteriorado enormemente las relaciones transatlánticas. Debemos tenerlo en cuenta, en tanto que la economía transatlántica constituye la piedra angular de la globalización y es un pilar fundamental sobre el que se asienta la influencia estratégica global de EE UU.

3. La primacía de la relación transatlántica

Lo cierto es que la economía transatlántica no parece suscitar interés ni tener gran atractivo; así, la economía transatlántica no figura en las conversaciones de Wall Street y apenas se menciona en los medios de comunicación. Solo parece estar en el radar de unos pocos en Washington. Esta falta de interés es comprensible dada la insistencia con la que se repite una y otra vez que el futuro está en las economías emergentes, en especial en las naciones de rápido crecimiento como China, India o Brasil, entre otras. Por el contrario, las relaciones entre EE UU y Europa traen a la memoria imágenes de la guerra fría, una era pasada que para muchos ha sido relegada al destierro de la historia.

En 1981, las exportaciones de EE UU a Asia superaron por primera vez a las exportaciones dirigidas a Europa. La ocasión fue aprovechada por muchos para borrar a Europa del escenario; el dato fue ampliamente recogido en los medios de comunicación y presentado como la prueba irrefutable de que el crecimiento

global se estaba desplazando de Occidente a Oriente, de Europa a Asia. Posteriormente, esta visión fue reforzada gracias al rapidísimo despegue de China y al crecimiento continuado en toda Asia. La debilidad del crecimiento en Europa, su mayor deuda pública y su pérdida de liderazgo en la innovación, reforzaron la creencia en el auge de Asia y en el declive de Europa. América, por tanto, necesitaba dirigir su atención y sus recursos a la región del Pacífico asiático.

Las empresas americanas, sin embargo, hicieron todo lo contrario. Por muy poco glamurosa que pueda parecer la economía que se expande a lo ancho del Atlántico, ésta constituye la mayor y más poderosa entidad económica en el mundo. La arteria comercial atlántica, que en 2013 canalizó flujos por más de 5 billones de dólares, es amplísima; ninguna otra región económica ha sido capaz de fusionarse con tal profundidad como EE UU y Europa durante las últimas décadas. En contra de lo que generalmente se cree, si hay un modelo de globalización y de integración económica transfronteriza, éste es sin duda el de la economía transatlántica.

Si medimos el grado de integración económica, como generalmente se hace, a través de la suma de exportaciones e importaciones, Asia significa más para EE UU que Europa. El comercio total entre EE UU y Asia ascendió a 1,6 billones de dólares en 2012 frente a 1,2 billones con Europa. En este año, las exportaciones estadounidenses a Asia superaron en un 30 por 100 a las dirigidas a Europa. Así pues, bien puede parecer que los intereses comerciales de América son claramente superiores con la dinámica Asia que con la estancada Europa. Pero, en realidad, no es así. Los datos de comercio en sí mismos son una aproximación incompleta y errónea del grado de dependencia comercial. Un patrón mucho más adecuado para esta medición es el de la inversión directa y las ventas de las empresas filiales en el extranjero, en la medida en que las empresas tienden a competir más mediante su implantación en mercados extranjeros que con las simples operaciones de comercio a distancia.

Así, las empresas estadounidenses proveen bienes y servicios en mercados extranjeros en mayor medida a través de empresas filiales en el extranjero que a través de exportaciones clásicas. Si empleamos este criterio, Europa es un mercado para EE UU mucho mayor que Asia. En 2012 las filiales de empresas americanas en Europa registraron ventas por un importe de 2,7 billones de dólares, frente a los 1,6 billones en toda Asia. Europa supera a Asia como el mayor mercado de EE UU por el simple motivo de que las inversiones americanas están mucho más firmemente ancladas en el Atlántico que en el Pacífico. La mayoría de las 20.000 empresas americanas repartidas por todo el mundo están ubicadas en Europa, algo que sin duda sorprenderá a muchos lectores.

Más aún, cuando los expertos tratan el tema de la globalización de finales del Siglo XX, generalmente tienden a centrar su análisis en la apertura de los mercados de Europa Central y Oriental, de Latinoamérica y en las economías emergentes de Asia o del subcontinente indio. En este análisis se acepta generalmente que países como China, Brasil, India, Polonia y otros hayan adoptado los principios occidentales de libre mercado. La globalización se explica así como una historia de creciente integración e interdependencia entre los países en desarrollo. Este análisis, sin embargo, no es del todo cierto, pues no tiene en cuenta que el principal impulso al proceso de la globalización ha provenido históricamente de EE UU y Europa. No existe en el mundo ninguna área económica más globalizada como la existente entre EE UU y Europa.

De la misma manera, los países desarrollados continúan siendo los principales emisores y receptores internacionales de inversión directa. Contrariamente a lo que generalmente se cree, los flujos de inversiones globales en las últimas décadas no fluyen de los países ricos de altos salarios a los países pobres de bajos costes. Antes bien, la gran mayoría de los flujos de inversión tienen lugar entre países desarrollados, en especial entre EE UU y Europa.

Las empresas americanas lideran los flujos de inversión internacional. Sus destinos preferidos no son

los países en desarrollo, como generalmente se cree, sino Europa. Entre 2000 y 2012 EE UU invirtió en Europa 1,7 billones de dólares, frente a 739.000 millones en países en desarrollo.

Estados Unidos no es solo el mayor emisor de inversión directa en el mundo, sino también el principal destino de la inversión directa internacional, algo que habitualmente se pasa por alto pues se piensa que la inversión fluye solo hacia el exterior, en un solo sentido. El principal inversor en EE UU es Europa, que representa casi las tres cuartas partes del total de inversión recibida por EE UU en la última década.

Así pues, el nivel de integración económica que entre EE UU y Europa se ha desarrollado, en estos últimos 25 años, no guarda comparación con el de ninguna otra región en el mundo. Hoy en día es tal el volumen de inversión recíproca que no resulta fácil diferenciar a las empresas filiales americanas que operan en Europa de las empresas europeas locales, ni viceversa. Las filiales en el extranjero dan lugar a un gran número de trabajos y de creación de riqueza local, ya sean las inversiones en Spartenburg (Carolina del Sur) donde se aloja la fábrica de BMW o en Grenoble (Francia) que acoge a un ramillete de empresas americanas que investigan haciendo uso del capital humano de la zona. Los vínculos financieros son igualmente estrechos e intensos entre las plazas financieras. Las instituciones financieras americanas están altamente integradas con sus socios en Reino Unido, Holanda, Bélgica, Francia y otros centros financieros europeos.

A pesar de todo ello, la solidaridad y cohesión transatlántica ha estado amenazada en esta última década. Tanto política como económicamente, América tiende a ver a Europa como un actor cada vez más débil y dividido, que pierde importancia frente al auge de China, India y otros socios estratégicos. Europa, a su vez, cada vez se muestra más contraria a la política de fuerza de EE UU y a sus incursiones en Oriente Medio o Afganistán, y se siente desencantada del capitalismo de libre mercado que propugna Wall Street.

4. Grietas en los cimientos de la globalización

Si Estados Unidos y Europa estuvieran oficialmente casados, es muy probable que uno de los dos cónyuges hubiera pedido el divorcio en esta última década. Estos diez años figuran, sin duda, entre los más movidos en décadas de relaciones transatlánticas. Los problemas surgieron a principios de la década, con el *boom* de las *.com* y la consiguiente recesión económica que se extendió por toda Europa.

Apenas se había empezado a recuperar las relaciones, cuando los eventos trágicos del 11 de septiembre de 2001 conmocionaron a EE UU y al mundo entero. Tras el ataque la UE mostró su solidaridad en la lucha contra la amenaza terrorista. Sin embargo, esta demostración de solidaridad no duró mucho. El buen entendimiento se evaporó con la guerra que EE UU libró en Irak, y que consiguió agrietar las relaciones bilaterales. La guerra de Irak provocó una reacción dividida y vacilante en Europa, lejos del esfuerzo unido que esperaba EE UU de Europa. Mientras que Francia y Alemania se oponían a la guerra, otros como Reino Unido, España y Polonia, entre otros, respaldaron a EE UU. El secretario de Defensa norteamericano, Donald Rumsfeld, tampoco facilitó el entendimiento al distinguir entre la vieja Europa y la nueva Europa, un comentario que creó gran malestar en Europa y en el otro lado del Atlántico.

A pesar de todo, en la primera década del Siglo XXI, los flujos comerciales entre Estados Unidos y Europa no cesaron de aumentar. Ignorando el atractivo de China y sin dejarse seducir por los BRICS, las empresas americanas continuaron dirigiendo sus inversiones mayoritariamente hacia Europa. En los años que precedieron a la crisis financiera global de 2008, Europa fue el destino favorito de las inversiones extranjeras estadounidenses y viceversa. Aun hoy en día esto sigue siendo así.

Sin embargo, no cabe duda de que la crisis de las *.com*, la guerra de Iraq y la crisis financiera *made in America* han dejado tocadas las relaciones transatlánticas.

Ambas regiones claramente se han separado a la hora de diseñar una política económica coordinada para responder a la más grave crisis financiera global desde la recesión de los años treinta. En general las medidas de política fiscal y monetaria en EE UU fueron más prolongadas, decididas y efectivas que las políticas aplicadas por Europa. Estados Unidos ha dado pasos mucho más decididos para solucionar el problema de los créditos morosos en los balances de los bancos americanos. Las políticas americanas han forzado una recapitalización bancaria mucho más rápida que la de los bancos europeos. Estados Unidos y Europa han actuado de forma independiente en el rediseño de las normas aplicables a los mercados financieros. Subsiste así actualmente una gran brecha regulatoria entre EE UU y Europa.

La crisis de la eurozona hace creer a muchos que Europa camina lentamente hacia la irrelevancia, si se la compara con el sólido crecimiento económico de China, India y otras regiones emergentes. El envejecimiento demográfico europeo, su creciente deuda y su fragmentación no la convierten precisamente en un socio atractivo y dinámico con el que comprometerse.

Todo esto no constituye sin duda un buen presagio para una Asociación Transatlántica ni para el conjunto de la economía mundial. Una Europa cohesionada y cooperativa ha permitido a EE UU moldear la economía mundial a su imagen y semejanza. El marco económico global del último medio siglo ha sido el reflejo de los valores compartidos por EE UU y Europa, de su habilidad para poner las diferencias al margen y defender objetivos comunes. En los últimos 60 años la economía transatlántica ha sido el ancla de la economía global y el primer ejemplo de los beneficios mutuos de la integración económica o globalización.

Pero este pasado difícilmente será igualable. La crisis financiera de 2008 puso fin a una década muy difícil para la economía transatlántica. El manejo que Europa ha hecho de la crisis apenas no ha permitido mejorar la imagen de Europa. Mientras los intereses de EE UU y Europa sigan divergiendo, estará en pe-

ligo la economía transatlántica, la mayor arteria comercial del mundo y el poder económico mundial se irá transfiriendo hacia las economías en desarrollo. En la medida en que EE UU y la UE han sido los defensores del libre comercio y de un marco abierto para la inversión, la división creciente entre ambos pondrá en peligro el propio atractivo y credibilidad del proceso de globalización.

5. El TTIP, Asociación Estratégica para el Comercio y la Inversión

Como ya se señaló al inicio, el TTIP es una iniciativa ambiciosa, transformadora, capaz de modificar las reglas de juego y, por tanto, es crítico para el futuro de la relación transatlántica. Se trata de una oportunidad única en el tiempo para reforzar nuestra asociación en beneficio tanto de EE UU como de la UE y del conjunto de la economía.

El TTIP no solo podría dinamizar el crecimiento en ambos lados del Atlántico, también puede alterar los flujos globales de comercio de bienes y servicios, redefinir las cadenas globales de producción y desencadenar cambios estratégicos en las empresas multinacionales, en la medida en que el acuerdo permita armonizar las normas transatlánticas y eliminar los costes arancelarios y no arancelarios. El TTIP reforzará el eje EE UU–UE en relación con el de los países en desarrollo, en particular con las potencias emergentes como China.

6. Hacia una mayor integración transatlántica

A pesar de que ya existe un alto nivel de integración entre los mercados de EE UU y Europa gracias a los acuerdos comerciales y de inversiones ya existentes, mucho se puede hacer para favorecer la fusión de las dos mayores economías mundiales.

Un acuerdo de libre comercio transatlántico no solo consiste en la reducción de aranceles. Se trata también de reducir las barreras no arancelarias y armo-

nizar la red de estándares técnicos y regulatorios que restringen el comercio y la inversión transatlántica, al aumentar los costes de hacer negocios a ambos lados del Océano.

Los temas son más micro que macro. Un acuerdo ambicioso podría incluir aspectos sobre la armonización de seguridad alimentaria, protocolos de comercio electrónico, asuntos sobre la privacidad de los datos personales. También abarcaría la estandarización de un gran número de actividades de servicios en sectores tales como la aviación, el comercio minorista, arquitectura, ingeniería, servicios financieros, marítimos, licitaciones o telecomunicaciones.

Un mercado transatlántico sin barreras abarcaría también a los estándares técnicos de los productos, de forma que un vehículo cuya seguridad es comprobada en Bonn, pudiera ser vendido en Boston sin pruebas adicionales. O que un medicamento aprobado por la *Federal Drug Administration* en Washington pudiera considerarse seguro y listo para su comercialización en Bruselas. Los requisitos de etiquetado y empaquetado a ambos lados podrían estandarizarse, ahorrando así millones de dólares a las empresas.

Las normas técnicas y de seguridad no son temas que atraigan grandes titulares, pero sin duda si estos costes fueran eliminados el resultado final sería menos costes para las empresas, precios más bajos para los consumidores y una mayor demanda de bienes y servicios, lo que se traducirá en un comercio e inversión todavía mayor al actualmente existente. El año 2012 el comercio bilateral ascendió a 500.000 millones de dólares, mientras que la inversión directa alcanzó un máximo de 300.000 millones, la mayor del mundo.

En lo que se refiere a los aranceles, el arancel promedio del comercio transatlántico es relativamente reducido, en un rango del 5 al 7 por 100, con algunos picos en productos de agricultura, textiles, vestido o calzado. Existe, por tanto, margen para la eliminación de barreras en un gran número de sectores. Más aún, hay que tener en cuenta que una parte muy importante del comercio transatlántico es comercio intraempre-

sa, básicamente partes y componentes dentro de una misma compañía, lo que hace que pequeñas rebajas arancelarias se traduzcan en una reducción de los costes de producción y de los precios finales para los consumidores. Cuanto más intenso sea el comercio intraempresa, como por ejemplo ocurre en el comercio de EE UU con Irlanda, mayor serán los efectos beneficiosos de la reducción de aranceles.

Además del comercio de mercancías, está el comercio de servicios, un gigante todavía durmiente en nuestras relaciones. Para explotar el enorme potencial de los servicios, es necesario eliminar o reducir la gran cantidad de normas que crean barreras a través de complejas normas nacionales, fijación de requisitos innecesarios para el ejercicio de la actividad, normas sobre cualificaciones profesionales o duplicidades en los requisitos para el ejercicio profesional, entre otras muchas.

Desde un punto de vista macro más amplio, un estudio realizado por la Comisión Europea señala que la eliminación o armonización de la mitad de las barreras arancelarias y no arancelarias existentes produciría un incremento del comercio de 1,5 puntos porcentuales en ambos lados del Atlántico. El European Center for International Political Economy, por su parte, estima que un acuerdo generaría un incremento del 17 por 100 de las exportaciones de EE UU a la UE, y un incremento del 18 por 100 de las exportaciones de la UE a EE UU. Estos incrementos no son exagerados, pero dado el tamaño actual de las economías (EE UU y la UE representan la mitad del PIB mundial) incluso un pequeño aumento porcentual en el comercio supone grandes incrementos en la producción total.

Adicionalmente, dado que tanto EE UU como la UE han de hacer frente a una enorme deuda pública y déficit crónicos, cualquier política de impulso al crecimiento tendría efectos positivos sobre la economía transatlántica. Un acuerdo de libre cambio ayudaría a crear empleos y generar rentas en ambos lados. Cuanto más amplio sea el acuerdo, mayor será su impacto sobre sectores estratégicos de la economía

transatlántica, en especial en sectores de servicios donde el margen de integración es mayor.

7. Más allá de los efectos macro

Un acuerdo de libre cambio entre EE UU y la UE no solo tendrá un efecto positivo sobre la actividad económica, servirá para revitalizar la relación transatlántica, que ha quedado muy mal parada en esta última década, una de las más difíciles, sin duda, en las relaciones transatlánticas.

La solidaridad transatlántica y la cohesión han sido puestas en entredicho por una sucesión de recesiones a ambos lados del Océano. El *boom* de las empresas tecnológicas *.com* y la posterior recesión transatlántica en 2001, la crisis financiera de 2008 forjada en Estados Unidos y la recesión que le siguió, así como la crisis de la deuda soberana en Europa de 2010, han ido mermando las relaciones económicas entre EE UU y la UE y erosionando la cooperación y confianza mutua.

Si unimos la crisis de la deuda en Europa al fuerte crecimiento de China, India y otros países en desarrollo, no nos sorprenderemos de que muchos en Washington consideren a la UE como un actor cada vez menos relevante en el escenario internacional. El giro hacia Asia de EE UU también guarda relación con el envejecimiento de la población en Europa, su creciente fragmentación y estancamiento económico, en comparación con el dinamismo del resto del mundo.

Un acuerdo de libre comercio, amplio y ambicioso, ofrecería otras perspectivas, pues podría encender la chispa que revitalizara la asociación bilateral que dio lugar al orden económico de la posguerra. Un acuerdo de libre comercio podría poner fin a la creciente divergencia de intereses entre EE UU y la UE y, por el contrario, permitiría restablecer nuevas vías de cooperación y convergencia entre las dos mayores economías del mundo, lo que reactivaría la mayor arteria

comercial del mundo y la capacidad de influencia tanto de EE UU como de la UE.

Solo mediante la unión, sin dejar que se siga abriendo la brecha existente, EE UU y la UE conseguirán seguir fijando los estándares mundiales de la arquitectura económica internacional. Los estándares técnicos que se incluyan en el acuerdo y los compromisos de armonización sectorial que se definan para los diferentes sectores, se convertirán en los modelos con los que tanto EE UU y la UE negociarán con las economías emergentes, incluida China.

En este sentido, un acuerdo de libre cambio transatlántico lanzaría la señal de que las dos mayores potencias económicas siguen siendo capaces de trabajar juntas y de que todavía retienen gran parte de su influencia económica global en relación con los países emergentes. El TTIP proporcionará justo lo que necesitan las relaciones bilaterales entre EE UU y la UE, pues no solo servirá para detener la erosión de la relación transatlántica sino que reforzará la imagen y credibilidad global de ambos en un mundo que precisa de un liderazgo global.

Esperemos que Washington y Bruselas estén a la altura de lo que piden sus ciudadanos.

Referencias bibliográficas

[1] Cómo la comisión negocia en nombre de los Estados Miembros: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf.

[2] Informe final del Grupo de Alto nivel UE-EEUU sobre empleo y crecimiento «High Level Working group on Jobs and Growth»: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

[3] Informe del Atlantic Council y de la Fundación Bertelsmann: el TTIP, ambicioso pero alcanzable. http://www.bfn.org/sites/default/files/TTIPReport_web.pdf.

[4] Informes del Grupo de Trabajo Transatlántico sobre comercio del European Center for International Political Economy. <http://www.ecipe.org/tatf/>.

[5] Papeles iniciales de posición de la UE en la negociación del TTIP: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=943>.