

ARTÍCULO ORIGINAL

Estados Unidos: alianza transatlántica y hegemonía global

United States: Trans-Atlantic Alliance and Global Hegemony

Luis René Fernández Tabío

Universidad de La Habana, Cuba.

RESUMEN

La Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión y la Asociación Transpacífica, junto al resto de los acuerdos de libre comercio e inversiones firmados por Estados Unidos, constituyen elementos principales de la estrategia para contrarrestar la declinación hegemónica de este país o, al menos, conservar su liderazgo en las próximas décadas. Para ello, precisa de la creación de un bloque megarregional de la «civilización occidental» que perpetúe su sistema de valores económicos, políticos, sociales, culturales e ideológicos. El artículo aborda, sintéticamente, los antecedentes de este proceso, las condicionantes y las posibles consecuencias generales para la arquitectura de la economía política mundial, el sistema de las relaciones internacionales y los vínculos centro-periferia, ante el ascenso de potencias emergentes.

PALABRAS CLAVE: aspectos financieros de la integración económica, comercio, integración económica, organizaciones internacionales, política comercial.

ABSTRACT

The Transatlantic Trade and Investment Partnership, and the Transpacific Partnership, together with the other free trade and investment agreements signed by the United States, are the main elements in the strategy to counterbalance the hegemonic decline of this country, or, at least, to preserve its leadership in the next decades. To this end, it requires the creation of a “Western civilization” mega-regional block that perpetuates its economic, political, social, cultural, and ideological values system. The article briefly addresses such process' antecedents, the contributing factors, and possible general consequences for the world economic policy architecture, the international relations system, and the center-peripheral links, all of it facing the emerging powers.

KEYWORDS: financial aspects of economic integration, trade, economic integration, international organizations, trade policy.

Introducción

La Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés)¹ constituye una iniciativa presentada por los líderes políticos de Estados Unidos y la Unión Europea (UE) para avanzar en su integración económica. De llegar a concretarse, se crearía la mayor área de libre comercio del mundo. Puesto que ambas economías representan, aproximadamente, el 40 % del PIB global y su comercio de bienes y servicios alcanza entre un 21 % y un 22 %. Además, la UE concentra el 61,6 % del «stock» de las inversiones directas extranjeras en Estados Unidos y el 50,3 % de las inversiones directas acumuladas en la UE son estadounidenses (Akhtar *et al.*, 2013). Un estudio más reciente de estos autores señala que la participación combinada de estas potencias en la economía global ocupa el 45 % del PIB, el 12 % de la población mundial, el 30 % del comercio y el 17 % de las inversiones directas (Akhtar *et al.*, 2014). Por otro lado, entre los tratados de libre comercio establecidos o en proceso de negociación por Estados Unidos, la Asociación Transpacífica (TPP, por sus siglas en inglés)² sería el segundo más importante, al significar el 36 % del PIB global y el 11 % de la población mundial; el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sería el tercero, con el 26 % del PIB y el 7 % de los habitantes globales; y, por último, el acuerdo con Corea del Sur, que representa el 23 % del PIB mundial y el 5 % de la población (Akhtar *et al.*, 2014).

En la Cumbre del «Grupo de los Ocho» (G8) (2013) se dio a conocer la decisión de establecer el TTIP. Sus propósitos declarados, oficialmente, fueron reducir los obstáculos al comercio y fortalecer las posibilidades y las garantías para las inversiones recíprocas en el marco de la «integración profunda». Lo anterior suponía establecer un nuevo marco de reglas y regulaciones en ámbitos como el comercio digital, el flujo digital de datos, los derechos de la propiedad intelectual, los servicios financieros y las medidas sanitarias, así como el comercio de los organismos genéticamente modificados, entre otros asuntos.

En un inicio, se suponía que debía obtenerse un resultado en dos años y, por lo tanto, las negociaciones concluirían en 2015. Esto permitiría que, de ser exitoso el proceso, el acuerdo entrara en vigor dentro del periodo que le resta a Barack Obama en su segunda etapa presidencial (2013-2016), esta victoria se sumaría a su legado, y lo mismo ocurriría con los líderes políticos de la UE.

Como se ha demostrado en la práctica de este tipo de acuerdos, la reducción de las barreras a los intercambios de bienes y servicios conlleva aumentos generales del comercio, los ingresos y las inversiones, pero tiene consecuencias redistributivas importantes y provoca ganadores y perdedores. Por un lado, aparecen concentraciones mayores del capital y la riqueza y, por otro, la ruina de numerosas industrias, con todas sus negativas implicaciones socioeconómicas para los afectados. No todos los países, regiones e industrias reciben los beneficios por igual. Por ejemplo, se estima que en Europa, Gran Bretaña resultaría el «principal ganador» y Francia la «menos beneficiada». Se pronostica que, dentro de Estados Unidos, las regiones e industrias con mayores intercambios serían, probablemente, las de Nueva Inglaterra y, en general, las ubicadas en la costa Atlántica y el Golfo de México.

Existen diversos obstáculos que impiden la exitosa conclusión de la negociación en el plazo previsto, entre ellos, que el Ejecutivo en Estados Unidos no tenga el apoyo del Congreso de su país para aplicar la denominada «vía rápida» (Trade Promotion

Authority). A principios del año 2014 se presentó una propuesta sobre prioridades del comercio que tenía la intención de permitir tal procedimiento, sin embargo, no existe certeza de su aprobación, dadas las divisiones internas prevalecientes en ese órgano de gobierno y sobre todo entre el liderazgo republicano en la Cámara de Representantes y el Presidente Obama (Nawaguna, 2013). Las rondas de negociaciones realizadas han asumido las reglas de la «vía rápida», según el Ejecutivo ha informado al Congreso, pero esto no constituye una garantía de respaldo.

Más allá de los propósitos declarados en documentos oficiales, tanto de Estados Unidos como de la UE, no cabe dudas de que esta iniciativa constituye parte de una estrategia a largo plazo y de mayor alcance, destinada a influir positivamente en el lugar que ocuparán ambas potencias en el nuevo ordenamiento de las relaciones internacionales en formación para las próximas décadas. Del mismo modo, las intenciones de profundizar en temas sensibles y con posiciones encontradas de un lado y otro del Atlántico, como es el caso de los subsidios agrícolas o del comercio electrónico – dada la sensibilidad creada en la UE por las revelaciones de Edward Snowden sobre el espionaje industrial– agregan incertidumbre al éxito del proceso negociador.

La negociación de la TTIP y su significación para Estados Unidos

La TTIP inició sus negociaciones en el año 2013, simultáneamente con la participación estadounidense en la TPP, que se ha venido tratando desde 2009 y se suponía que concluiría a finales de 2013. Ambas asociaciones forman parte de los procesos de integración megarregional en los que participa Estados Unidos. En la actualidad, la negociación de la TPP, que no debe confundirse con la Alianza del Pacífico, se ha extendido por un año más, al menos, debido a discrepancias –entre los doce países participantes– expresadas en la reunión ministerial de ese bloque en formación (U. S. Trade Representative, 2013). Entre los temas no resueltos están los derechos de propiedad intelectual, las tarifas de los productos agrícolas y las compras de las empresas estatales. La negociación paralela de estos dos acuerdos de integración profunda constituye, en sí misma, un reto para los funcionarios de Estados Unidos y pone en duda su posible consecución exitosa.

Apreciados desde una perspectiva más amplia, a estos dos megaproyectos se agregarían, del lado estadounidense, el TLCAN –que existe desde 1994– entre Estados Unidos, Canadá y México. Este es el más importante, hasta ahora, para los norteamericanos y podría considerarse el núcleo del sistema de integración. No solo el TLCAN, sino también todo un conjunto de acuerdos de libre comercio bilateral y subregional de menor significación, y las inversiones estadounidenses firmadas por el gobierno de Estados Unidos desde la década del noventa del siglo pasado, deben considerarse partes integrantes del gran proyecto estratégico. Estados Unidos ha ampliado su red de acuerdos de libre comercio al incorporar a Colombia y Panamá, así como a Corea del Sur más recientemente en el año 2012. Todos ellos han ido consolidando un entramado de relaciones económicas internacionales –con normas, procedimientos y regulaciones, en interés de su capital financiero– que tiene la finalidad de compensar o equilibrar el ascenso de otras potencias emergentes, principalmente el de China, además del de otros países importantes como India, Rusia, Sudáfrica y Brasil, articulados en el grupo BRICS y no subordinados a las alianzas hegemónicas de Estados Unidos y la UE. Las negociaciones y las alianzas entre algunas de estas potencias emergentes pudieran alterar tanto la geoeconomía como la geopolítica y, también, los resultados del nuevo orden mundial en formación. Son evidencias de lo anterior la reunión del Grupo de los Setenta y Siete más China en el año 2014 y los acuerdos estratégicos en materia de suministro de hidrocarburos entre

China y Rusia –a raíz de los conflictos en Ucrania–, así como su repercusión sobre el balance de fuerzas entre Estados Unidos, la UE y Rusia.

Un aspecto de interés es la superposición de países importantes, ya incorporados en fórmulas subregionales –como Canadá y México, integrados al TLCAN con Estados Unidos–, quienes, dado el carácter de integración abierta de la TTIP –a diferencia de la TPP–, han señalado su propósito de sumarse a ese bloque en formación, lo que ampliaría considerablemente su peso e impacto en la economía mundial.

Algo semejante ocurre con Turquía, país que también desea participar en la TTIP, a partir de sus pretensiones de incorporarse a la UE. Las posibilidades de ampliar el bloque europeo se extienden también hacia ese lado de la ecuación. La realización de un acuerdo económico y comercial entre Canadá y la UE (EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) confirma esta tendencia a la extensión del alcance geográfico y la importancia que puede llegar a tener el acuerdo.

Visto desde la perspectiva estadounidense, todo este proceso de formación de alianzas políticas, estratégicas y acuerdos de libre comercio reproduce, de alguna manera, el modelo que podría representarse como «centro y rayos» (hub and spokes) o centro y periferia. Si se consideran las asimetrías existentes, se trata de un concepto muy empleado por el notable economista Raúl Prebisch, pero en una escala de gran complejidad y, por la misma razón, de mayor inestabilidad. Es decir, se podría visualizar como un sistema de redes radiales con centro en Estados Unidos, que más allá de su declinación relativa es todavía la única súper potencia mundial, y no puede descartarse el hecho de que mantenga su posición en las próximas décadas.

Aunque la UE también estaba involucrada en un conjunto de acuerdos del tipo libre comercio, si bien con distinta nomenclatura, le resultaba conveniente participar en esta importante alianza. El 14 de junio de 2013, los Estados miembros otorgaron a la Comisión Europea la autorización para iniciar las conversaciones, en pos de alcanzar, en la menor brevedad posible, una alianza sobre comercio e inversiones con Estados Unidos. El comienzo de las negociaciones fue antecedido por el informe del grupo de trabajo de alto nivel sobre crecimiento y empleo, que había sido publicado en febrero del mismo año (European Commission, 2013a). A partir de este documento, la Comisión Europea propuso los lineamientos para las negociaciones y dio a conocer la evaluación de los impactos de la futura alianza en términos más concretos, lo que incluyó un estudio sobre sus efectos potenciales.

El TTIP tiene una significación económica y política para las dos partes, pero es de vital importancia en la estrategia de Estados Unidos para conservar su liderazgo, o retardar la caída de su hegemonía en el mundo. Las dimensiones regionales implicadas en esta alianza y el mayor dinamismo que se piensa sea capaz de alcanzar tras su éxito serían como un primer bloque de respuestas, desde la perspectiva de la «civilización occidental», a los grandes desafíos, incertidumbres y vulnerabilidades que traza

un mundo con tendencia al multilateralismo y con un eje de gravitación mundial colocado en Asia y el Pacífico, un mundo que ha devenido «pos-occidental».

Por su parte, la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) –bloque militar que se ha extendido tanto en su membresía como en el alcance de sus misiones– constituye un importante componente aglutinador de la alianza económica en el plano político-militar, puesto que su principal eje está conformado por Estados Unidos y la UE, aunque incluye a otros miembros.

Esta propuesta de integración profunda posee la novedad de que pretende acrecentar la influencia de Estados Unidos en otras regiones consideradas como la periferia del capitalismo desarrollado, tales como África, Medio Oriente, América Latina y el Caribe. Se trata de una alianza más estrecha con la UE, la cual, al partir de las raíces más profundas que pueden asociar a estos dos grandes polos de poder –en su historia,

cultura e identidad–, le permitiría contrarrestar el avance de las potencias emergentes opuestas al restablecimiento de la hegemonía imperialista occidental.

Estados Unidos y la UE: intereses económicos compartidos y puntos de conflicto

A pesar de la existencia de elementos conflictivos y contradicciones entre la UE y Estados Unidos –en el terreno económico y también en lo político, lo que se corresponde con sus diversas posiciones y perspectivas–, lo determinante en el proceso de integración es la intensa relación económica entre estas dos potencias y la posibilidad creciente de su expansión. Datos más recientes sobre sus relaciones económicas resultan reveladores, tanto de la comunidad de intereses como de los retos similares que precisan enfrentar.

Por solo mencionar algunos ejemplos, para Estados Unidos, Europa, en su conjunto, es el mayor inversionista extranjero y representa el 71 % de todas las IED acumuladas hasta finales del año 2012 en ese país. Esa cifra incluye a países europeos como Suiza, que tuvo una inversión, en el periodo señalado, de \$ 204 mil millones de dólares. La UE posee, además, el grueso de la cifra europea, con un total acumulado hasta ese mismo año, en sus inversiones directas en Estados Unidos, de \$ 1 659 mil millones de dólares. Dentro de la UE un grupo reducido de países realizan la mayor parte de estas, entre ellos Reino Unido que concentra el 18 %, seguido por Japón con el 12 % y de Holanda con el 10 %.

Resulta interesante que aunque China evidencia un aumento en su flujo de inversiones en el extranjero y, de hecho, registra un crecimiento alto en este indicador, en el año 2012 acumuló un total de \$ 1,4 mil millones de dólares de IED en Estados Unidos, una cifra reducida comparada con los principales inversionistas extranjeros en este país (Organization for International Investment, 2013).

Según datos de la Organización para la Inversión Internacional en su informe de 2013, para la economía estadounidense la inversión extranjera es de una gran importancia. Su acumulado (*stock*) alcanzó, a finales de 2012, un valor de \$ 2,7 billones de dólares, lo que equivale a cerca del 16 % del PIB mundial. Solamente en ese año, se dirigieron hacia Estados Unidos \$ 166 millones en IED. Sin embargo, la caída de los flujos de IED, a partir de la gran crisis económica y financiera global desplegada entre 2007 y 2009, no ha sido totalmente superada. Para la UE la situación es semejante. En este bloque de integración se refleja también la declinación de las IED después de la crisis, de la que solo se han recobrado parcialmente.

El principal inversionista extranjero en la UE es Estados Unidos y supera dos veces al segundo inversionista individual. A finales del año 2010, Estados Unidos concentraba el 41 % de su IED en la UE, por un valor de 1 201,4 mil millones de euros. Suiza es el segundo mayor inversionista, con un acumulado de 365 mil millones de euros (Organization for International Investment, 2013). Los datos ofrecidos permiten comprender la enorme significación que tiene para la economía estadounidense la inversión europea.

Si bien, las inversiones recíprocas son el vínculo económico más importante, las relaciones comerciales tienen una gran significación para los dos socios de este futuro bloque, por su peso a escala mundial. El intercambio comercial total como bloque alcanzó los \$ 998 mil millones de dólares en 2012. Estas relaciones han registrado un déficit para Estados Unidos frente a la UE de \$ 71 mil millones de dólares en el mismo año. Dada la enorme inversión recíproca de capitales, no es extraño que el flujo de comercio transatlántico esté dominado por el comercio intra-firma. Se ha estimado que este intercambio representó el 60 % de las importaciones de Estados Unidos y el 30 %

de sus exportaciones en el año 2010. Este intercambio de bienes, por su alto valor, representa aproximadamente la mitad de la cifra mundial del indicador (Akhtar, 2014).

Las relaciones económicas recíprocas entre estas potencias son las más importantes a escala global y tuvieron un gran dinamismo en la década del noventa. Sin embargo, en los últimos años se ha observado una disminución. En el periodo 2000-2011, sus intercambios comerciales se estancaron en términos absolutos, al tiempo que sus relaciones con China aumentaban. Sin dudas, esta situación resultó alarmante para ambos bloques económicos. Entre los factores estructurales que han influido en el menor dinamismo de sus relaciones, así como en el ascenso de China, se señalan:

1. el rápido crecimiento de los mercados emergentes y la integración de las cadenas productivas con el Este de Asia,
2. la expansión de los acuerdos de libre comercio firmados por ambos bloques con países de Asia,
3. el ascenso de las posiciones de China y Corea del Sur en sus relaciones económicas, y
4. el hecho de que Rusia y Turquía se han convertido en importantes mercados para la UE.

Estados Unidos ha extendido una red de acuerdos de libre comercio en el hemisferio occidental para contrarrestar la participación de China en su propio mercado y tratar de estimular su economía, lo que se propone consolidar y ampliar con la TPP. Basado en el principio de estimular la liberalización del comercio y las inversiones a partir de sus normas y estándares, el imperialismo norteamericano ha firmado catorce acuerdos de libre comercio y se ha involucrado en el «plurilateral» Acuerdo sobre Comercio Internacional de Servicios (TISA, por sus siglas en inglés, Trade in International Service Agreement).

Entre las críticas o preocupaciones que levanta un acuerdo de tal magnitud están sus consecuencias para las negociaciones estancadas en la Organización Mundial de Comercio (OMC) y las discrepancias entre la UE y Estados Unidos sobre temas como la agricultura, la industria automovilística o la aviación, por citar algunos de los ejemplos más relevantes.

En este sentido, la UE ha reclamado a Estados Unidos, en la OMC, las subvenciones a Boeing, las restricciones a las importaciones de acero y vino, el tratamiento fiscal favorable a empresas estadounidenses en el extranjero y las medidas *antidumping*.³ Por su parte, este país ha presentado quejas por las subvenciones al Airbus, la prohibición de la carne tratada con hormonas y la protección de la denominación de origen controlada⁴ (DOC) (Steinberg, 2013).

Del lado estadounidense, los más acérrimos partidarios del liberalismo económico se preocupan de que la más regulada y controlada economía europea pueda «contaminar» al país durante la negociación entre las autoridades políticas de las dos partes, en el proceso de la búsqueda de consenso. Estados Unidos ha fijado su prioridad a largo plazo en la alianza con Asia-Pacífico, expresada también en el contexto hemisférico en la TPP. A esta última se agrega la TTIP, ambas colocarán a Estados Unidos en un eje estratégico atlántico con Europa al Este y la Cuenca del Pacífico con Asia al Oeste, lo cual reviste especial importancia ante el esperado

ascenso de la posición económica de las potencias emergentes de la región Asia-Pacífico en el siglo XXI.

Los efectos esperados del TTIP para Estados Unidos y la UE. Consecuencias para América Latina y Cuba

Desde el año 2009 se han realizado estudios⁵ para estimar los impactos de un acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos. En 2013, un grupo de trabajo de la Comisión Europea realizó un informe integral, a partir de un modelo econométrico de equilibrio general computable basado en la estructura de la economía mundial. Este modelo fue utilizado para medir el impacto de estas futuras relaciones económicas a partir de determinados supuestos y escenarios (European Commission, 2013b).

Independientemente de las discrepancias en cuanto a algunos asuntos económicos, en los marcos regulatorios y las políticas respectivas de ciertos sectores, los datos del comercio y las inversiones evidencian una poderosa interdependencia entre estos dos gigantes económicos. De resultar exitoso, el acuerdo en proceso de negociación fortalecería y ampliaría las ya intensas relaciones económicas, dominadas por los encadenamientos en la producción y los servicios de las empresas, así como por las corporaciones transnacionales.

Como se ha demostrado en experiencias previas, tales acuerdos deben incrementar los intercambios comerciales netos y el volumen de las inversiones, si bien ello no excluye las consecuencias adversas para ciertas industrias y países menos competitivos, como parte del proceso destructivo de toda integración económica basada en la eliminación de las regulaciones al mercado y las barreras al comercio.

Un acuerdo que permita dinamizar el flujo de las inversiones europeas en Estados Unidos y viceversa constituye una contribución directa a un más rápido crecimiento económico, muy necesario después de la última gran crisis económico-financiera, sobre todo por lo que representa en la creación de empleos, así como en la competitividad y la influencia económica y política de estos centros internacionales del capitalismo, si actúan de manera concertada.

Los efectos estimados de la TTIP son difíciles de medir por su complejidad y enorme alcance. Sin embargo, el estudio realizado por la Comisión Europea aplicó un modelo de «equilibrio general computable» y asumió distintos escenarios, no solo para un acuerdo de libre comercio, sino también para convenios de menor alcance, circunscritos solamente a tarifas, servicios o acceso a contratos públicos. Razonablemente, el escenario más abarcador posee mayores impactos. Un acuerdo de libre comercio «conservador» tendría menor repercusión que uno «ambicioso», con mayor grado de liberación y apertura.

Los resultados del «escenario conservador» asumen un «efecto derrame» del 20 %, lo que incrementaría el PIB de la UE en un 0,27 % (para 2027, con bases anuales), comparado con la opción de base (sin acuerdo). Para Estados Unidos, la magnitud del incremento esperado del PIB se ubicaría alrededor del 0,21 %. Las ganancias en términos de ingreso nacional estimado se calculan en aumentos de 48 miles de millones de euros para UE y de 33 miles de millones de euros para Estados Unidos. La mayor parte de esos incrementos se derivarían de la reducción en los costos de transacción debida puramente a la liberalización bilateral. El derrame tendría solo una influencia marginal en los resultados. En el «escenario ambicioso», el aumento del PIB sería de un 0,48 % para la UE, comparado con la opción de base, y de un 0,39 % para Estados Unidos en los

mismos términos. Los impactos en el ingreso nacional serían de 86 mil millones de euros para la UE y de 65 mil millones para Estados Unidos (European Commission, 2013b).

En general, se estima que la TTIP debe estimular –en dependencia del alcance y la profundidad de la integración que se logre– los intercambios de bienes, servicios e inversiones y, debido a ello, debe incrementar los ritmos de crecimiento y reducir el desempleo tanto en la UE como en Estados Unidos. Tales resultados serían un beneficio socioeconómico y político importante para los miembros de la futura asociación económica, dadas las condiciones de crisis económica, depresión y débil expansión que registran en distinto grado ambos bloques.

Naturalmente, no se pueden descartar ganadores y perdedores específicos de ambas partes, pero se espera una ganancia neta y mayor para los dos grandes polos económicos implicados, con beneficio colateral para el resto de la economía en sentido general, debido al positivo efecto del incremento de su demanda sobre la economía mundial.

En el estudio también se calcularon los impactos esperados sobre otros países y asociaciones del resto del mundo. Este reflejó que, en todos los casos, habría un efecto positivo debido al aumento de los intercambios y las inversiones, así como las beneficiosas consecuencias del «arrastre» sobre el comercio y las inversiones en el mundo.

En la tabla 1 se muestran algunas regiones y países que recibirán beneficios colaterales del aumento comercial e inversionista generado por la TTIP, si se asume el «escenario ambicioso». En correspondencia con los vínculos existentes, los más beneficiados serían los países de Europa del Este y la región de la ASEAN. Se calcula que los países de bajos ingresos recibirían un efecto positivo en el PIB de un 0,20 %, lo que se explica por las diferencias en la composición del comercio entre los centros del capitalismo y los países más pobres.

Tabla 1. TTIP: Beneficios estimados en el «escenario ambicioso» para 2027

PAÍS-REGIÓN	VARIACIÓN PIB EN POR CIENTO	AUMENTO EN INGRESO NACIONAL (MM EUROS)
UE	0,48	86 453
Estados Unidos	0,39	65 015
Otros países de ingresos altos	0,19	27 552
Europa del Este	0,33	1 521
China	0,03	9 065
India	0,04	1 860
ASEAN	0,89	18 998
MERCOSUR	0,03	2 151
Países de bajos ingresos	0,20	1 639

Resto del mundo	0,12	22 387
-----------------	------	--------

Fuente: European Commission, 2013, p. 44.

En cuanto a América Latina aparece el estimado referido a Mercosur y se reconoce su débil impacto positivo, lo que oscilaría del mismo modo para el resto de la región. También sucede para aquellos países que no entrarán en la TTIP, que incluye, además de a Estados Unidos, a Canadá, Australia, México, Perú, Chile, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, entre otros.

Cuba tendría que agregarse a las previsiones y estimados anteriores, así como a los efectos extraterritoriales del bloqueo estadounidense ya existente y los acuerdos entre la UE y Estados Unidos respecto a las relaciones con la isla. En tal sentido, el nuevo acuerdo podría fortalecer la institucionalización de los «entendimientos» entre estas potencias sobre Cuba, o dar lugar a una mayor flexibilidad y a posibilidades más recientes, estimuladas por los cambios en Cuba y las positivas percepciones sobre ese proceso.

Las negociaciones entre Cuba y la UE en pos de normalizar sus vínculos constituyen pasos favorables, así como las positivas consecuencias derivadas de una más avanzada integración regional como parte de la CELAC, u otros procesos subregionales contrahegemónicos como el ALBA, en los cuales la economía cubana se encuentra participando y logrará una mejor inserción. En sentido contrario, la interdependencia en este terreno podría aumentar los riesgos para las empresas cubanas en los negocios con corporaciones y empresas europeas que pudieran fusionarse o ser adquiridas por empresas estadounidenses, estimuladas por las garantías y las condiciones de mayor apertura que deben registrarse mediante el «libre comercio». Como ha sucedido en el pasado, ello podría afectar directamente las posibilidades potenciales de las inversiones y el comercio con la UE, si Estados Unidos no inicia un proceso de eliminación gradual de las sanciones del bloqueo.

Conclusiones

La estrategia de política económica estadounidense a largo plazo para recuperar cuotas de hegemonía o preservar grados de liderazgo en el sistema mundial se apoya en la nueva tendencia a la integración megarregional. Esta, además de impulsar la economía, pretende avanzar en una segunda etapa del libre comercio, como se observa en la TPP o en la TTIP, a la que se agregan todos los acuerdos de libre comercio anteriores. La TTIP tiene una enorme significación política, ideológica y cultural, ante el ascenso de las potencias emergentes no occidentales, lo que le confiere su carácter geopolítico.

En el caso de la TTIP, debido a que los aranceles entre la UE y Estados Unidos son bajos, las áreas de mayor importancia son la reducción de los obstáculos no arancelarios al comercio de bienes y servicios, la homogenización de normas y estándares para las relaciones económicas y los mecanismos para las compras del sector público. Los estimados sobre el impacto económico de la liberalización y la cooperación entre los socios suponen un incremento en los ingresos recíprocos y un acelerado crecimiento de sus economías, lo que, teóricamente, reduciría los niveles de desempleo, sin dudas un tema de gran importancia socioeconómica y política para ambos.

En caso de lograr consolidarse, la enorme dimensión que alcanzaría como mercado esta agrupación y la identificación política entre la UE y Estados Unidos serviría también para la reconfiguración del sistema económico global, así como la del marco legal y regulatorio, lo que repercutiría en organismos internacionales como la OMC, el Fondo

Monetario Internacional, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el Grupo de los Siete, entre otras.

El estancamiento de las negociaciones en la OMC podría resultar favorecido, indirectamente, por el potencial éxito del TTIP, al asumir que los países emergentes no desafíen los resultados de estas maniobras y decidan establecer sus propias reglas en lugar de privilegiar las fijadas dentro del nuevo acuerdo. Alianzas estratégicas en la economía, las finanzas, el sistema monetario y el sector energético, como los ocurridos, por ejemplo, entre Rusia y China al calor del conflicto en Ucrania, en los marcos del grupo BRICS, o el avance de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC) en nuestra región, pueden considerarse evidencias tempranas de esos desafíos para la estrategia de explotación y dominación de Estados Unidos en las próximas décadas.

A partir de la significación y la trascendencia de las relaciones de Estados Unidos y los países de la UE con países en la periferia del capitalismo, esta megarregión en formación alcanzaría también gran importancia para la reconfiguración de las relaciones centro-periferia ya establecidas y, colateralmente, podría también modificar en un sentido u otro las relaciones entre países, subregiones y regiones de América Latina y el Caribe, Medio Oriente, África y Asia.

El nuevo orden económico-político mundial en formación sería eventualmente afectado por esta negociación hasta por lo menos el año 2030, lo que pudiera alterar los flujos comerciales y de inversiones, las redes productivas y de servicio, las normas y las regulaciones entre Estados Unidos y la UE, e indirectamente las del resto del mundo. Naturalmente, el resultado final dependerá mucho del éxito o del fracaso de estos megaproyectos, y del desempeño y el dinamismo que alcancen los proyectos alternativos de las potencias emergentes y otras agrupaciones contrahegemónicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AKHATAR, S. I. *et al.* (2013): «Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): In Brief», Congressional Research Service, Washington D. C., <<http://fas.org/sgp/crs/row/R43158.pdf>> [19/6/2014].

AKHATAR, S. I. *et al.* (2014): «Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations», Congressional Research Service, Washington D. C., <http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/CRS_TTIP_report_Feb_2014.pdf> [19/6/2014].

DIRECTORATE GENERAL FOR TRADE OF THE EUROPEAN COMMISSION (2009): «Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment», Brussels, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145612.pdf> [4/12/2013].

EUROPEAN COMMISSION (2013a): «Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth», Brussels, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf> [12/3/2013].

EUROPEAN COMMISSION (2013b): «Impact Assessment Report on the Future of EU-US Trade Relations», Strasbourg, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf> [15/2/2014].

NAWAGUNA, E. (2013): «U. S. Congress could OK Trade Promotion Bill in Early 2014, Lawmakers Says», Washington D. C. <<http://www.reuters.com/article/2013/12/10/us-usa-trade-idUSBRE9B919020131210>> [5/2/2014].

ORGANIZATION FOR INTERNATIONAL INVESTMENT (2013): «Global Investment Grows America's Economy», Washington D. C., <https://www.ofii.org/sites/default/files/FDIUS_2013_Report.pdf> [7/2/2014].

STEINBERG, F. (2013): «Negociaciones comerciales entre UE y EE. UU. ¿Qué hay en juego?», <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari42-2013-steinberg-negociaciones-comerciales-ue-eeuu-ttip> [7/2/2014].

U. S. TRADE REPRESENTATIVE (2013): «Statement of the Ministers and Heads of Delegations for the Trans-Pacific Partnership», Singapore, <<http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/December/TPP-Ministers-Statement>> [3/2/2014].

RECIBIDO: 25/6/2014

ACEPTADO: 20/10/2014

Luis René Fernández Tabío. Universidad de La Habana, Cuba. Correo electrónico: lrfernan@cehseu.uh.cu

NOTAS ACLARATORIAS

1. Transatlantic Trade and Investment Partnership.
2. Trans-Pacific Partnership.
3. Medidas de defensa comercial aplicables cuando un suministrador extranjero practica precios inferiores a los que aplica en su propio país (*dumping*).
4. Calificación que protege ciertos alimentos que, según su antigüedad, representan a zonas geográficas determinadas, contra productores de otras zonas que quisieran aprovecharse del buen nombre creado por el producto.

5. El referido a los obstáculos no arancelarios (Directorate General for Trade of the European Commission, 2009).