

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales y en Derecho por la **Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)**. Perteneció al Cuerpo Superior de Técnicos Comerciales y Economistas del Estado y es funcionario de la **Comisión Europea**.

Ha sido jefe de servicio en la **Secretaría General de Comercio Exterior** en la subdirección responsable del seguimiento de la política comercial de la **Unión Europea** y vocal asesor responsable de economía internacional en el **Gabinete del presidente del Gobierno**.

Como funcionario de la **Comisión Europea**, ha trabajado en la **Dirección General de Comercio** en las unidades responsables del comercio internacional de servicios e inversiones; de los aspectos de la propiedad intelectual relacionados con el comercio; y de solución de diferencias y aspectos legales de la política comercial. Hasta su nombramiento como director general de Comercio e Inversiones era jefe adjunto de la Unidad de Inversiones en la **Dirección General de Comercio de la Comisión Europea**.

Antonio Fernández- Martos Montero

Director general de
Comercio e Inversiones.





España-Estados Unidos: UNA RELACIÓN DE FUTURO

Antonio Fernández-Martos Montero

Estados Unidos ha sido siempre una referencia económica y comercial fundamental para España. Se trata del principal destino de nuestras exportaciones fuera de la Unión Europea, del segundo inversor extranjero en España y del tercer destino de nuestras inversiones en el extranjero.

Las cifras de comercio más recientes, correspondientes al primer semestre de 2013, refuerzan aún más el papel de los Estados Unidos para España. Así, durante este periodo las exportaciones españolas a los Estados Unidos han alcanzado los 4.516 millones de euros, un 5,4% más que en el mismo período del año anterior (4.284 millones de euros), mientras que las importaciones han disminuido hasta los 4.989 millones de euros, un 2,1% menos que en el mismo período de 2012 (5.097 millones de euros), lo que ha permitido reducir nuestro tradicional déficit comercial bilateral un 41%, hasta los 473 millones de euros.

Esta mejora cuantitativa de nuestras exportaciones y de nuestro saldo comercial viene dándose año a año desde 2010 y es cada vez más acentuada, por lo que, si en los próximos meses las exportaciones mantienen esta tendencia creciente no es descabellado pensar que se superará el récord de exportaciones españolas a

los Estados Unidos del año pasado (9.012 millones de euros).

El salto cualitativo de nuestro comercio se dio hace ya tiempo. Ahora, el comercio entre España y Estados Unidos es el que normalmente tiene lugar entre dos países con el mismo grado de desarrollo. Se trata de un comercio intraindustrial, en el que se exportan e importan prácticamente los mismos productos, lo que refleja además el alto grado de integración de las dos economías. Por sectores, y con datos del primer semestre de 2013, destacan los productos químicos, que representan el 16% del total de las exportaciones españolas a EE.UU. y el 35,3% del total de nuestras importaciones. Dentro de esos productos químicos son muy relevantes nuestras exportaciones de productos químicos orgánicos (5% del total) y de medicamentos (4,7% del total) mientras que de nuestras importaciones los medicamentos suponen el 20,9% del total. Igualmente destacable es el comercio de bienes de equipo, especialmente de maquinaria (10,1% del total de nuestras exportaciones y 3,6% del total de nuestras importaciones) y de material de transporte, especialmente aeronaves (4,4% del total de nuestras exportaciones y 8,2% del total de nuestras importaciones). Por último destacaría la

En cuanto a las inversiones, ya no cabe destacar que España ha pasado de ser receptor neto de inversión a emisor neto de inversión a nivel global

importancia de nuestro comercio bilateral de petróleo y derivados (18,2% del total de nuestras exportaciones y 3,7% del total de nuestras importaciones) lo que refleja la fortaleza de nuestra industria de refino de petróleo. Aunque estas cifras son de un único semestre, los porcentajes son muy similares a los registrados en años anteriores.

En cuanto a las inversiones, ya no cabe destacar que España ha pasado de ser receptor neto de inversión a emisor neto de inversión a nivel global. Ese cambio se produjo hace ya más de una década, pero sí es destacable que la inicial orientación hacia Latinoamérica de las empresas españolas ha ido dejando paso a nuevos mercados desarrollados, entre los que destaca muy significativamente Estados Unidos. Así, y según datos del Registro de Inversiones Exteriores de la Secretaría de Estado de Comercio, mientras que el stock de inversión española en Estados Unidos en 2007 era de 22.376 millones de euros, un 7,7% del total del stock de inversión española en el mundo, en 2011 (último año disponible), esta cifra ha llegado a los 47.997 millones de euros, lo que supone el 13% del total del stock de inversión



Las inversiones españolas en EE.UU. son ya superiores a la inversión estadounidense en España.

española en el mundo y un aumento del 114% durante esos 4 años, al tiempo que coloca a Estados Unidos como tercer destino de la inversión española en el extranjero, sólo por detrás de Brasil (65.266 millones de euros – 17,61% del total) y del Reino Unido (50.854 millones de euros – 13,72% del total).

Este esfuerzo inversor en Estados Unidos se ha llevado a cabo fundamentalmente desde 2006 hasta 2009, con unos flujos de inversión bruta (No-ETVE) media de unos 7.500 millones de euros al año, que posteriormente se ha ralentizado hasta los casi 3.000 millones de euros al año durante 2010 y 2011 y los apenas 500 millones de euros del pasado año.

A pesar de esta ralentización de los flujos, tan significativo ha sido el interés de las empresas españolas por el mercado estadounidense que las inversiones españolas allí son ya superiores a la inversión estadounidense en España. Así, el stock de inversión estadounidense en España es, a 2011, de 43.019 millones de euros, un 13,62% del total del stock de inversión extranjera en España, lo que convierte a Estados Unidos en el segundo



inversor extranjero en España, solo por detrás de Italia (48.715 millones de euros – 15,43% del total).

En cuanto a los sectores de inversión, la inversión española en Estados Unidos está muy concentrada fundamentalmente en los sectores financieros, de energía, seguros, y construcción mientras que la inversión estadounidense en España es mucho más diversa y destaca en comercio, industria química, farmacia, metalurgia, industria de alimentación y bebidas, industria automovilística y sector financiero, entre otros.

En cuanto al papel jugado por la Administración Comercial de España, si bien es preciso indicar que tanto el comercio como las inversiones proceden de las decisiones de empresas privadas que, arriesgando sus recursos, apuestan por otros mercados, en este caso el estadounidense, considero que se ha hecho todo lo posible por facilitar a las empresas el acceso a un mercado que encierra una notable complejidad por su dimensión y segmentación.

En Estados Unidos, la Secretaría de Estado de Comercio cuenta con cinco Oficinas Económicas y Comerciales en las ciudades de Washington, Nueva York, Miami, Chicago y Los Ángeles, a las que habría que sumar la de Puerto Rico. Estados Unidos es, por tanto, el país del mundo con mayor número de Oficinas Económicas y Comerciales de España, algo lógico también dado el tamaño y la importancia económica de este mercado.

Esta prioridad de Estados Unidos para España se ha traducido también, a nivel de promoción comercial, en la consideración de Estados Unidos como país que cuenta con un Plan Integral de Desarrollo de Mercado (PIDM). Desde que surgieron los PIDM en 2005, Estados Unidos ha sido siempre un país prioritario para la Administración Comercial española, que ha elaborado cada tres años su Plan específico para este país. Los PIDM, con el objetivo de evitar la dispersión de esfuerzos comerciales, han tratado de concentrar la mayor parte de las actividades de promoción, formación, información y financiación en unos pocos países

extracomunitarios, contribuyendo de este modo a diversificar los mercados de destino de las exportaciones españolas. En el caso de Estados Unidos, a la vista de las cifras de exportación recientes, el PIDM de Estados Unidos parece que ha respondido a lo que se esperaba de él.

Dentro del PIDM de Estados Unidos, como “paraguas” que engloba todas las actividades de promoción comercial en ese país, cabe destacar el proyecto “Plan País” de Estados Unidos (Plan USA) que, diseñado y ejecutado por la Secretaría de Estado de Comercio, pretende potenciar al máximo el apoyo institucional y comercial a las empresas y los sectores que más protagonismo pueden tener en el mercado estadounidense.

La inversión española en Estados Unidos está muy concentrada fundamentalmente en los sectores financieros, de energía, seguros, y construcción mientras que la inversión estadounidense en España es mucho más diversa

El Plan USA tiene como objetivos contribuir a la mejora de la percepción de las empresas, marcas, bienes y servicios españoles, así como potenciar nuestras empresas punteras, incidir en la oferta tecnológica de España y aprovechar el contexto de los Planes de Estímulo económico del Gobierno federal. Dentro del Plan USA quisiera destacar la creación del *Spain Business Forum*, como instrumento de *networking* que permite la cooperación entre empresas y la Administración Comercial española.



Firma de lanzamiento de las negociaciones para el Tratado de Libre Comercio, Barack Obama y Durao Barroso.

No obstante, y a pesar de todos nuestros esfuerzos comerciales y de las cada vez mayores cifras de comercio e inversión, creemos que aún hay mucho margen de mejora. Uno de los aspectos que considero trascendentales para que las empresas españolas y estadounidenses puedan explotar más el potencial de negocio bilateral es la consecución del acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos, conocido como *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP). España defiende un acuerdo lo más amplio y ambicioso posible, porque solo así podrán alcanzarse los grandes beneficios que este Acuerdo promete.

Un acuerdo amplio incluiría todos los aspectos que están en negociación actualmente y que se dividen en tres grandes grupos: acceso a mercados, aspectos regulatorios y reglas. El “acceso a mercados” incluye el comercio de bienes (aranceles a la importación y exportación, así como reglas de origen de dichos bienes), el comercio de servicios, las inversiones y las compras públicas. Los “aspectos regulatorios” incluyen las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias, la regulación

Uno de los aspectos que considero trascendentales para que las empresas españolas y estadounidenses puedan explotar más el potencial de negocio bilateral es la consecución del acuerdo de libre comercio entre la UE y EE.UU.

de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Por último las reglas abarcan aspectos tan variados como la Propiedad Intelectual (que incluye las Indicaciones Geográficas), la facilitación del comercio, el desarrollo sostenible, las PYMEs, aspectos de competencia y de comercio de energía, entre otros.



El informe solicitado por la Comisión Europea al *Centre for Economic Policy Research* (CEPR), señala significativas ganancias tanto para la Unión Europea como para los Estados Unidos derivadas de este acuerdo, pero que varían en función de si se alcanza un acuerdo amplio o no. Así, estima que el PIB podría aumentar entre 68.000 y 119.000 millones de euros en la Unión Europea y entre 50.000 y 95.000 millones de euros en los Estados Unidos, bajo los escenarios menos ambicioso (simple eliminación de aranceles) y más ambicioso (acuerdo amplio), respectivamente.

Según el *Center for Transatlantic Relations* (CTR), la eliminación de solo la mitad de las barreras no arancelarias y la reducción de las diferencias en regulación entre la Unión Europea y Estados Unidos impulsaría el PIB de la Unión Europea alrededor de un 0,7% y el de Estados Unidos un 0,3% al año hasta 2018. Para el *European Centre for International Political Economy* (ECIPE), un Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y los Estados Unidos, mejoraría la renta per cápita en Estados Unidos entre un 1% y un 3% y en la Unión Europea entre un 3% y un 3,5%.

Un reciente informe de la fundación alemana Bertelsmann, que proporciona algunas cifras por países, señala que España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía si se llegase a concretar el acuerdo transatlántico (entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se eliminan sólo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias) y también el cuarto en el que más se incrementaría la renta per cápita a largo plazo: un 0,31%, por encima de la media de la Unión Europea, que es de un 0,27%, si sólo se eliminan las barreras arancelarias y de un 6,55% si el acuerdo es amplio, también por encima de la media de la Unión Europea, que es de un 4,95%.

En definitiva, a España le interesa, y mucho, un acuerdo que sea amplio y profundo. La primera ronda negociadora del TTIP se celebró en Washington entre el 8 y el 12 de julio

La fundación Bertelsmann señala que España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía si se llegase a concretar el acuerdo transatlántico (entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se eliminan sólo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias)

y en ella participaron alrededor de 150 negociadores de ambas partes. De los más de 60 negociadores desplazados por la Comisión desde Bruselas, cerca de la mitad eran responsables de cuestiones regulatorias, lo que da una idea de la importancia capital que se le otorga a dicho capítulo en estas negociaciones. Esta ronda se limitó simplemente a intercambio de informes y documentación e identificar ámbitos de coincidencia y discrepancia. No obstante, se considera que fue productiva y que permitió confirmar el alto grado de ambición de ambas partes. La segunda ronda fijada inicialmente para el mes de octubre en Bruselas fue suspendida por el cierre de la Administración americana.

Para la Secretaría de Estado de Comercio, el TTIP es una prioridad absoluta y trabajamos estrechamente con los sectores productivos españoles y con la Comisión Europea para hacerles llegar nuestros intereses y para lograr que este acuerdo se alcance en plazo y, especialmente, con la amplitud y profundidad por todos deseada.