

España y Estados Unidos: tan cerca y, sin embargo, tan lejos

William Chislett

Documento de Trabajo (DT) 23/2006

16/10/2006



España y Estados Unidos: tan cerca y, sin embargo, tan lejos¹

William Chislett *

Para Antonio Muñoz Molina y Elvira Lindo, ciudadanos de Madrid y Nueva York.

Resumen: Este Documento de Trabajo actualiza brevemente el libro *España y EEUU: en busca del redescubrimiento mutuo*, publicado por el Real Instituto Elcano en noviembre de 2005. En líneas generales, sigue la misma estructura, pero incorpora las cifras y los materiales más recientes relativos a los aspectos comerciales, de inversión, políticos y culturales de la relación ente España y EEUU.

Índice

- Visión general
- Relaciones políticas
- Inversión directa de EEUU en España
- Inversión directa de España en EEUU
- Comercio exterior
- La comunidad hispana en EEUU
- Relaciones culturales
- El antiamericanismo en España
- Conclusión
- Anexo
- Bibliografía

Visión general

La relación de España con EEUU se remonta a 1513, cuando Juan Ponce de León alcanzó la costa este de lo que hoy es el estado de Florida y la reclamó para la corona española.² A los treinta años de su llegada, los españoles se convirtieron en los primeros europeos en llegar hasta los montes Apalaches, el Mississippi, el Gran Cañón y las Grandes Llanuras. Los buques españoles recorrieron la costa Este hasta llegar a lo que hoy sería Bangor (Maine), y la costa del Pacífico hasta Oregón. En total, los españoles exploraron la mitad de los 48 estados continentales actuales antes de que los ingleses intentasen colonizar a partir de Roanoke Island (Carolina del Norte). La ciudad

* *Periodista y escritor.*

¹ Este Documento de Trabajo actualiza en una forme muy breve el libro *España y EEUU: en busca del redescubrimiento mutuo* publicado por el Real Instituto Elcano en noviembre de 2005. En líneas generales, sigue la misma estructura, pero incorpora las cifras y el material más recientes. William Chislett escribe un ensayo mensual sobre España para el Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/insidespain.asp). En abril de 2005 fue professor visitante en el Centro Rey Juan Carlos 1 de la Universidad de Nueva York.

² América toma su nombre del navegante italiano Américo Vespuccio, que llegó a las Indias Occidentales en 1499, siete años después del primer desembarco de Cristóbal Colón, su amigo y rival. En su segundo viaje, Vespuccio se percató de que lo que estaba explorando no era la India (como Colón había pensado), sino un nuevo continente. La historia está brillantemente narrada en Felipe Fernández-Armesto, *Amerigo: The Man Who Gave His Name to America*, Weidenfeld & Nicolson, 2006.

estadounidense más antigua habitada sin interrupción es San Agustín (Florida), fundada en 1565 por Pedro Menéndez de Avilés. Santa Fe (Nuevo México) también es de una época anterior a Plymouth (Massachusetts), donde en 1620 arribó el buque inglés Mayflower cargado de peregrinos. Todo esto está bien documentado, al igual que las amplias exploraciones de los portugueses y franceses en el siglo XVI, y sin embargo los estadounidenses siguen aferrados a un mito según el cual su nación habría sido fundada por peregrinos.³ Quizá se deba a que los ganadores son siempre quienes escriben la historia y los españoles, al igual que los franceses, fueron en última instancia los perdedores de la lucha por América.

En la época de la Revolución Americana (1775-1783), casi todas las tierras –hoy de EEUU– al Oeste del río Misisipí hasta Canadá, pertenecían a España, así como lo que hoy es México (entonces conocido como Nueva España). España era por entonces un aliado de Francia y un competidor económico de Gran Bretaña. Tomó partido por los rebeldes americanos, más por odio a Gran Bretaña, su vieja rival, que por cualquier entusiasmo por la causa de la independencia, cuya extensión a las colonias de América Latina temía, como así ocurrió. España pensaba que la derrota británica posibilitaría la recuperación de los territorios de la América española –Jamaica, Honduras, partes del Oeste de Florida– y de Europa (Gibraltar y Menorca) que los británicos habían ocupado.

El Gobernador de Luisiana era por entonces un joven hidalgo español llamado Bernardo de Gálvez. Antes de que España declarase la guerra a Gran Bretaña, en 1779, Gálvez había entrado en contacto con los líderes políticos americanos Patrick Henry, Thomas Jefferson y Charles Henry Lee, y protegió el puerto de Nueva Orleáns, de forma que sólo los barcos americanos, españoles y franceses podían moverse a lo largo del Misisipí. Siguiendo instrucciones de la Corona española, Gálvez ayudó a los revolucionarios americanos, facilitando el embarque de toneladas de los suministros necesarios para ser transportados río arriba hasta los patriotas del Norte. Armó además un ejército de criollos, de nativos americanos, de afroamericanos libres y de sus propias fuerzas regulares españolas. En 1780, Gálvez capturó los fuertes británicos de Baton Rouge y Natchez; un año más tarde sitió con éxito Fort George, en Pensacola, y en 1782 capturó la base naval británica de New Providence, en las Bahamas. La ciudad de Galveston, en Texas, tomó su nombre de él.⁴

En 1785, seis años antes que Gran Bretaña, España estableció relaciones diplomáticas regulares con EEUU y firmó un primer tratado en 1795.⁵ La influencia española se vio también en la adopción del dólar y su símbolo, que proviene según se dice de la expresión “p^s”, una abreviación de “peso”, escrita a mano en los antiguos libros de la América hispana. En el Tratado Transcontinental de 1819 EEUU obtuvo Florida, mientras que España, a cambio de la promesa de EEUU de no intervenir en México, reconoció la adquisición de Luisiana (1803) a Francia, acuerdo conocido como el *Louisiana Purchase* (compra por EEUU de más de dos millones de km² de territorio, desde el Misisipí a las Montañas Rocosas).⁶

³ Una excelente versión que echa por tierra algunos de esos mitos se encuentra en Tony Horwitz (2006). David J. Weber, el preeminente historiador de la Norteamérica española, declaró que “los angloamericanos heredaron la visión de que los españoles eran inusualmente crueles, avariciosos, traicioneros, fanáticos, supersticiosos, cobardes, corruptos, decadentes, indolentes y autoritarios”.

⁴ En general, se ha restado importancia al papel decisivo de España en la creación de lo que hoy es EEUU; ni siquiera se enseña en las escuelas (ni americanas ni españolas) ni se reconoce en la mayoría de las ceremonias oficiales. La historia de este período es presentada esencialmente como angloamericana.

⁵ Bajo el *Tratado de amistad, límites y navegación, ajustado y concluido entre el rey de España y los EEUU de América*, EEUU fue atendido en todas las reclamaciones largamente planteadas, principalmente el derecho a la libre navegación por el Misisipí, “desde su nacimiento hasta el Océano”, a través del territorio español de Luisiana. España no ganó nada con este tratado –ni una alianza firme ni una garantía territorial mutua–.

⁶ Como resultado de la Guerra de 1847 entre EEUU y México, por entonces ya independiente de España,

Casi ochenta años después (en 1898) España y EEUU fueron a la guerra por causa de Cuba y Puerto Rico. Desde los primeros días de la independencia, los políticos de EEUU consideraron vital para el país la posición geográfica de Cuba, a 140km de Florida y desde donde se controlaban las importantes vías marítimas de conexión entre el Atlántico y el Golfo de México y el Caribe. Esta idea adquirió nueva fuerza a partir de 1823, con la *Doctrina Monroe* (América, la del Norte y la del Sur, para los americanos), dirigida de forma clara contra los intereses españoles. La Guerra con EEUU fue la última que España mantuvo con una potencia extranjera.⁷

El Presidente Roosevelt, absorbido por la evolución de los proyectos económicos del *New Deal* y temeroso de no enemistarse con el voto católico (el más importante apoyo de Franco), condenó el alzamiento del General Franco contra el Gobierno republicano, pero mantuvo a su país fuera del conflicto (con la excepción de aproximadamente 3.000 norteamericanos que formaron parte de la Brigada Abraham Lincoln, que lucharon por la República). A pesar del Acta de Neutralidad de EEUU de 1935, el bando Nacional recibió 3,5 millones de toneladas de petróleo a crédito durante la guerra, más del doble del total de importaciones petroleras de la República.⁸

Franco salió victorioso de la Guerra Civil y estableció una dictadura que duró hasta 1975, cuando murió. Durante la II Guerra Mundial, aunque España oficialmente fue neutral, Franco ayudó, de forma más o menos encubierta, a Hitler y Mussolini, que le habían prestado apoyo material durante la Guerra Civil. Después del estallido de la Guerra, Franco ratificó un Pacto de Amistad con Alemania, vendió a los nazis wolframio (un componente clave para la elaboración de acero de alta calidad para armamento), acero, mercurio y zinc y envió a la División Azul a luchar junto a la *Wehrmacht* en el frente del Este.

La victoria de los aliados en 1945 convirtió al régimen de Franco en una especie de paria frente a EEUU y Europa. Inicialmente, los EEUU adoptaron una postura de firmeza frente a Franco. Junto con Gran Bretaña y Francia hicieron pública una Declaración Tripartita en la que se señalaba que los españoles no podrían esperar una “asociación completa y cordial” con estos países mientras Franco permaneciera en el poder. No se permitió a España entrar en las Naciones Unidas y se la excluyó del Plan Marshall de 1948.

Los acontecimientos condujeron al encuentro entre EEUU y España en un matrimonio de conveniencia. Por un lado, en aquel momento existía la realidad de una España empobrecida e internacionalmente aislada. Por otro, Washington llegó a la conclusión de que su política de aislamiento había fortalecido a Franco, obstaculizaba la recuperación económica de España y hacía que la cooperación de este país fuera menos probable ante la eventualidad de una nueva guerra. Desde 1947 el Pentágono, la entidad más directamente afectada por el desafío de la guerra fría, tenía sus ojos puestos en el establecimiento de bases militares en España, por su posición geoestratégica en el extremo Sur de Europa a la hora de tener que proteger la entrada al Mediterráneo occidental. España era el eslabón que faltaba para completar el despliegue de bases americanas en el que estaba empeñado el Comando Aéreo Estratégico para cercar a la Unión Soviética (en 1951 se establecían bases en las Azores, Portugal, y en 1952 en Turquía). El enfoque idealista de los asuntos exteriores cedió ante una política realista

Texas y lo que hoy son Nuevo México, Arizona y California pasaron a formar parte de EEUU.

⁷ En un arranque de chovinismo, y como parte de la suscripción nacional de 1898 destinada a recaudar fondos para la guerra, se celebró en Madrid una corrida donde torearon dos famosos toreros, Guerrita y Luis Mazzantini. Cuando llegó el momento de saludar al presidente de la plaza, Guerrita se quitó la montera y dijo a los espectadores: “No quisiera sino que se me volviera un yanqui el toro” para poder atravesarle el corazón con el estoque. Mazzantini dijo: “Que el importe íntegro de esta corrida se destine a dinamita para hacer saltar en mil pedazos a ese país de aventureros que se llama Norteamérica”.

⁸ Véase Anthony Beevor, *The Battle for Spain*, Weidenfeld & Nicolson, 2006, p. 138.

clásica. España suponía poco más que una propiedad inmobiliaria estratégicamente situada.

En marzo de 1950, la Administración americana echó mano de sus reservas de excedentes y vendió 86 millones de libras de patatas a España, contribuyendo así al fin de su racionamiento, en vigor desde el final de la Guerra Civil en 1939. El momento crucial llegó el 24 de junio de 1950, cuando la comunista Corea del Norte invadió la anticomunista Corea del Sur, bajo control de EEUU desde el final de la II Guerra Mundial. El Pacto de Madrid, en 1953, estableció las bases aéreas de Torrejón (cerca de Madrid), Zaragoza y Morón de la Frontera (Sevilla) y la base naval base de Rota (Cádiz). Dwight D. Eisenhower fue el primer presidente estadounidense en visitar España, en 1959. El pacto, que iniciaba la relación más duradera con un país extranjero de la historia moderna de España, suscitó gran polémica, especialmente en Gran Bretaña y Francia, donde se consideró que el pacto minaba la autoridad moral del bloque occidental, y entre los liberales estadounidenses, los demócratas españoles y los españoles en el exilio. Para Franco, el acuerdo fue un triunfo, especialmente al no exigírsele liberalización política. El régimen del dictador ganó respetabilidad internacional, especialmente en el terreno multilateral (España entró en las Naciones Unidas en 1955), e, internamente, la dictadura se sintió más segura con las tropas de EEUU en su suelo, aunque por entonces la amenaza de la oposición política, débil y dividida, era despreciable. Como un analista de la época puso de manifiesto, España había pasado de “país marginado de la Naciones Unidas a socio de EEUU”.

En lugar de liberar a los españoles de un yugo autoritario, Washington consolidó la dictadura y le confirió un amplio sentimiento de seguridad. El pacto, el pilar de las relaciones económicas entre España y EEUU durante aproximadamente tres decenios, también llevó al abandono de la autarquía y la introducción de criterios más ortodoxos de gestión económica, lo que facilitó que España se convirtiera en miembro del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, sin lo cual el país no hubiera podido establecer una economía vinculada a la economía mundial. Sin embargo, también provocó un fuerte sentimiento de antiamericanismo entre la izquierda española.⁹ La ayuda económica y militar de EEUU ascendió a 1.400 millones de dólares entre 1953 y 1961, lo que convirtió a España en el tercer mayor receptor de ayuda estadounidense de Europa occidental,¹⁰ un giro considerable con respecto a la situación de aislamiento a la que estuvo sometida España a finales de la Segunda Guerra Mundial y su exclusión de las Naciones Unidas y el Plan Marshall.

En las décadas de 1950 y 1960, EEUU se convirtió en el principal inversor extranjero en España, desplazando a Francia, Alemania y el Reino Unido como principales inversores. El acuerdo de las bases actuó como un sello de conformidad para las empresas americanas, a la par que el Plan de Estabilización fraguó un período de fuerte crecimiento, el más elevado de Europa, y el consiguiente aumento de la demanda de bienes de consumo y de capital, equipo de transporte y obras públicas. Entre las empresas que desarrollaron actividades en España durante la década de 1960 cabe citar a Texaco y Standard Oil (energía), Abbot Laboratories y Pfizer (industria farmacéutica), Babcock & Wilcox y Westinghouse (sector industrial), Coca Cola, Pepsi Cola y Colgate-Palmolive (bienes de consumo), American Foreign Insurance (seguros) y Hilton (hoteles).

A la muerte del dictador en 1975, EEUU había hecho poco por desarrollar algún tipo de política destinada a restaurar la democracia en España.¹¹ La principal preocupación,

⁹ El estudio fundamental es Viñas (2003).

¹⁰ Véase Calvo-González (2006).

¹¹ Véase Wells Stabler, “The View from the Embassy”, en Hans Binnendijk (ed.), *Authoritarian Regimes in Transition*, Center for the Study of Foreign Affairs, US Department of State, 1987.

algunos dirían que la única, eran las bases, cuya importancia aumentó en 1970, cuando EEUU fue forzado a salir de Libia. El primer Gobierno post-Franco respaldó la entrada en la OTAN, para gran satisfacción de Washington, que durante largo tiempo había presionado en tal sentido; aunque en los días del dictador no se atrevió a pasar por encima de los deseos de sus aliados europeos, como lo hiciera con el acuerdo de las bases. Mientras tanto, elementos de la línea dura del franquismo dentro de las fuerzas armadas no veían con buenos ojos la dirección hacia la democracia en que se estaba moviendo el país y, el 23 de febrero de 1981, miembros de la Guardia Civil irrumpieron en el Parlamento como parte de un golpe fallido. En lugar de acudir en apoyo de un Gobierno asediado, el secretario de Estado de EEUU, Alexander Haig, un antiguo General, dijo que el golpe era “un asunto interno de España”. Este desafortunado comentario confirmó la creencia de la izquierda española y de los demócratas en su conjunto de que la Administración americana daba poca importancia a la suerte que pudiera correr la democracia española y que todavía anhelaba la cómoda relación de que disfrutó durante el régimen de Franco.

Los socialistas, contrarios al ingreso en la OTAN y decididos a someter la cuestión a referéndum, consiguieron una aplastante victoria en las elecciones generales de 1982. Dando un giro de 180 grados en su política, para gran alivio de EEUU, hicieron campaña en favor del “sí” en el referéndum sobre la entrada en la OTAN en 1986 y lo ganaron (52,5% a favor y 39,8% en contra). Pero, para irritación de Washington, pusieron tres condiciones: España no se integraría en la estructura militar; continuaría la prohibición de almacenar armas nucleares en España y, lo más importante, habría una reducción gradual de la presencia militar de EEUU en España, reducción que afectaba a los aviones de combate F-16. Para los socialistas, la superación del origen franquista de los acuerdos bilaterales sólo se lograría mediante la reducción de la presencia militar americana, no con el ingreso en la OTAN. Y ello se logró con el acuerdo sobre las bases militares de 1988.

Una vez cerrados el acuerdo de las bases y el tema de la OTAN, a los ojos de Washington, España pasó de ser un aliado impredecible (referéndum sobre la OTAN) a ser un amigo fiable cuando más falta hacía (las bases españolas y las fábricas de armamento jugaron un papel clave en la Guerra del Golfo de 1990). Los socialistas se convirtieron en un socio útil (acogieron la Conferencia de Paz de Oriente Medio en Madrid, en 1991, a pesar de las serias diferencias sobre la cuestión palestina), pero también fueron interlocutores discrepantes (casos de Nicaragua y Cuba). La relación no estuvo exenta de fricciones, especialmente en lo concerniente a América Latina, donde los socialistas se opusieron firmemente a la invasión de Panamá en 1989.

Los socialistas, en el poder a lo largo de 13 años, perdieron las elecciones de 1996 frente al Partido Popular (PP) de José María Aznar. Aznar heredó una buena relación con EEUU y le faltó tiempo para acercar más la política exterior de España a los intereses de Washington. Uno de sus primeros pasos fue suspender la cooperación oficial con el Gobierno cubano, excepto la ayuda humanitaria, y apoyar a la oposición a Fidel Castro radicada en Miami de forma más decidida que los socialistas. Las Cortes aprobaron igualmente la participación de España en la estructura militar de la OTAN (respaldada también por los socialistas cuando ambos partidos apoyaron la expansión de la Alianza hacia el Este).

El PP ganó las elecciones generales de 2000 con mayoría absoluta, reforzando la posición de Aznar en muchas parcelas, especialmente en política exterior. En enero de 2001, en la última fase de la Administración Clinton, España y EEUU firmaron una Declaración Política Conjunta, que estableció los principios y objetivos generales de una relación intensificada. Estas fueron reforzadas luego por el Tratado de Cooperación sobre Defensa de abril de 2002 que daba a EEUU mejor acceso a las bases, puesto que el

sistema anterior de autorización caso por caso para sobrevolar y aterrizar en territorio español fue reemplazado por autorizaciones trimestrales (sistema utilizado durante la Guerra de Irak en 2003).

Cuando George W. Bush llegó a la Casa Blanca, Aznar decidió presionar en favor de una relación “especial” de España con Washington, equivalente a la del Reino Unido. Este significativo cambio en la política exterior española rompió con la política esencialmente europea del período post-Franco, donde había jugado un papel primordial la integración en la Unión Europea, aunque existía también un fuerte componente atlantista. Aznar se había ido desilusionando cada vez más con las políticas de los Gobiernos alemán y francés y su papel predominante en la UE. Una relación más estrecha con Washington era también una forma de escapar del tutelaje franco-alemán y de reforzar la posición de España en Europa. Bush “premió” a Aznar eligiendo a España como la escala inicial en su primera visita a Europa en junio de 2001 (la primera vez que un presidente de EEUU otorgó ese privilegio a España).

Los ataques terroristas del 11 de septiembre en Nueva York dieron un fuerte impulso a la conexión americana. Aznar –que por muy poco sobrevivió a un intento de asesinato por parte de ETA en 1995– había hablado largamente con Bush sobre el terrorismo durante su visita a España, y sus palabras quedaron grabadas en la mente de Bush. Aznar fue rápido en ofrecer apoyo inmediato e incondicional para el derrocamiento del régimen talibán de Afganistán por las tropas americanas y británicas. Existían otros factores detrás del compromiso atlantista de Aznar: una relación más estrecha con EEUU y sus más cercanos aliados europeos (el Reino Unido y Portugal), como una forma de contrapeso de la expansión de la UE hacia el Este (a partir de 2004) y de contrarrestar la situación de España en la periferia de Europa; la seguridad a lo largo del flanco Sur del Mediterráneo, el punto débil de las alianzas defensivas de España; las importantes inversiones españolas en América Latina; la amplia y creciente presencia hispana en EEUU; y el potencial para mayores relaciones comerciales y nuevos proyectos de inversión.¹²

Durante la invasión de Irak en marzo de 2003 España fue, junto con el Reino Unido, el aliado más fiel de EEUU. España se unió a la llamada “Coalición de los Dispuestos” escenificada en la foto de Bush, Blair y Aznar en su reunión de las Azores, aun cuando, según los sondeos de opinión, alrededor del 90% de la población española se hubiera manifestado en contra de esa guerra, el nivel más alto de oposición de Europa, independientemente de lo cual Aznar se mantuvo firme en su decisión y envió a Irak 1.300 efectivos de mantenimiento de paz.

El 11 de marzo de 2004, tres días antes de que los españoles acudieran a las urnas para las elecciones generales, terroristas ligados a al-Qaeda se vengaron del apoyo del Gobierno a la guerra de Irak y colocaron varias bombas en trenes de Madrid, matando a 191 personas e hiriendo a más de 1.500. Los socialistas ganaron las elecciones con una alta participación (77%, no lejos de la marca histórica del 80% de 1982, cuando los socialistas llegaron al poder la primera vez). Tan pronto como tomó posesión, José Luis Rodríguez Zapatero cumplió su promesa electoral y retiró las tropas de Irak de forma súbita, trastocando la relación con EEUU que tan cuidadosamente había cultivado el anterior Gobierno y produciendo una gran división con Washington. Lo que sobre todo molestó a la Casa Blanca no fue tanto la retirada de las tropas, sino la forma tan repentina de hacerlo, mal coordinada y sin negociar una retirada gradual. La Administración estadounidense también se sintió profundamente molesta por el hecho de que Zapatero instara a otros países, en público o en privado, a que también retiraran sus

¹² Véanse Lamo de Espinosa (2003) e Isbell (2004).

tropas de mantenimiento de paz. Aun así, a pesar de las diferencias en torno a Irak y otras cuestiones, los fundamentos siguen siendo sólidos.

Las relaciones políticas

Desde que llegaron al poder en mayo de 2004, los socialistas han modificado la trayectoria de las relaciones políticas entre España y Washington. Para ellos, el apoyo incondicional prestado por el PP a la invasión de Irak liderada por EEUU y el Reino Unido (particularmente si se tenía en cuenta que no contaba con el respaldo de Naciones Unidas) suponía ir demasiado lejos, puesto que rompía el consenso bipartidista en materia de política exterior al desequilibrar las relaciones en favor de un elemento de la ecuación (EEUU) en detrimento del otro (la UE). Naturalmente, la opinión del PP es diametralmente opuesta y, en consecuencia, los dos principales partidos políticos españoles muestran un amplio desacuerdo en torno a algunos aspectos clave de la política exterior.¹³ FAES, el *think tank* del PP, es muy beligerante en la denuncia de la política exterior de los socialistas y mantiene buenas relaciones con los *think tanks* estadounidenses conservadores, con los que trabaja muy activamente en resaltar la importancia de la relación trasatlántica.

El PP se esforzó poco por ganarse el respaldo de la opinión pública con respecto a su intervención en la guerra de Irak, esfuerzo que debían haber hecho en un país como España, con una historia tan larga de antagonismo hacia EEUU. La sociedad española es una sociedad profundamente pacifista, probablemente por el recuerdo de la Guerra Civil que sufrió de 1936 a 1939, que permanece en la memoria colectiva de los españoles. España es también la nación con una mayor inclinación izquierdista de Europa, según las escalas de autoubicación.¹⁴ En una escala de 1 al 10 de izquierda a derecha (en la que el centro estaría situado en el 5,5), la media española se ha venido manteniendo constante desde 1980 en torno al 4,7.

A pesar de las diferencias, Madrid ha establecido un *modus vivendi* con la Administración de George W. Bush y las relaciones han mejorado considerablemente desde que tocaran fondo en 2004. Aun así, en el momento de redactarse este documento, Zapatero aún no había pisado la Casa Blanca y no había muchos visos de que fuera a hacerlo. Zapatero y el presidente de Chipre son los únicos dirigentes de la UE-25 que no han sido recibidos en la Casa Blanca. A estas alturas del Gobierno estadounidense y español, ninguno de los dos líderes tiene nada que ganar, políticamente hablando, de una reunión.¹⁵

¹³ José María Aznar, anterior presidente del Gobierno, tal como cabría esperar, adoptó un punto de vista diametralmente opuesto. En un artículo en *The Wall Street Journal* ("El apaciguamiento nunca funciona", 26/IV/2004), declaraba que la retirada de tropas "empeora nuestras relaciones exteriores. Nos aleja de nuestros socios y aliados y no contribuye al consenso en política exterior que nos ha prometido el nuevo Gobierno". La postura del PP no ha cambiado y no cesa de atacar al PSOE por haber retirado las tropas de Irak. Cuando se celebró el debate parlamentario y se aprobó por unanimidad el despliegue de tropas en el Líbano, el 7 de septiembre de 2006 (en virtud de una nueva ley aprobada en 2005), el líder del PP, Mariano Rajoy, declaró que la política socialista era hipócrita y que la de su partido era sin embargo coherente, puesto que las tropas desplegadas en el Líbano, al igual que en el caso de Irak, se enviaban en "misión de guerra", y no simplemente en misión de mantenimiento de paz.

¹⁴ El distanciamiento entre la opinión pública americana y la española sale a relucir en la encuesta del German Marshall Fund de 2004 realizada en EEUU y ocho países europeos. A la afirmación "En algunas circunstancias, la guerra es necesaria para que se haga justicia", el 82% de los norteamericanos respondió "sí", mientras que sólo respondieron afirmativamente el 25% de los españoles (el porcentaje más bajo de todos los países encuestados). La pregunta no se refería a ninguna guerra en particular, como la Guerra de Irak o la Guerra de Vietnam, sino a la guerra en general.

¹⁵ Aznar visitó la Casa Blanca en numerosas ocasiones a lo largo de su Presidencia y, después de anunciar que no se presentaría a las elecciones de 2004, fue el primer dignatario extranjero en reunirse con George W. Bush tras su reelección. Aznar fue honrado con una visita al Congreso de EEUU en 2004, al cual pudo dirigirse en sesión conjunta. También estaba previsto concederle la Medalla de Oro del Congreso, el más alto galardón otorgado por la Administración americana, que Tony Blair había recibido en 2003; no pudo recibirla en el momento de su intervención y, finalmente, se abandonó la idea.

El incremento socialista de la presencia militar española en el Afganistán postalibán, donde se registra una violencia cada vez mayor y donde España cuenta con aproximadamente 750 efectivos de mantenimiento de paz (más que durante el Gobierno del PP), así como su contribución a la fuerza de la ONU en el Líbano con hasta 1.100 efectivos (la quinta contribución más importante), han granjeado al Gobierno socialista amistades en Capitol Hill.¹⁶ Según Kurt Volker, subsecretario principal adjunto de Estado para Asuntos Europeos y Euroasiáticos, “el lugar más importante en el que están trabajando juntos EEUU y España es Afganistán”.¹⁷ España dirige un Equipo de Reconstrucción Provincial y está al mando de una Base de Apoyo Avanzado en ese país, lo que le convierte en uno de los países que más fuerzas militares ha enviado a Afghanistan (véase la Tabla 1). Esto probablemente haya contribuido a que en 2006 más estadounidenses considerasen a España un aliado firme (un 28%) que en 2005 (un 22%) y 2004 (20%), si bien esta cifra no llegó a alcanzar la de 2003 (un 30%, véase la Tabla 2). Dicho esto, España descendió hasta el puesto 11 en la lista de 25 países acerca de los cuales se realizó la encuesta de percepción de aliados firmes, desde el noveno puesto en 2004 y el octavo en 2003.

Tabla 1. Principales países con tropas en Afganistán y el Líbano (1)

País	En Afganistán	En Líbano
EEUU	19.000	–
Reino Unido	5.000	–
Alemania	2.700	2.400
Canadá	2.500	–
Países Bajos	2.300	–
Italia	1.250	2.450
Francia	1.000	2.000
Bangladesh	–	1.500
España	750	1.100
Indonesia	–	1.100
Malasia	–	1.000
China	–	1.000
Turquía	–	900
Nepal	–	850
Finlandia, Suecia, Noruega	–	500
Polonia	–	500
Bélgica	–	400
Total	35.950	15.000

(1) Cifras aproximadas a septiembre de 2006.

Fuente: Naciones Unidas.

Tabla 2. Opinión que EEUU tiene de diferentes países: tendencias en la concepción de “aliado firme” desde 2001 (% positivo)

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Reino Unido	80	64	74	70	74	74
Canadá	73	60	57	51	48	64
Australia	47	43	53	45	44	61
Israel	38	37	44	43	41	47
Japón	26	28	32	33	30	50
México	37	30	32	27	27	31
Italia	37	30	32	27	26	34
Corea del Sur	–	21	25	25	25	34
Alemania	39	29	19	19	24	31
Suecia	–	24	20	18	23	31
España	27	23	30	20	22	28

Fuente: Harris Poll.

La retirada de tropas de Irak y el compromiso con las misiones de mantenimiento de paz son dos caras de la misma moneda de la política socialista con respecto a los conflictos.

¹⁶ El *Congressional Friends of Spain Caucus* se creó en el Congreso de 2001-2002 pero fue inoperante en los dos primeros años de Gobierno socialista, registrándose nuevamente en junio de 2006. Se han afiliado 27 congresistas y el siguiente paso es extenderlo al Senado.

¹⁷ Véase Volker (2006).

El año pasado, Zapatero declaró: “Estamos en Afganistán por las mismas razones por las que nos fuimos de Irak, por defender la paz, la ONU y la legalidad internacional”, una opinión que repitió el 7 de septiembre de 2006, día en que el Congreso aprobó el despliegue de tropas en el Líbano, cuando dijo: “Con los mismos principios y convicciones con que nos opusimos a la guerra de Irak y retiramos las tropas, las enviamos ahora al Líbano”.¹⁸

Aunque Madrid y Washington han decidido dejar de lado sus diferencias en torno a Irak (según Volker, “La cuestión de Irak no fue *per se* una importante causa de división entre EEUU y España”), existen tensiones entre ellos con respecto a Venezuela y Cuba, si bien éstas se van aliviando. Según Eduardo Aguirre, el embajador de EEUU en España, “las relaciones entre España y EEUU son como una autopista de 22 carriles, de los que tres o cuatro están bloqueados por temas como este. Pero en la autopista hay tráfico y se puede circular”.¹⁹

A principios de este año, los socialistas desafiaron una prohibición estadounidense de reexportar tecnología estadounidense y mantuvieron un contrato de 1.700 millones de euros, firmado en noviembre de 2005, para vender aviones y embarcaciones de vigilancia marítima y transporte no armado al Gobierno venezolano, declaradamente antiamericano, de Hugo Chávez, la principal bestia negra de la Administración Bush en Latinoamérica tras la Cuba de Fidel Castro. La prohibición implica que, en caso de cerrarse el acuerdo, EADS-Casa tendría que adquirir la tecnología para los 12 aviones a otro país. El Gobierno de EEUU, que había advertido que su política de venta de armas a Venezuela probablemente le impediría autorizar la transferencia de componentes fabricados en EEUU, declaró que había denegado la petición de licencias para la transferencia de la tecnología porque “en una región necesitada de estabilidad política, las acciones del Gobierno venezolano y sus frecuentes declaraciones contribuyen a la inestabilidad regional”. Volker declaró que el incidente “resulta especialmente decepcionante, ya que ofrece a Chávez la oportunidad de explotar una clara discordia entre los puntos de vista español y norteamericano acerca de su régimen, cada vez más antidemocrático”.

En vez de aislar a Chávez, como le hubiera gustado a Washington, éste visitó España en numerosas ocasiones, y Zapatero considera que el enfoque adecuado es mantener las líneas de comunicación abiertas. Sin embargo, Madrid no ha conseguido aplacar a este agitador y a lo largo de 2006 se ha ido mostrando cada vez más desilusionado y distante con él. Aunque no se ha anunciado públicamente ningún cambio en el enfoque, tampoco se han producido más manifestaciones efusivas de apoyo. Quienes formulan la política exterior en España se han dado cuenta de que no conviene a los intereses españoles establecer una asociación demasiado estrecha con un hombre que declaró durante la Asamblea General de Naciones Unidas en septiembre que Bush es el demonio y declaró que el sistema de las Naciones Unidas “no sirve para nada”. Les alarma la polarización cada vez mayor en Latinoamérica a causa de líderes como Chávez y, en menor medida, el boliviano Evo Morales, aliado de Chávez, con quien Madrid también se mostró en un principio extremadamente amigable. Las relaciones con Bolivia se enfriaron en 2006 como consecuencia de la nacionalización del sector energético, una medida que afectó a Repsol YPF, el gigante español del petróleo y gas natural.

¹⁸ Generalmente, no se aprecia la dimensión de la contribución española a la seguridad occidental a lo largo de los últimos 25 años, a través de las operaciones de paz. España ha participado en 60 de estas operaciones y ha enviado más de 50.000 soldados al exterior. En el momento de redactarse este documento, había unos 3.000 efectivos de mantenimiento de paz en el Líbano, Afganistán, Bosnia, el Congo, Kosovo y Lituania. En virtud de una ley aprobada a finales de 2005 por el Gobierno socialista, España no puede tener desplegados más de 3.000 efectivos en el extranjero al mismo tiempo.

¹⁹ Comentarios realizados el 28 de septiembre de 2006 en el Circulo Ecuéstre de Barcelona.

Asimismo, la revocación socialista de la política proestadounidense del PP con respecto a Cuba tampoco le ha hecho muy querido a ojos de Washington. Uno de los primeros pasos en política exterior de Aznar fue suspender la cooperación oficial con el Gobierno cubano, excepto la ayuda humanitaria, y apoyar a la oposición a Fidel Castro radicada en Miami de forma más decidida que los socialistas. La UE, incitada activamente por Aznar, redujo las visitas gubernamentales de alto nivel a Cuba y la participación en acontecimientos culturales en 2003, tras la ejecución sumaria por un pelotón de fusilamiento de tres personas que habían secuestrado un barco con intención de escapar del país y la detención de 75 disidentes. Los países de la UE decidieron igualmente invitar a la disidencia a las celebraciones oficiales en sus embajadas de La Habana, como signo de apoyo a los oponentes al régimen, hecho que produjo la llamada “guerra de los cócteles”. Castro respondió congelando los contactos oficiales con las embajadas. Los embajadores de la UE en La Habana se convirtieron así en “los embajadores *Findus*” (por el productor de pescado congelado), por lo poco que tenían que hacer. El Gobierno socialista llegó a la conclusión de que con la anterior política no se conseguía nada y encabezó con éxito las iniciativas destinadas a que la UE reestableciese relaciones diplomáticas normales con Cuba a partir de enero de 2005, a pesar de la falta de progreso mostrado por el país en materia de derechos humanos.²⁰

Madrid sostiene que el futuro de Cuba se decidirá desde dentro de ese país y no en Miami, donde se encuentran la mayor parte de los exiliados, o en Washington. Con los problemas de salud de Castro, puede que no quede tanto para que se produzca algún tipo de transición hacia una democracia; y los socialistas creen que España puede representar un papel positivo en ella. Se ha establecido una buena relación de trabajo con Tom Shannon, secretario adjunto para el Hemisferio Occidental en el Departamento de Estado, que se muestra receptivo con las ideas de los socialistas de dejar que se produzca una transición gradual hacia la democracia, sin ninguna medida de desestabilización por parte de Washington destinada a acelerar el proceso, del mismo modo en que se produjo la propia transición española, que se logró desde dentro del régimen de Franco y sin romper de forma violenta con el pasado. El nombramiento en septiembre de Trinidad Jiménez (considerada un peso político pesado por haberse encargado de las relaciones internacionales en el comité ejecutivo del PSOE) para el nuevo puesto de secretaria de Estado para América Latina, podría llevar a una colaboración más estrecha entre los Gobiernos de España y EEUU con respecto a las cuestiones más espinosas de la región.

Inversión directa de EEUU en España

Desde la década de 1960, EEUU ha sido un inversor significativo en España. Sin embargo, a partir de la integración española en la Unión Europea, en 1986, la inversión americana se ha reducido en términos relativos. Entre 1995 y 2005, la inversión neta directa de EEUU, basada en el inmediato país inversor y no en el originario, alcanzó los 4,500 millones de euros, frente a los 21,300 millones del Reino Unido y 5.500 de Francia –un 6,3% del total de los 70,700 millones recibidos por España en el período (véase la Tabla 22 en el Anexo)–.²¹ Durante este período, la inversión neta norteamericana

²⁰ Las relaciones de España con Cuba han sido durante largo tiempo causa de discordia con las Administraciones de EEUU. Incluso el acérrimo anticomunista Franco mantuvo relaciones diplomáticas plenas con el país, igual que relaciones comerciales. La Administración de Lyndon B. Johnson (1963-1969) fue particularmente crítica por las compras españolas de azúcar cubano. En mayo de 2005, el hermano de Castro, Raúl, “número dos” del régimen, fue calurosamente recibido en Galicia, donde nacieron sus padres, por Manuel Fraga, entonces presidente de la Xunta y anteriormente ministro de Información y Turismo con Franco.

²¹ Estas cifras excluyen la inversión de entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVEs), cuya única función o actividad es mantener este tipo de valores. Están reguladas por una legislación específica y dan a las empresas internacionales ventajas fiscales bajo ciertas condiciones. El valor añadido por las ETVEs a la economía española es prácticamente nulo aunque gestionan sumas elevadas.

representó entre el 2% y el 18% del flujo anual total. En España hay más de 600 empresas de EEUU, con unos 200.000 empleados, frente a más de 13.000 empresas en el Reino Unido.

Como resultado de los cambios en el tratamiento estadístico, el tamaño real de la inversión americana directa aparece mucho más claro desde 2002. Las cifras anteriores subestimaban la verdadera dimensión de la inversión de EEUU, porque sólo se suministraban sobre la base del país inversor inmediato y no del originario. Ello afectaba particularmente a las empresas americanas, toda vez que frecuentemente invierten en España vía países de “tránsito” con tratados de fiscalidad favorable, como Luxemburgo, Países Bajos y Gibraltar, o a través de otras filiales europeas localizadas en la UE, especialmente en el Reino Unido o Alemania. El Registro de Inversiones Exteriores ofrece ahora la estructura de la inversión tanto por el país de origen inmediato como de origen último, y las diferencias entre ambas cifras pueden ser verdaderamente significativas. La inversión bruta estadounidense sobre la base del país de origen inmediato ascendió a 3.300 millones de euros entre 2002 y 2005, y a 6.500 millones sobre la base del país de origen último (véase la Tabla 3).

Tabla 3. Inversión extranjera directa en España de EEUU y la Unión Europea (1)

(US\$ mn)	2002	%	2003	%	2004	%	2005	%
Total	11.428	100,0	10.252	100,0	11.680	100,0	14.433	100,0
UE	8.344	73,0	7.503	73,1	6.900	59,0	10.392	72,0
EEUU	732	6,4	1.471	14,3	1.843	15,8	2.461	17,1
Otros	2.352	20,6	1.278	12,6	2.937	25,2	1.588	10,9

(1) Las cifras excluyen inversión en entidades tenedoras de valores extranjeras (ETVEs) y sobre la base del país de origen último.

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores.

Desde 1999, la inversión en España por parte de EEUU ha representado, en promedio, en torno al 2% del total de la inversión anual de este país en el exterior (véase la Tabla 24 en el Anexo). En términos de inversión anual estadounidense en el exterior, España ocupa uno de los últimos lugares entre los países de la UE, y a nivel mundial, en 2004 y 2005 se vio superada por China. En términos de coste histórico, las inversiones estadounidenses en España se cuatuplicaron entre 1995 y 2005, hasta alcanzar los 43.200 millones de dólares, lo que situó a España muy por delante de Italia pero muy por detrás de países como Irlanda, según el Bureau of Economic Analysis (véase la Tabla 4). La inversión estadounidense directa per capita en España se situó cerca de los 1.000 dólares, por encima de los 180 en Brasil, 630 en Chile y 645 en México. De los 43.200 millones dólares, 10.200 millones se invirtieron en el sector industrial (4.000 millones en productos químicos y 877 millones en equipos de transporte), 20.000 millones se invirtieron en *holdings* no bancarios, 1.000 millones en empresas de tecnología de la información y 5.300 millones en finanzas y seguros.

Tabla 4. Inversión directa de EEUU sobre la base de coste histórico

(US\$ mn)	1995	2005
Total	699.105	2.069.983
Canadá	83.498	234.831
Europa	344.596	1.059.443
Francia	33.358	60.860
Alemania	44.242	86.319
Irlanda	7.996	61.596
Italia	17.096	25.931
España	10.586	43.280
Reino Unido	106.332	323.796
América Latina y resto del hemisferio occidental	131.377	353.011
Africa	6.013	24.257
Oriente Medio	7.198	21.591
Asia y Pacífico	122.711	376.849

Fuente: Bureau of Economic Analysis, EEUU.

La mayor parte de las empresas americanas en España operan en el sector industrial, especialmente en componentes del automóvil, productos químicos y farmacéuticos, equipamiento industrial y productos terminados. Sin embargo, en los años recientes ha ido aumentando su presencia en el sector servicios, sobre todo en tecnologías de la información y consultoría. Representan más de un tercio de la producción total de turismos, alrededor del 15% del sector de componentes y cerca del 40% de las ventas totales de productos farmacéuticos. Algunas de estas empresas son de las de mayor tamaño del país (véase la Tabla 5). Entre las empresas americanas con presencia en España están Opel (de General Motors) y Ford en la industria del motor, General Electric en plásticos, IBM y Hewlett-Packard (+Compaq) en tecnología de la información, Dow Chemical y Du Pont en química, Alcoa en metal y Procter & Gamble en productos de consumo.

Tabla 5. Principales empresas de EEUU con presencia en España (1)

Empresa	Sector	Nº empleados	Ventas (€ mn)
Ford España	Automóvil	8.000	5.896
Opel España	Automóvil	7.400	6.323
Zardoya Otis	Bienes de equipo	3.813	534
Lear (MAI)	Automóvil	3.522	453
IBM España	Tecnología de la información	2.500	1.020
Hewlett-Packard	Tecnología de la información	2.116	1.223
Delphi	Automóvil	1.380	213
Refrescos Envasados (Coca-Cola)	Bebidas	1.041	612
Pfizer	Farmacia	1.103	933
Alcoa Inespal	Metal	999	580
General Electric (2)	Plásticos, material médico, finanzas	979	121
Dow Chemical Ibérica	Química	620	1.027
Atlantic Copper	Bienes de equipo	520	701
Johnson Controls	Automóvil	400	157
Philip Morris Spain	Alimentación y tabaco	394	855
Procter & Gamble España	Bienes de consumo	363	564
Lucent Technologies	Tecnología de la información	300	143
Sara Lee (Southern Europe)	Bienes de consumo	287	125
Lilly	Bebidas	246	596
PBG Holding (Pepsi Cola) (2)	Bebidas	223	96
Ingram Micro	Tecnología de la información	208	476
Esso Española	Petróleo	184	580

(1) Cifras de 2004.

(2) Cifras de 2003.

Fuente: Fomento de la Producción.

Las empresas de EEUU han jugado un papel significativo en la internacionalización de la economía española, debido a su mayor experiencia y a las cadenas más sofisticadas de márketing y distribución global (véase la Tabla 6). Opel (General Motors) y Ford se encuentran habitualmente entre las 10 principales empresas exportadoras del país. El sector más exportador es el de equipo de transporte, seguido del químico (véase la Tabla 7).

Tabla 6. Ventas de filiales estadounidenses en España a países extranjeros distintos al país en el que se encuentran ubicadas (en US\$ mn), de 1984 a 2003

Año	Volumen	Año	Volumen	Año	Volumen	Año	Volumen
1984	3.216	1989	4.556	1994	8.028	1999	12.356
1985	3.767	1990	5.284	1995	8.805	2000	12.074
1986	3.545	1991	6.679	1996	9.904	2001	13.151
1987	3.488	1992	6.506	1997	10.408	2002	13.829
1988	4.289	1993	6.031	1998	11.034	2003	18.340

Fuente: Bureau of Economic Analysis, EEUU.

Tabla 7. Ventas de filiales estadounidenses en España a países extranjeros por sector (en US\$ mn)

Sector	1999	2003
Total industria manufacturera	11.298	16.684
Material de transporte	6.985	9.861
Química	990	2.356
Alimentación	147	192
Equipos, aparatos y componentes eléctricos	667	642
Resto	2.509	3.633
Otras ventas	1.058	1.656
Total	12.356	18.340

Source: US Bureau of Economic Analysis.

De no haber sido por la llegada de las empresas americanas, y de las multinacionales en general, la industria automovilística española nunca habría llegado a convertirse en la tercera mayor de Europa y la séptima del mundo. El primer coche de Ford producido en España, el Fiesta, salió de la cadena de montaje de Almussafes (cerca de Valencia) el 18 de octubre de 1976 (Ford llegó a España por primera vez en 1907, cuando estableció una representación que vendió ese año cinco coches, y en 1920 montó una planta en Cádiz en la que se ensambló el Ford T). Fue una inversión concebida a largo plazo, con el fin de hacer de España un trampolín para la exportación. La planta se construyó en el último año del régimen franquista, cuando el clima económico era incierto y el país estaba centrado en lograr una transición pacífica hacia la democracia y a entrar en la Unión Europea (hecho éste que ocurrió en 1986). Las exportaciones de Ford aumentaron de 4.526 unidades en 1976 (el 26% de su producción total) a 362.277 en 2005 (88%, véase la Tabla 8).

Tabla 8. Exportaciones de vehículos de Ford, 1976-2005

Año	Exportaciones (unidades)	% del total
1976	4.526	26
1980	209.834	79
1985	204.499	77
1990	211.543	63
1995	241.003	74
2000	287.052	83
2005	326.277	88

Fuente: Ford.

En los años 90, Ford eligió Almussafes para fabricar su nuevo modelo, el KA, en preferencia a sus instalaciones de Colonia (Alemania) y Dagenham (Reino Unido). Albert Caspers, presidente de Ford Europa, declaró en aquel momento que la planta española había sido elegida por tener “uno de los niveles de productividad más altos del mundo y unos estándares de calidad iguales que las otras factorías europeas”. En 2003, España comenzó a ensamblar el Mazda2, el primer coche producido en Europa por la filial japonesa de Mazda, participada en un 33% por Ford, y Almussafes se convirtió en la segunda factoría, después de la de Saarluis (Alemania), en fabricar el Focus, el nuevo modelo de Ford.

En 2006, General Motors prefirió su planta de Zaragoza a la de Polonia para fabricar la próxima generación de su furgoneta compacta Meriva. Esta victoria resultó especialmente importante porque algunas empresas extranjeras de componentes de automóvil habían decidido en los últimos tiempos dejar España para trasladarse a países con menores costes de mano de obra.

En el sector químico, la mayoría de las empresas americanas son fabricantes, y en la lista se hallan Dow Chemical y Du Pont. La planta de Tarragona de Dow Chemical es su centro europeo de producción y, por tanto un eslabón importante en su cadena global de suministro. En 2006 se estaba terminando una nueva planta en Tarragona, por valor de 200 millones de euros, para la producción de plásticos especiales de polietileno.

Las empresas americanas son fuertes igualmente en el sector farmacéutico. Entre ocho de ellas acumulan una cuota del mercado español cercana al 30%. Y en aplicaciones (*software*), equipos informáticos (*hardware*) y servicios, las empresas americanas acaparan cerca del 40% del total de las ventas. Muchos de los grandes nombres del sector se encuentran en España, como IBM (que llegó por primera vez al país en 1926 y dejó de fabricar en España en 1995), Hewlett-Packard y Microsoft. En el caso de IBM, la importancia de España aumentó en 2005, al decidir reestructurar sus operaciones y reemplazar París por dos nuevos centros de coordinación: uno en Madrid y otro en Zurich. Madrid es responsable de la coordinación del negocio en Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Grecia, Israel, Turquía y Portugal. IBM emplea a más de 6.000 personas en España, que no parece que vaya a verse afectado por la decisión de la compañía de eliminar 13.000 puestos de trabajo en todo el mundo, ya que los recortes se concentraron en Francia y Alemania. En España está también el ordenador de IBM *MareNostrum*, el más potente de Europa.

Otro protagonista relevante de la actividad empresarial de EEUU en España es General Electric (GE), que en 2005 abrió una nueva planta de resinas Lexan en Cartagena (Murcia), la tercera fase de un complejo de materiales avanzados. GE ha invertido más de 3.000 millones de euros en España.

En el sector de alimentación y bebidas, España tiene sus omnipresentes establecimientos McDonald's de comida rápida. como cualquier otro país de Europa. pero tiene también fabricantes. como Kellogg. Kraft. RJR Nabisco (que compró Royal Brands a Tabalacera) y Unilever Best Foods. Coca Cola y PepsiCo son también fuertes en España –Barcelona es la central de la unidad de negocio de PepsiCo para el Sur de Europa. que abarca 11 países–. Coors Brewing transformó su factoría de Zaragoza. que compró en 1994 a Heineken. en su centro de distribución para el mercado europeo. Esta compra fue la primera de Coors fuera de EEUU.

En la industria de defensa, tras la compra de Santa Bárbara Sistemas en 2001, General Dynamics es el primer suministrador de equipos a las fuerzas armadas españolas.

Por último, banca y seguros son dos sectores de la economía española en los que las compañías americanas, y las extranjeras en general, han penetrado poco. El único banco norteamericano con red de sucursales en España es Citibank, que se estableció en el país en 1983, tras la compra del Banco de Levante. Hay otros bancos norteamericanos con oficinas en España, como Bank of America, JP Morgan Chase y Morgan Stanley, pero están enfocadas hacia la banca al por mayor, banca privada y banca de inversión.

Inversión directa española en EEUU

La inversión española directa en EEUU es relativamente pequeña. El grueso de la considerable inversión española realizada en el exterior ha tenido lugar en América Latina y, crecientemente, en Europa a partir de 2004. La inversión española directa en EEUU, sobre la base de coste histórico, se situó en 7.100 millones de dólares a finales de 2005, en comparación con los 21.800 millones de una economía mucho más pequeña que la española como es la de Irlanda, cuyo *stock* de inversión en el país se incrementó mas de cuatro veces en 10 años, pero no muy por detrás de la de Italia (véase la Tabla 9). En términos per cápita estadounidenses, la inversión española es ligeramente superior a los 20 dólares.

Tabla 9. Inversión directa bruta en EEUU sobre la base de coste histórico

(US\$ mn)	1995	2005
Total	535.553	1.635.291
Canadá	45.618	144.033
Europa	332.374	1.143.614
Francia	36.167	143.378
Alemania	46.017	184.213
Irlanda	4.749	21.898
Italia	3.062	7.716
España	3.237	7.114
Reino Unido	116.272	282.457
América Latina y resto del hemisferio occidental	27.873	82.530
Africa	1.113	2.564
Oriente Medio	5.801	9.965
Asia y Pacífico	122.774	252.584

Fuente: US Bureau of Economic Analysis.

En 2005, EEUU fue el sexto país receptor de inversión española bruta (véase la Tabla 10). La política de relaciones más estrechas con Washington seguida por el anterior Gobierno del PP de José María Aznar (1996-2004) no influyó demasiado en los niveles de comercio e inversión españoles, bien porque no dio tiempo a que la mejora de las relaciones surtiese efecto o, más probablemente, porque en las economías globalizadas estas cuestiones apenas se ven afectadas por cambios en las relaciones políticas.

Tabla 10. Inversión española bruta en el exterior. Los 10 primeros países en 2005 (1)

País	Volumen bruto (€ mn)	% del total
Francia	4.999	21,8
República Checa	3.671	16,0
Reino Unido	2.300	10,0
Hungría	2.187	9,5
Argentina	1.871	8,1
EEUU	1.363	5,9
Portugal	1.088	4,7
Luxemburgo	968	4,2
Países Bajos	940	4,1
Brasil	783	3,4

(1) Excluidas ETVEs. Los países receptores se refieren a primer país de destino, no al último.

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores.

América Latina era el destino natural para las empresas españolas deseosas de invertir en el exterior.²² Además de la necesidad de las empresas de contrarrestar el aumento de la competencia en su mercado nacional como consecuencia del ingreso de España en la UE en 1986, expandiéndose en el extranjero, existieron otros varios factores que favorecieron esa tendencia. Dos de ellos eran puramente económicos: la liberalización y la privatización abrieron el acceso a sectores de la economía latinoamericana a los que hasta entonces no se había podido acceder. Otro fue cultural: la lengua común y, por ello, la facilidad con que podían reproducirse los estilos de gestión. La primera gran ofensiva española en EEUU llegó en 1999, cuando Telefónica adquirió el portal de Internet Lycos por 12.500 millones de dólares en el punto álgido del *boom* de Internet y vendió la parte estadounidense de su negocio en 2004 a la empresa surcoreana Daum Communications por 105 millones de dólares en lo que supuso uno de los mayores fracasos corporativos españoles. Telefónica mantuvo la parte europea del negocio del portal Lycos. La eléctrica Iberdrola mantuvo conversaciones en el año 2000 para adquirir Florida Power & Light Company, la mayor empresa eléctrica de este Estado, pero su consejo de administración rechazó la mega operación de 11.000 millones de dólares.

²² Este tema está tratado con mucho más detalle en mi libro *La inversión española directa en América Latina: retos y oportunidades*, Real Instituto Elcano, 2003 (www.realinstitutoelcano.org/publicaciones/libros/InverEspanola.pdf).

Una de las pocas inversiones españolas en el sector industrial estadounidense es la de Acerinox en su planta de Carroll County (Kentucky). En 1990 se constituyó North American Stainless (NAS), creada por Acerinox y la empresa norteamericana Armco AMC (ahora parte de AKL Steel). En 1994 Acerinox se hizo con todas las acciones de Armco, salvo un 5% y, desde 2001, posee la totalidad de NAS. Acerinox tiene varias plantas en España y en 2002 se convirtió en el tercer productor mundial de acero inoxidable, tras adquirir el 64% de Columbus Stainless, de África del Sur.

Indra, empresa española líder en nuevas tecnologías y sistemas de defensa, entró en el mercado de EEUU en 1994, cuando fue seleccionada por la Marina de aquel país para suministrar simuladores completos de misión, entrenadores de radar y equipos para programas de prueba del avión de combate AV-8B+ Harrier. Además de para el AV-8B+ Harrier, Indra ha ganado concursos para suministrar simuladores y equipos para programas de prueba de otros aviones y helicópteros (F-14 Tomcat, F-18 Hornet, MH-53 Sea Dragon y H-60 Sea Hawk), superando la competencia de Lockheed Martin y Boeing, entre otros. Indra tiene una filial participada al 100% en Orlando (Florida), que desarrolla, fabrica, suministra y mantiene sistemas encargados por la Marina de EEUU. En el ámbito civil, Indra ha ganado el contrato para suministrar equipos de venta de billetes al metro de San Luis (Missouri).

El salto decisivo de EADS CASA, la filial española de EADS, la compañía aeroespacial más grande de Europa y la segunda del mundo, llegó en 2002, cuando la *joint venture* ICGS, entre Lockheed Martin y Northrop Grumman, decidió –tras ganar una licitación– utilizar el CN-235-MPA de EADS CASA en lugar del C-27J, el principal rival del CN-235 y producido por otra división de Lockheed Martin. Las tres entregas iniciales del CN-235 MPA de EADS CASA serán las primeras de una adquisición plurianual de aviones de vigilancia marítima (*Maritime Patrol Aircraft* o MPA) para el programa del servicio de guardacostas conocido como *Deepwater System*. La primera entrega debía realizarse en noviembre de 2006. El número total de unidades del CN-235-MPA que se comprarán puede llegar hasta 36, por un valor superior a los 700 millones de dólares, y con un contrato de apoyo superior a los 400 millones.

En infraestructuras, las empresas constructoras españolas han tenido un gran éxito a escala mundial. Cintra, una de las mayores empresas del mundo en el sector de las infraestructuras de transporte y parte del grupo Ferrovial, se asoció con Macquarie Infrastructure Group (MIG), de Australia, para obtener el primer contrato en EEUU para la explotación de una carretera privada de peaje. Ambas empresas obtuvieron una concesión de 99 años para la explotación del Chicago Skyway desde 2005, con un coste de 1.800 millones de dólares. MIG tiene una participación del 45% en la operación y Cintra del 55%.

Junto con la compañía tejana Zachry, Cintra siguió el mismo camino ganando el contrato para desarrollar la primera fase del Corredor Trans-Texas (TTC-35) –un visionario sistema de transporte–. El Corredor consistirá en una red de rutas multi-uso, que cubrirá todo el estado, donde se incluyen carriles separados para automóviles y camiones, ferrocarriles de alta velocidad, ferrocarriles para mercancías, infraestructuras para instalaciones (como redes de transporte de agua y gasoductos), tendidos eléctricos, banda ancha y otros servicios de telecomunicaciones. Ferrovial reforzó su presencia en EEUU en 2005 con la compra del Grupo Webber, la tercera constructora de Texas, por 178 millones de euros.

España también ha exportado su experiencia en materia de energía eólica a EEUU. Gamesa, empresa especializada en la generación eólica, inauguró en 2004, en Illinois, su primer parque en EEUU. La electricidad producida es comprada por Commonwealth Edison, la suministradora del área metropolitana de Chicago. Gamesa está igualmente

desarrollando parques eólicos en Minnesota, Wisconsin, Dakota del Sur y Iowa, entre otros estados. Iberdrola, la segunda mayor eléctrica española y la mayor propietaria y operadora de parques eólicos del mundo, adquirió Community Energy, con sede en Wayne (Pensilvania), por 23,8 millones de euros en 2006. En el campo de la energía solar, otro área prometedora en España, el grupo de construcción y servicios Acciona está invirtiendo 220 millones de euros en una planta en el estado de Nevada.

En la industria alimentaria, Ebro Puleva adquirió en 2004, por 380 millones de dólares, Riviana Foods en Houston, la principal procesadora de arroz de EEUU. Ebro Puleva tiene un 30% de la cuota del mercado arrocero de Europa. Con sus marcas Carolina, Mahatma y Success, Riviana es la principal distribuidora de arroz de EEUU en volumen (con una cuota de mercado del 17%), y tiene filiales en América Central, Bélgica y el Reino Unido. Raviana y Ebro Puleva han estado asociadas durante años –antes de la operación de 2004–. Ebro era el mayor accionista de Raviana y han participado en numerosas *joint ventures*. Ebro Puleva ha proseguido en 2006 con la adquisición de New World Pasta por 282 millones de euros, lo que la convirtió en la segunda mayor empresa especialista en pasta del mundo tras el grupo italiano Barilla. Otra empresa española, el grupo SOS, posee American Rice, también con sede en Houston y una de las principales molturadoras y fabricantes de derivados del arroz del mundo, con marcas como AA Rice, Adolphus Rice y Wonder Rice.

En vinos, Torres tiene viñedos en California (donde cultiva Chardonnay y Pinot Noir) y Freixenet, el principal productor mundial de vino espumoso (cava), posee viñedos en Sonoma Valley (y también en México). El principal rival de Freixenet, Codorniu, también tiene viñedos en California (en Napa).

En moda, sector en el que España está teniendo un éxito creciente, Zara –del grupo Inditex y la primera empresa española en acceder al *Interbrand top 100 brands* (en el puesto 77 en 2005)– posee una tienda en la Quinta Avenida de Nueva York y otras 18 más repartidas por EEUU.

En comparación con sus inversiones masivas durante la pasada década en la compra de bancos de América Latina, el Santander y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), los dos mayores bancos españoles, se han mostrado muy moderados en sus adquisiciones en EEUU.²³ Sin embargo, esto ha empezado a cambiar.

En 2004, el BBVA adquirió el Valley Bank de California por 16,7 millones de dólares y Laredo National Bancshares (LNB), en Texas, por 850 millones de dólares, y en 2006 adquirió dos bancos más en Texas, el Texas Regional Bancshares y el State National Bancshares, por 2.600 millones de dólares. En 2005, el Santander, por aquel entonces el mayor banco de la zona euro por valor de mercado, adquirió una participación del 20% en Sovereign Bancorp, con sede en Filadelfia y el decimoctavo mayor banco de EEUU por activos, por 2.400 millones de dólares. Esa participación se aproximaba al 25% en agosto de 2006, convirtiendo la inversión total del Santander hasta entonces (superior a los 2.900 millones de dólares) en la mayor inversión individual de una empresa española en EEUU a excepción de la problemática adquisición de Lycos por parte de Telefónica (véase más arriba). El Santander tiene la opción de adquirir el 100% en 2008. En septiembre de 2006 el Santander pagó 651 millones de dólares por un 90% de Drive Financial, una empresa tejana de financiación de vehículos y una de las principales entidades crediticias en el segmento de clientes *subprime*, y ya cuenta con una amplia operación de créditos al consumo en Europa.

²³ En Puerto Rico, el Santander y el BBVA controlan el segundo y el séptimo mayor banco, respectivamente, en cuanto a depósitos (Santander Bancorp and BBVA PR Holding Corporation).

Mucho antes, en 1991, el Santander adquirió el 13.3% del First Fidelity, de Nueva Jersey, por 650 millones de dólares, porcentaje que luego aumentó a casi el 30%, a la par que el Fidelity compraba varios bancos pequeños. En 1995, el First Union Bank de Carolina del Norte se fusionó con el First Fidelity, quedando el Santander con un 11% del nuevo banco, el sexto mayor de EEUU. El Santander vendió entonces su participación por más de 2.000 millones de dólares y empleó los ingresos obtenidos de esta acertada inversión para amortizar el fondo de comercio de las adquisiciones de bancos en América Latina. Más tarde, a raíz de una visita al campus de las oficinas centrales del First Union, Emilio Botín, presidente del Santander, concibió la idea de construir un nuevo complejo central del grupo en las cercanías de Madrid – la “Ciudad Grupo Santander” en Boadilla del Monte, con 5.500 empleados y múltiples servicios, entre ellos la mayor guardería en un centro laboral de Europa– que se imaginó en 2004.

Tanto el BBVA como el Santander tienen bancos en México –Bancomer y Serfin, respectivamente el primer y tercer mayor banco del país– y sus adquisiciones en EEUU, especialmente en el caso del BBVA, están relacionadas con la explotación de estas franquicias. BBVA Bancomer es responsable de cerca del 40% de las remesas de los mexicanos residentes en EEUU.

California, donde está la sede del Valley Bank, tiene la mayor concentración de hispanos de EEUU (más de 10 millones, la mayoría de ellos mexicanos), mientras que Texas tiene más de 5 millones de hispanos. Bancomer tiene una posición fuerte en los estados fronterizos mexicanos, que refuerza el negocio de BBVA en California y Texas.

El Santander también está involucrado en el negocio de las remesas. En 2000, vendió el 24.9% de Serfin Bank of America como parte de su estrategia para captar más clientes mexicano-americanos en EEUU e incrementar así su cuota del mercado de remesas.

La emergencia de Miami como centro financiero y de negocios para América Latina, una vez que el estado de Florida se abriera a los bancos extranjeros en 1978, animó a muchos bancos españoles y cajas de ahorros –y no solo a los grandes bancos comerciales como el Santander y el BBVA– a abrir agencias o sucursales en la ciudad. Por ejemplo, Caixanova abrió una oficina en Miami como parte de su estrategia para llegar a los 600.000 gallegos que viven en América del Sur. En 2003, el Santander compró a The Royal Bank of Scotland la división de banca privada de América Latina de Coutts International (1.400 clientes y 2.600 millones de dólares de activos), doblando prácticamente sus activos totales en Miami.

Comercio exterior

Los esfuerzos de España por vender en el mayor mercado del mundo (excluyendo al mercado interior de la Unión Europea) no han producido grandes resultados. EEUU recibe aproximadamente el 4% de las exportaciones totales españolas, más o menos la misma proporción que se dirige al conjunto de América Latina y menos de la mitad de las que van a la vecina Portugal (ver Tabla 11). Es normal que se comercie más con los vecinos más próximos (tal es el caso de EEUU con México y Canadá), pero lo que revela la debilidad de la situación española es que el Reino Unido, Alemania, Italia y Francia comercian mucho más con EEUU en proporción a su comercio total.

Tabla 11. Exportaciones españolas por área geográfica, 2005

	% del total
Unión Europea	72,0
Francia	19,2
Alemania	11,4
Portugal	9,5
Reino Unido	8,5
Asia	5,5
América Latina	4,5
África	4,2
EEUU	3,9
Resto	8,3

Fuente: Secretaría de Estado de Comercio.

Según datos de EEUU, las exportaciones españolas representan un insignificante 0.5% (0.7% en 1989) de sus compras exteriores totales, una sexta parte de la cuota del Reino Unido, una cuarta parte de la francesa y una cuarta parte de la italiana (véase la Tabla 12). La cuota de España en el mercado de EEUU está más en línea con la de países europeos de tamaño medio, como Austria, Bélgica o Dinamarca, cuyas economías son más pequeñas. Pero aunque este volumen de exportaciones es pequeño, EEUU es el sexto mercado de España, lo que hace de aquel país un socio relevante sólo superado por sus mercados “naturales” de Francia, Alemania, Portugal, el Reino Unido e Italia.

Tabla 12. Cuota del mercado de EEUU de algunas países exportadores (1)

(%)	1997	2000	2005
Canadá	19,2	18,8	17,4
Unión Europea	18,1	18,1	18,5
Alemania	5,0	4,8	5,1
Reino Unido	3,8	3,6	3,0
Francia	2,4	2,4	2,0
Italia	2,2	2,1	1,9
España	0,5	0,5	0,5
Japón	14,0	12,0	8,2
México	9,9	11,2	10,2
China	7,2	8,2	14,5
Taiwan	3,7	3,4	2,1
Corea del Sur	2,6	3,2	2,6

Nota: los datos están redondeados a un decimal.

(1) Porcentaje de las importaciones anuales de EEUU por país.

Fuente: Departamento de Comercio de EEUU, Oficina del Censo.

España presenta saldo negativo en sus relaciones comerciales con EEUU (1.700 millones de euros en 2005). Las exportaciones abarcan desde aparatos mecánicos y maquinaria hasta actividades más tradicionales como el calzado y los productos de cerámica. La composición de las exportaciones refleja claramente, como cabría esperar, la estructura tecnológicamente media-baja de la economía española, que además ha ido perdiendo competitividad a lo largo de los últimos años. En 2006, España ha descendido al puesto 36, desde el 31 en 2004, en la lista de competitividad de 60 países que elabora el IMD.

El mercado de EEUU es muy exigente y no apto para timoratos. La mayor parte de las empresas españolas lo ignoran, a pesar de los muchos años de trabajo promocional y preparatorio en numerosos sectores por parte de las autoridades españolas –la Secretaría de Estado de Comercio, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) y las Oficinas Comerciales en EEUU–. Y a pesar del idioma común, los exportadores españoles sólo han sido capaces de arañar la superficie del dinámico mercado hispano, con más de 42 millones de consumidores. No conforman un mercado homogéneo, hecho éste del que no se acaban de percatar los exportadores españoles.

Los exportadores españoles tampoco se benefician de la presencia de una comunidad netamente española en EEUU, distinta de la hispana. Su tamaño es escaso, contrariamente a lo que ocurre con las comunidades irlandesa e italiana. A título de ejemplo, en Nueva York, y en los estados vecinos de Nueva Jersey, Connecticut, Delaware y Pensilvania, se estima que viven solamente unos 20.000 españoles.²⁴ Uno de los principales factores que hay detrás del éxito exportador de Italia hacia EEUU estriba en las relaciones entre los exportadores italianos y los profesionales ítalo-americanos. No hay, por tanto, una masa crítica que ayude a los productos españoles a introducirse en el mercado y a extenderse en él por recomendaciones de boca en boca, mecanismo especialmente útil para la gastronomía y alimentos especializados en un mercado estimado en 27.000 millones de dólares en 2005. Los bares irlandeses, por ejemplo, canalizan bebidas y productos alimentarios de Irlanda, y los restaurantes italianos hacen lo propio. La cuota de España en este mercado es minúscula, aunque en crecimiento.

El relativamente bajo volumen de exportaciones a EEUU es también resultado del bajo nivel de inversión española directa en este país. Un porcentaje muy significativo del comercio con EEUU es intra-empresa: el 40% de las importaciones de EEUU son productos enviados por una empresa matriz a su filial en EEUU y aproximadamente el 30% de las exportaciones americanas son productos enviados por empresas a sus filiales en el exterior. El comercio con Alemania es un buen ejemplo de este fenómeno: el 60% de sus exportaciones a EEUU son intra-empresa (el 9% por las filiales americanas a sus empresas matrices y el 50% por las empresas alemanas a sus filiales en EEUU). El peso de la exportación española intra-empresas es inferior (el 27%).²⁵ Irlanda es otro ejemplo interesante. Su cuota de mercado de las compras americanas en el exterior se cuadruplicó desde el 0,4% en 1991 al 1,7% en 2005. Este crecimiento fue en gran medida debido al comercio intra-empresa resultante del fuerte tirón de la inversión irlandesa directa en EEUU y de la inversión de este país en Irlanda.

Un área con un potencial importante es la de la lengua española, que se está convirtiendo en un importante negocio en EEUU. Los 42,6 millones de personas de origen hispano representaban en 2005 más del 14% de la población total de EEUU y se prevé que alcancen el 25% antes de 2050. Y el número de estudiantes que aprenden español es superior al del total que estudian otras lenguas extranjeras. El creciente interés por la lengua española ofrece oportunidades para negocios como la industria editorial. El sector editorial español es el quinto mayor del mundo y tiene más de 160 empresas filiales en el exterior; pero menos del 5% de las exportaciones totales de libros se dirigen a EEUU. En 2005, con motivo del cuarto centenario de la publicación del Quijote, en una apuesta por expandir las exportaciones de libros, el ICEX y la Federación de Gremios de Editores de España (FGEE) lanzaron un plan de 600.000 euros para promover la venta de libros en EEUU.

Una masa crítica de marcas mundialmente renombradas ayudaría a expandir las exportaciones españolas a EEUU, donde la percepción sobre el nivel de desarrollo económico y los progresos realizados a lo largo de los últimos 30 años por España es significativamente inferior a la que existe en la Unión Europea (véase la Tabla 13). Una de las razones de la escasez de marcas renombradas españolas en EEUU es que España aún sufre la imagen estereotipada del pasado (“toros y flamenco”, principalmente), que no refleja la realidad actual de un país moderno y que afecta a las decisiones de compra de los consumidores. No hay nada malo en las imágenes estereotipadas: con frecuencia pueden ser utilizadas con éxito para promover productos

²⁴ Según el Censo de 2000, en ese año vivían en EEUU algo más de 100.000 españoles (el 0,3% de la población).

²⁵ Véase Manuel Moreno Pinedo, “La economía de Estados Unidos, el sector exterior y las relaciones comerciales bilaterales”, *Boletín Económico del ICE*, 2839, 21/III-3/IV/2005.

(en el caso de España, por ejemplo, el turismo). El problema para España es que, de manera especial en EEUU, éstas son las imágenes predominantes por las que es conocida y pueden tener un poderoso efecto sobre las percepciones del público. Tim Simmons, consultor de marcas independiente que colabora con el ICEX y con el Foro de Marcas Renombradas Españolas, declaraba: “Los estadounidenses saben poco de España, de forma que, ¿por qué demonios iban a comprar un producto porque diga Fabricado en España? Lo cierto es que hoy por hoy ese factor probablemente siga restándole valor al producto en vez de añadirsele en el punto de venta”. En términos generales, España carece de *marketing* y de productos innovadores de marca. La mayoría de las iniciativas de *marketing* son mediocres estrategias de libro que no consiguen triunfar en un mercado tan abarrotado y sofisticado como el de EEUU.

Tabla 13. Aspectos negativos asociados con España en EEUU y en la Unión Europea (%)

	EEUU (1)	EU
País subdesarrollado	3,7	0,0
Sistema dictatorial	1,9	1,9
Baja renta <i>per cápita</i>	3,7	2,9
País importador	5,6	1,9
Culturalmente uniforme	3,7	5,8
Económicamente inestable	0,0	0,0
Clase media de reducido tamaño	5,6	2,9
Bajo nivel de investigación tecnológica	20,2	14,4
Bajo nivel educativo	0,0	4,8
Sistema subdesarrollado de Seguridad Social	0,0	4,8
Baja calidad de sus productos	11,1	4,8
Baja calidad de vida	1,9	1,0
Políticamente inestable	0,0	2,9
Bajo nivel de industrialización	5,6	9,6
Elevado nivel de desempleo	11,1	19,2
Marcas poco conocidas	25,9	23,1
Total	100,0	100,0

(1) EEUU y Canadá.

Fuente: *La imagen de España y sus marcas en el mundo*, Foro de Marcas Renombradas Españolas, 2003.

Sólo una marca española está en la lista de las 100 más renombradas del mundo que realizan anualmente *Interbrand* y *Business Week*: Zara, la estrella del Grupo Inditex, entró en la lista en 2005 en el puesto 77. Los estadounidenses que compran en Zara se familiarizaron con la marca antes de saber que era española. Según Simmons, una de las decisiones más inteligentes de Zara fue no gastar dinero en el competitivo mundo publicitario y gastarlo en escoger excelentes inmuebles para situar sus tiendas. Adquiriendo locales en algunas de las zonas comerciales más visibles del mundo (por ejemplo, en la Quinta Avenida de Nueva York), Zara rompió las reglas del juego empleando sus propias tiendas como su única forma importante de publicidad. Como dijo una vez Woody Allen, “En esta vida, la mitad del éxito consiste simplemente en aparecer”. Otras marcas de renombre en EEUU son Torres (vino), Freixenet (cava), Lladró (figuras de porcelana fina), Carbonell (aceite de oliva), Porcelanosa (cerámica), Marqués de Cáceres (vino), Sherry (marca genérica), Chupa Chups (productos de confitería), Rioja (marca genérica) y Majórica (perlas y bisutería).

Las exportaciones estadounidenses a España también son escasas (menos del 4% del total de importaciones de España y tan sólo el 0,8% de las exportaciones mundiales de EEUU). Como cabría esperar, las importaciones procedentes de la Unión Europea han aumentado a un ritmo constante desde que España ingresara en la UE en 1986 (véase la Tabla 14).

Tabla 14. Importaciones españolas por área geográfica, 2005 (1)

	% del total
Unión Europea	60,8
Francia	14,6
Alemania	14,1
Portugal	8,5
Reino Unido	5,7
Asia	15,6
América Latina	7,5
África	4,1
EEUU	3,3
Resto	7,5

(1) Cifras de 2005.

Fuente: Secretariado de Comercio.

La comunidad hispana en EEUU

La cifra oficial de hispanos en EEUU es de 42,6 millones, una cifra no muy lejana a la población de España, 44 millones (véase la Tabla 15). Demográfica, política y económicamente, la comunidad hispana es una fuerza de importancia creciente; pero, a pesar de los lazos históricos entre España y EEUU y de la larga presencia de aquel país en amplios territorios de éste, Madrid y la sociedad española en general sólo recientemente han empezado a percatarse de ello.

Tabla 15. Los grupos de población de mayor crecimiento en EEUU

Grupo	Población a 1 de julio de 2005	% de la población total de EEUU
Hispanos	42.687.224	14,4
Afroamericanos (1)	36.324.593	12,2
Asiáticos (1)	12.420.514	4,2
Nativos americanos (1)	2.232.922	0,7
Isleños del Pacífico (1)	405.019	0,1
Dos o más razas (2)	3.973.695	1,3
Blancos	198.366.437	66,9
Total	296.410.404	100,0

(1) No hispanos, una sola raza; (2) no hispanos.

Fuente: Oficina del Censo de EEUU.

Demográficamente, los hispanos representan más del 14% de la población total de EEUU y son el grupo de población de crecimiento más rápido.

Económicamente, el poder de compra de los hispanos supera los 700.000 millones de dólares y, antes de 2010, alcanzará probablemente el billón (el PIB de España en 2004). Según un informe de la Oficina del Censo estadounidense, el número de negocios propiedad de hispanos creció en un 31% entre 1997 y 2002 (tres veces la media nacional para la totalidad de los negocios). Desde el punto de vista político, el voto hispano se ha convertido en un factor crítico de la política estadounidense, especialmente en las elecciones presidenciales. Los hispanos de EEUU se concentran en nueve estados, que juntos controlan el 75% de los votos electorales necesarios para que un candidato gane las elecciones a la Presidencia.

Políticamente, los hispanos también están ganando terreno: por primera vez, en el Senado hay dos senadores hispanos –Mel Martinez (republicano) y Ken Salazar (demócrata)–; hay 25 hispanos en la Cámara de Representantes (de un total de 435 y frente a los 21 que había en la primera Administración de George W. Bush); el Fiscal General de Bush, Alberto Gonzales, y el Secretario de Comercio, Carlos Gutierrez, son hispanos; Bill Richardson, el gobernador de Nuevo México, es en parte mexicano; Los Ángeles, la segunda ciudad más grande de EEUU (3,7 millones de habitantes) eligió en mayo de 2005 a su primer alcalde hispano después de más de 130 años; el primer comandante en jefe de las tropas de EEUU en Irak, el Teniente General Ricardo

Sanchez, era hispano y el Embajador de EEUU en España, Eduardo Aguirre, es de origen cubano.

Robert Souro, director del Pew Hispanic Center, resumía bien la importancia creciente de la comunidad hispana cuando decía que, en la historia contemporánea de EEUU, los hispanos habían pasado de ser una nota a pie de página a un párrafo y que llevaban camino de convertirse en un capítulo importante.

Esta poliédrica comunidad, que está a años luz del estereotipo simplista de un mundo monolítico, requiere una aproximación polifacética, alejada de la visión homogénea de la comunidad hispana y de la presunción de que, debido a la misma lengua, España tiene un acceso privilegiado a la misma y dispone de un *lobby* natural. A la comunidad hispana se la compara con frecuencia a una ensalada –en contraposición al crisol donde se disuelven los ingredientes y se logra la asimilación total–. España, con sus siglos de conflictiva historia con América Latina, tiene que actuar con cautela si quiere ganar influencia y amigos en la comunidad hispana y establecer conexiones que puedan dar su fruto en el largo plazo, tanto en lo que atañe a la política como a los negocios.

Existen diferentes áreas donde España puede trabajar con la comunidad hispana, estableciendo sobre todo mejores relaciones institucionales con organizaciones representativas de hispanos, trabajando conjuntamente en proyectos de lengua española y explorando vías de participación de las empresas españolas en las hispanas, especialmente en el campo de la cultura (cine, TV, música, etc.). Pero habrá que recordar siempre, como pone de manifiesto Emilio Cassinello, antiguo cónsul general en Nueva York, que “acercarnos a la comunidad hispana es acercarnos a los EEUU. Esta perspectiva debe tenerse siempre presente: los hispanos y los EEUU no pueden analizarse como dos entidades disociables”.²⁶ Las relaciones pueden desarrollarse, y de hecho así ocurre, con líderes políticos hispanos de ambos partidos (el Demócrata y el Republicano), a título de ejemplo con los dos Senadores hispanos (el republicano Mel Martínez y el demócrata Ken Salazar), eso sí, sin involucrarse en la política interna de EEUU.

Un actor clave a ambos lados del Atlántico es el Consejo España-EEUU, fundado en 1996 por líderes gubernamentales y empresariales para fomentar un comercio y unas inversiones mayores y facilitar intercambios educativos y culturales. El Consejo, cuyo presidente actual por parte de EEUU es Mel Martínez, se reúne una vez al año, alternándose entre España y EEUU. Entre sus miembros hay funcionarios públicos, parlamentarios españoles y personalidades del mundo académico y de la empresa.

En 1998, el Consejo inició un programa dirigido a los jóvenes líderes hispanos, en colaboración con la Fundación Ortega y Gasset y la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Desde entonces, han participado en el programa más de 100 hispanos, que han visitado España y han comenzado a organizarse entre ellos en EEUU como grupo, con propósitos específicos sobre cómo desarrollar relaciones más estrechas. Entre tales propósitos figuran los siguientes:

- Alianzas entre las principales instituciones culturales de ambas partes.
- Para fortalecer la lengua española en EEUU, el Instituto Cervantes deberá tener un mínimo de 10 centros, empezando con las poblaciones con mayor número de hispanos. Estos centros tendrían cursos especiales para quienes hablan español pero no lo escriben bien por haberlo aprendido de sus padres pero no en la escuela.

²⁶ Véase Cassinello (2005).

- Habría que cambiar contenidos de los libros de texto de las escuelas de EEUU, de forma que reflejen más fehacientemente la contribución que España y la comunidad hispana han hecho a EEUU desde su independencia.
- Promoción de la inversión española en empresas hispanas y viceversa.
- Creación de un vehículo de capital riesgo para emprendedores hispanos.
- Exploración de la posibilidad de un tratado de cooperación entre España y la *National Association of Latino Independent Producers* para promover el desarrollo, financiación y producción de cine y programas de TV.
- Fomento del comercio, de forma que España sea la puerta hacia Europa para los productos de empresas hispanas y éstas la de EEUU para las españolas.

En abril de 2006 Palladium Equity Partners completó la creación de un fondo de capital privado de 520 millones de dólares, considerado el mayor fondo de ese tipo hasta la fecha, para invertir en empresas que previsiblemente sacarán beneficio de la explosión de crecimiento de la población hispana en EEUU. El fondo cuenta con una base de inversores de primer orden, entre los que se incluyen el BBVA, el segundo mayor banco de España, y destacados fondos de pensiones como CalPERS, CalSTRS, la ciudad de Nueva York, el estado de Nueva York y GE Pension Trust.

Relaciones culturales

La creciente importancia de la comunidad hispana en EEUU y el consiguiente aumento del aprendizaje del español por los no hispanos están generando un sustancial flujo de relaciones e intercambios de tipo cultural y educativo. El español es la lengua extranjera que más se estudia en las escuelas de enseñanza secundaria y en las universidades de EEUU. España es el tercer país más popular del mundo, tras el Reino Unido e Italia, entre los estudiantes norteamericanos que estudian en el exterior y el programa Fulbright para España, iniciado en este país en 1958, es actualmente el tercero más grande del mundo, por presupuesto y número de estudiantes españoles que van a EEUU y de norteamericanos que van a España cada año, tras Alemania y Japón.

Sin embargo, dados estos factores, así como la historia compartida –España jugó un papel decisivo en la Revolución Americana de 1775-1783 luchando contra Gran Bretaña– resulta extraña la escasa presencia en EEUU de instituciones españolas dedicadas a promover la lengua y la cultura españolas, y para qué hablar de la visión unidireccional de la participación extranjera en la Revolución (véase visión general).

La presencia cultural española en EEUU consiste básicamente en el Instituto Cervantes, institución pública fundada en 1991 para la enseñanza del español en el exterior y para la promoción del conocimiento de las culturas de habla hispana, con centros en Nueva York, Albuquerque y Chicago. En Nueva York hay dos instituciones privadas: el *Queen Sofía Spanish Institute* (creado en 1954) y *The Hispanic Society of America* (fundada en 1904 por Archer Milton Huntington). Y el Patrimonio Nacional, que administra las antiguas propiedades de la Corona cuya titularidad actual es del Estado español, empezó en 2004 a colaborar con museos de EEUU, con el préstamo de obras al Museo de Arte de Seattle para la exposición “*Spain in the Age of Exploration*”.

La enseñanza del español crece cada año. Según el Consejo Americano de Enseñanza de Lenguas Extranjeras, más de 4 millones de estudiantes están aprendiendo español en las escuelas públicas de enseñanza secundaria, el 70% del total de matriculados en idiomas en los cursos de 7º a 12º grado (véase la Tabla 16).

Tabla 16. Matriculados en lenguas extranjeras en escuelas públicas de enseñanza secundaria de EEUU (1)

Idioma	% del total
Español	68,7
Francés	18,3
Alemán	4,8
Latín	2,7
Español para hispanohabantes	2,1
Italiano	1,2
Japonés	0,8
Ruso	0,2
Otros idiomas	1,3

(1) En 2000 (último año disponible).

Fuente: American Council on the Teaching of Foreign Languages.

En las instituciones de educación superior el número de norteamericanos que aprenden español supera al conjunto que estudia otras lenguas. De los 1,39 millones matriculados en 2002 (último año para el que se dispone de datos), el 53,4% lo estaban en español, el 14,4% en francés y el 6,5% en alemán (véase la Tabla 17).

Tabla 17. Matriculados en lenguas extranjeras en instituciones de educación superior de EEUU (1)

Idioma	1998	2002
Español	656.590	746.267
Francés	199.064	201.979
Alemán	89.020	91.100
Italiano	49.287	63.899
Lenguaje de signos	11.420	60.781
Japonés	43.141	52.238
Chino	28.456	34.153
Latín	26.145	29.841
Ruso	23.791	23.921
Griego clásico	16.402	20.376
Hebreo bíblico	9.099	14.183
Árabe	5.505	10.584
Hebreo moderno	6.734	8.619
Portugués	6.926	8.385
Coreano	4.479	5.211
Otros idiomas	17.771	25.716
Total	1.193.830	1.397.253

(1) Titulados y aspirantes a titulaciones de dos y cuatro años.

Fuente: Modern Language Association.

Y sin embargo, no parece que EEUU esté avanzando hacia una sociedad bilingüe, como se había dado por sentado, a pesar del tamaño de la población hispana. Según una investigación realizada por Douglas Massey de la Universidad de Princeton y Ruben Rumbaut y Frank Bean de la Universidad de California-Irvine, el español está cediendo paso al inglés entre la población del sur de California, con un alto índice de hispanos.²⁷ El estudio sugiere que lo más probable es que sólo cinco de cada 100 bisnietos de los inmigrantes mexicanos que llegan hoy al sur de California hablarán un español fluido.

Otro indicador significativo es que España es el tercer país más popular, después del Reino Unido e Italia, entre los universitarios norteamericanos que estudian en el exterior (véase la Tabla 18). Este colectivo estudia diferentes materias, no sólo español. Entre los 20 primeros países visitados por estudiantes norteamericanos, el número de los que van a España es mayor que el total de los que van a otros países de habla hispana. En la dirección inversa, España es el séptimo país europeo en enviar estudiantes a EEUU (véase la Tabla 19).

Tabla 18. Principales países de destino de universitarios norteamericanos (1)

²⁷ Véase Douglas Massey, Ruben Rumbaut y Frank Bean, "Linguistic Life Expectancies: Immigrant Language Retention in Southern California", *Population and Development Review*, septiembre de 2006.

País	Número de estudiantes norteamericanos
Reino Unido	32.237
Italia	21.922
España	20.080
Francia	13.718
Australia	11.418
México	9.263
Alemania	5.985
Irlanda	5.198
China	4.737
Costa Rica	4.510

(1) Año académico 2003/2004.

Fuente: Institute of International Education.

Tabla 19. Los 10 primeros países europeos en enviar estudiantes a EEUU (1)

País	Número de estudiantes en EEUU
Turquía	12.474
Alemania	8.640
Reino Unido	8.236
Francia	6.555
Rusia	5.073
Bulgaria	3.644
España	3.512
Italia	3.261
Rumania	3.217
Suecia	3.106
Polonia	2.861

(1) Año académico 2004/2005.

Fuente: Institute of International Education.

España empezó a participar en el programa Fulbright (iniciado en 1946 por el Senador J. William Fulbright) en 1958 (véase la Tabla 20). Como miembros distinguidos de este programa cabe citar a Javier Solana –tres veces ministro en diferentes Gobiernos socialistas antes de ser secretario general de la OTAN y desde 1999 encargado de la política exterior y defensa de la UE–, Pilar del Castillo –ministra de Educación bajo el Gobierno del PP–, Pascual Maragall –presidente saliente de la Generalitat de Cataluña–, Josep Borrell –presidente del Parlamento Europeo– y Miguel Sebastián –director del Gabinete Económico de José Luis Rodríguez Zapatero–. Según María Jesús Pablos, directora ejecutiva del Programa Fulbright en España, “puede argumentarse que los cambios que han tenido lugar en España a lo largo de los últimos 30 años fueron influidos, si no perfilados, por los esfuerzos de quienes estudiaron en EEUU, la mayoría de ellos con becas Fulbright”.

El antiamericanismo en España

A pesar del incremento de los vínculos culturales entre los dos países, el antiamericanismo (en realidad, más el rechazo a la política exterior norteamericana que a EEUU en sí) es cada vez mayor en España. Algo menos del 25% de los españoles manifestaron tener una opinión favorable de EEUU en el último sondeo realizado por el Pew Research Group –el más destacado centro de sondeos de opinión internacionales–, desde un 41% en 2005 y un máximo de 50% en 2000 (véase la Tabla 20). Esta cifra fue la tercera más baja de entre los 15 países en los que se realizó la encuesta, sólo superada por las de Jordania y Turquía.

Tabla 21. Opinión favorable de EEUU

(%)	1999/2000	2002	2003	2004	2005	2006
Reino Unido	83	75	70	58	55	56
Francia	62	63	43	37	43	39
Alemania	78	61	45	38	41	37
España	50	–	38	–	41	23
Rusia	37	61	36	47	52	43
Indonesia	75	61	15	–	38	30
Egipto	–	–	–	–	–	30
Pakistán	23	10	13	21	23	27
Jordania	–	25	1	5	21	15
Turquía	52	30	15	30	23	12
Nigeria	46	–	61	–	–	62
Japón	77	72	–	–	–	63
India	–	54	–	–	71	56
China	–	–	–	–	42	47

Fuente: Pew Global Attitudes Project, 2006.

El antiamericanismo empezó a amainar en 2005, debido en parte a los sentimientos favorables que generó la ayuda de EEUU a las víctimas del *tsunami* en Indonesia y otras partes del mundo. Sin embargo, volvió a aumentar drásticamente en 2006, en gran medida a causa de la prolongada guerra en Irak y sus consecuencias. En España, hasta un 56% de la población encuestada declaró que la presencia militar en Irak representa un grave peligro para la estabilidad en Oriente Medio y la paz mundial (la tercera cifra más alta después de las de Turquía y Jordania), mientras que tan sólo un 38% opinó lo mismo del actual Gobierno de Irán (véase la Tabla 20).

Tabla 22. Peligros para la paz mundial (% que lo consideran un grave peligro)

	Irán	EEUU en Irak	Corea del Norte	Conflicto palestino-irsraelí
EEUU	46	31	34	43
Reino Unido	34	41	19	45
Francia	31	36	16	35
Alemania	51	40	23	51
España	38	56	21	52
Rusia	20	45	10	41
Indonesia	7	31	4	33
Egipto	14	56	14	68
Jordania	19	58	18	67
Turquía	16	60	6	42
Pakistán	4	28	8	22
Nigeria	15	25	11	27
Japón	29	29	46	40
India	8	15	6	13
China	22	31	11	27

Fuente: Pew Global Attitudes Project, 2006.

Semejante frialdad por parte de los españoles hacia EEUU (hacia su Administración y su política exterior, no hacia sus habitantes) sorprende a muchos.²⁸ Después de todo, España ha pasado a ser una vibrante democracia y una economía de mercado de éxito desde que finalizase la dictadura con la muerte de Franco en 1975, y a los españoles les gusta el estilo de vida estadounidense. ¿Por qué los españoles se muestran tan fríos hacia EEUU?

²⁸ El antiamericanismo significa muchas cosas distintas. En el caso de España, habría que distinguir entre el antiamericanismo conservador del régimen de Franco, que rechazaba los valores democráticos, de tolerancia y de libre mercado de EEUU, un antiamericanismo nacionalista al margen de las clases y de los partidos políticos, como resultado de los acuerdos de 1953, y el antiamericanismo de izquierda, proveniente del apoyo de EEUU a los dictadores de América Latina, de la Guerra de Vietnam y de otros elementos. Habría que hacer tal vez también una distinción entre antiamericanismo y “antiBushismo”.

Existen seis elementos principales que con los años han ido moldeando los sentimientos de los españoles hacia EEUU:

- La Guerra Hispanoamericana de 1898.
- El apoyo de Washington a Franco tras la Guerra Civil.²⁹
- El Pacto de Madrid de 1953, por el que se establecieron las bases estadounidenses en España.
- El poco entusiasmo mostrado por EEUU en apoyar la transición española hacia la democracia tras la muerte de Franco.
- El apoyo de la Administración Reagan a las dictaduras militares de América Latina.
- Más recientemente, la invasión estadounidense de Irak en 2003.

El antiamericanismo empezó a aumentar en España de forma perceptible en 2003, después de que el Gobierno de José María Aznar se alinease con Washington en la guerra contra Irak en contra de la voluntad de una abrumadora mayoría de la población española.

Ese antiamericanismo puede percibirse en partidarios de todas las ideologías políticas, si bien hoy en día procede sobre todo de la izquierda. La oposición entre los distintos partidos a la guerra en Irak se vio subrayada por las manifestaciones en toda España a principios de 2003, cuando 8 millones de personas (aproximadamente uno de cada cinco españoles) manifestaron su protesta. La izquierda salió a la calle con un discurso antiimperialista, antiguerra y antiglobalización, mientras que la derecha se vio mucho más influenciada por la condena de la guerra realizada por el Papa Juan Pablo II. Si bien la Iglesia católica no es ni mucho menos tan poderosa en España como lo era durante el régimen de Franco, sigue siendo aún muy influyente.

Tanto Europa como EEUU avanzan hacia valores posmaterialistas más liberales, pero a diferentes velocidades y con diferentes puntos de partida. Europa avanza a mucha más velocidad que EEUU y, dentro de la Europa católica, España, sobre todo, se ha convertido en uno de los países más liberales y tolerantes del mundo.³⁰ Cuestiones como la pena de muerte en EEUU y la intolerancia con respecto a la homosexualidad y el aborto de los fundamentalistas forman ya parte del discurso antiamericano en España.³¹ Las mujeres, cuyo papel ha cambiado de tal forma que resulta casi irreconocible, se muestran especialmente vociferantes en estos temas. En España acuden en la actualidad más mujeres que hombres a la universidad, el Gobierno actual tiene igual número de ministros que de ministras y la proporción de madres trabajadoras ha aumentado vertiginosamente.

²⁹ Una quinta parte de las personas que respondieron a un sondeo realizado en julio de 2006 por el diario *El Mundo* (más de treinta años después de la muerte de Franco) culpaba a EEUU del mantenimiento del régimen dictatorial. Más de la mitad (un 54%) de aquéllos con una edad comprendida entre los 45 y los 64 años (básicamente la generación responsable de la transición a la democracia) declaró que EEUU era “muy” o “bastante” responsable de que se mantuviera.

³⁰ Véase Emilio Lamo de Espinosa, *Una diferencia que marca la diferencia? Valores y cultura en Europa y los EEUU*, Documento de Trabajo 8/2005, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/documentos/190.asp). El autor cuenta que cuando se trasladó de la España franquista a la Universidad de California en 1970 pasó “de la Contrarreforma a la Contracultura, de Trento a Marcuse y el movimiento *hippy*. No era un viaje en el espacio sino casi un viaje en el tiempo: del pasado al futuro. Hoy en día esto es completamente distinto y España es uno de los países más liberales y tolerantes de Europa y del mundo”.

³¹ En 2005 España se convirtió en el cuarto país del mundo, tras Bélgica, Países Bajos y Canadá, en permitir que parejas del mismo sexo se casaran y adoptaran niños.

Una victoria del PP en las próximas elecciones generales, que tendrán lugar en 2008, podría significar el retorno a una política exterior más atlantista aunque, dada la profunda oposición a la Guerra de Irak y el revés electoral del PP en 2004 (en gran medida debido a su apoyo a la Guerra), un futuro Gobierno del PP no llegaría, probablemente, tan lejos como llegó el anterior, ante la eventualidad de nuevas aventuras militares. Con una mayor aproximación a EEUU, el PP buscaba un estatus de “mayor protagonismo” de España, pero las encuestas de opinión apuntan a que la mayoría de los españoles no desean ir en esa dirección.

Conclusión

España y EEUU presentan diversos rasgos que hacen especial su relación, sobre todo las bases estadounidenses en España, las elevadas inversiones españolas en América Latina (el “patio trasero” de EEUU) y el peso cada vez mayor de la comunidad hispana en EEUU (es la minoría étnica de mayor tamaño del país). Los dos países también han sufrido los peores atentados terroristas del siglo XXI. Ninguno de estos factores, por separado, convierte a España en un país de particular relevancia para EEUU, pero juntos sí hacen especialmente importante a los ojos de EEUU a España, la octava mayor economía del mundo (por delante, hoy en día, de Canadá, que, a diferencia de España, es miembro del G-8).

En términos políticos, las relaciones vuelven a ser mucho más estables. Por lo que respecta a las inversiones directas en España, EEUU sigue siendo un importante inversor. Cuánto tiempo más seguirá siéndolo dependerá de factores como la capacidad de España de mejorar su renqueante competitividad. Y sin embargo, no se producirá disminución alguna de la demanda de productos de consumo estadounidenses, ya que el crecimiento demográfico en España ha salido de su parálisis, gracias en gran medida a la enorme entrada de inmigrantes en el país en el último decenio. La economía española sigue siendo una de las economías europeas de crecimiento más rápido.

Y por lo que respecta a las exportaciones e inversiones directas de España en EEUU, todo es posible, en teoría, ya que los niveles siguen siendo relativamente bajos. También hay margen considerable para una mayor cooperación en otros ámbitos, sobre todo en el científico y técnico y en las relaciones culturales, donde podría hacerse mucho más por forjar vínculos más sólidos entre estos dos países y superar así los malentendidos.

Anexo

Tabla 23. Inversión extranjera directa neta en España, 1995-2005

(€ mn)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Francia	453	609	71	551	131	766	1.105	1.258	503	294	-239
Alemania	-22	163	293	432	458	174	407	2.227	706	-222	1.054
Luxemburgo	115	76	28	398	1.594	924	842	1.729	906	-983	316
Países Bajos	1.429	471	1.477	44	997	713	3.772	15	394	1.133	5.588
Reino Unido	389	261	222	123	1.967	12.909	391	588	2.093	2.871	-441
Total UE-14	2.738	2.079	2.117	2.656	5.457	15.948	8.837	7.158	6.048	1.133	6.025
EEUU	437	321	404	186	408	375	294	-8	489	143	1.502
Total	3.543	2.769	3.008	3.654	5.908	17.228	9.565	7.562	6.886	2.324	8.309
EEUU como % del total	12	11	13	5	7	2	3	N/D	7	6	18

Las cifras a partir de 1999 incluyen las inversiones directas en acciones cotizadas en bolsa. Las cifras para la totalidad del período excluyen las inversiones en entidades de finalidad específica cuya única función es la tenencia de valores extranjeros. Estos vehículos para empresas internacionales disfrutaban de ciertas ventajas fiscales si cumplen determinadas condiciones. Las grandes sumas que mueven inflan las cifras de las inversiones, por lo que deben excluirse para obtener una visión real de las inversiones directas tal y como se entienden generalmente. Las cifras de la Tabla cubren las inversiones en sucursales y participaciones en el capital de empresas que no cotizan públicamente en bolsa cuando la participación es igual o superior al 10%. Las cifras se refieren al país inversor inmediato, no al país inversor en última instancia.

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores.

Tabla 24. Inversión directa neta de España en el exterior, 1996-2005

(€ mn)	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Francia	32	72	176	708	1.819	799	449	610	2.657	4.859
Alemania	85	59	357	1.426	1.351	1.782	5.839	735	474	-551
Países Bajos	369	1.187	888	1.247	2.501	6.268	2.357	427	3.725	937
Portugal	459	711	615	431	1.352	673	719	1.445	1.278	928
Reino Unido	24	195	547	366	1.127	601	-1.692	3.291	16.501	2.233
Total UE-14	1.047	2.191	3.114	5.17	9.409	12.475	7.309	8.765	26.177	9.842
EEUU	387	396	637	60	7.152	1.211	1.521	1.481	911	1.339
Total de América Latina	1.496	5.227	6.061	27.091	21.503	6.137	2.131	2.177	5.332	3.032
Total	3.202	7.994	10.746	35.191	40.471	20.998	14.476	14.603	33.765	20.031
EEUU como % del total	12	5	6	0,02	18	6	11	10	3	7

Las cifras a partir de 1999 incluyen las inversiones directas en acciones cotizadas en bolsa. Las cifras para la totalidad del período excluyen las inversiones en entidades de finalidad específica cuya única función es la tenencia de valores extranjeros. Estos vehículos para empresas internacionales disfrutaban de ciertas ventajas fiscales si cumplen determinadas condiciones. Las grandes sumas que mueven inflan las cifras de las inversiones, por lo que deben excluirse para obtener una visión real de las inversiones directas tal y como se entienden generalmente. Las cifras de la Tabla cubren las inversiones en filiales y participaciones en el capital de empresas que no cotizan públicamente y en empresas que sí cotizan públicamente cuando la participación es igual o superior al 10%. Las cifras se refieren al país de destino de las inversiones inmediato, no al de última instancia.

Fuente: Registro de Inversiones Exteriores.

Tabla 25. Inversión directa de EEUU en el exterior (sin ajuste de costes actuales), 1995-2005

(US\$ mn)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 (1)
Todos los países	92.074	84.426	95.769	131.004	209,39	142,26	124,87	134,94	129,35	224,43	-12.714
Francia	5.196	4.463	2.971	4.323	2.111	1.967	476	4.604	1.074	8.385	859
Alemania	3.349	1.956	2.464	3.051	5.658	3.811	11.823	2.416	4.376	8.961	7.141
Italia	2.506	416	123	-910	3.729	6.404	1.767	1.230	2.862	3.555	-267
España	(2)	1.183	204	1.821	5.689	2.249	1.642	3.032	1.821	3.141	-517
Reino Unido	13.830	16.421	22.961	29.094	47.265	28.317	7890	15.265	26.738	26.604	10.873
% en España	N/D	1,4	0,2	0,1	2,7	1,6	1,3	2,2	1,4	1,4	N/D

La inversión directa de EEUU en el extranjero implica la propiedad o el control, de forma directa o indirecta, de al menos un 10% de las acciones con derecho a voto de una empresa extranjera con personalidad jurídica o el interés equivalente en una empresa extranjera sin personalidad jurídica por parte de un residente estadounidense. Estas cifras se refieren al capital total y consisten en el capital social, la deuda con empresas vinculadas y los ingresos reinvertidos.

(1) El hecho de que el flujo de capital total para las inversiones directas de EEUU en el extranjero fuese negativo en 2005 significa que las filiales extranjeras de las empresas estadounidenses envían más dinero de vuelta a sus matrices en EEUU del que las matrices les envían a ellas. Es probable que parte del motivo de ello sea la Ley Estadounidense de Creación de Empleos (*American Jobs Creation Act*), que permitió a empresas estadounidenses ingresar en EEUU los beneficios percibidos por sus filiales en el extranjero para ser gravados a un tipo reducido en determinadas circunstancias.

(2) Eliminado para evitar revelar datos de empresas individuales.

Fuente: Oficina de Análisis Económico.

Tabla 26. Inversión directa en EEUU (sin ajuste de costes actuales), 1995-2005

(US\$ mn)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Todos los países	58.772	84.455	103.398	174.434	283.376	314.007	159.461	74.457	53.146	122.377	99.4
Francia	2.725	7.244	10.951	11.368	29.834	51.001	14.546	4.624	4.526	11.599	43
Alemania	7.908	19.616	11110	42.986	23.478	14.054	40.206	1.990	12.280	1.055	4.44
Italia	197	333	-262	1.024	862	1.978	498	357	-215	1.130	6
Luxemburgo	3.429	-2230	5.393	13.819	6.887	30.864	-21.498	-1.108	14.344	6.981	16.1
Países Bajos	-1.526	12.262	12.344	6.533	41.689	33.517	24.036	4.337	6.365	9.348	66
España	789	60	330	361	309	6390	-170	41	672	556	386
Reino Unido	16.255	14.404	15010	60.335	108.566	82.652	2.819	21.267	-4.385	22.888	2.55
% procedente de España	1,3	0,07	0,3	0,2	0,1	2,0	-0,1	0,05	1,2	0,45	4

La inversión directa de EEUU en el extranjero implica la propiedad o el control, de forma directa o indirecta, de al menos un 10% de las acciones con derecho a voto de una empresa estadounidense con personalidad jurídica o el interés equivalente en una empresa estadounidense sin personalidad jurídica por parte de un residente extranjero. Estas cifras se refieren al capital total y consisten en el capital social, la deuda con empresas vinculadas y los ingresos reinvertidos.

Fuente: Oficina de Análisis Económico.

Bibliografía

- Allard, Gayle, y Pampillón, Rafael (2005), *El impacto de la Inversión Directa de Estados Unidos en España*, Documento de Trabajo 19/2005, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/documentos/188.asp).
- Alonso Zaldívar, Carlos (2003), *Miradas torcidas. Percepciones mutuas entre España y Estados Unidos*, Documento de Trabajo, 4/IX/2003, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/documentos/60.asp).
- Calvo-González, Oscar (2002), *The Political Economy of Conditional Foreign Aid to Spain, 1950-63: Relief of Input Bottlenecks, Economic Policy Change and Political Credibility*, tesis doctoral sin publicar, London School of Economics.
- Calvo-González, Oscar (2006), 'Neither a Carrot Nor a Stick: American Foreign Aid and Economic Policymaking in Spain during the 1950s', *Diplomatic History*, vol. 30, nº 3.
- Cassinello, Emilio (2005), *España y los hispanos: un proyecto estratégico*, Documento de Trabajo 63/2004, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/documentos/162.asp).
- *Cuadernos de Historia Contemporánea* (2003), diferentes artículos sobre EEUU y España, vol. 25, Universidad Complutense, Madrid.
- Delgado, Lorenzo, y Elizalde, María Dolores (eds.) (2005), *España y Estados Unidos en el siglo XX*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Eaton, Samuel D. (1981), *The Forces of Freedom in Spain, 1974-79*, Hoover Institution.
- Guillén, Mauro (2005), *The Rise of Spanish Multinationals*, Cambridge University Press.
- Hayes, Carlton J.H. (1951), *The United States and Spain, an Interpretation*, Sheed & Ward, United States.
- Horwitz, Tony (2006), 'Immigration – and the Curse of the Black Legend', *New York Times* (<http://www.nytimes.com/2006/07/09/opinion/09horwitz.html?ex=1310097600&en=576beb4a7ead76f2&ei=5090&partner=rssuserland&emc=rss>).
- Huntington, Samuel (2005), *Who Are We? America's Great Debate*, Free Press.
- Isbell, Paul (2004), 'Las relaciones económicas entre España y Estados Unidos: ¿qué importancia tienen los vaivenes How Important Are the Aznar-Zapatero?', ARI 197/2004, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/analisis/663.asp).
- Kagan, Richard L. (ed.) (2002), *Spain in America*, University of Illinois Press.
- Lamo de Espinosa, Emilio (2003), 'De la vocación atlantista de España', ARI, 2/VI/2003, Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/analisis/307.asp).
- Murphy, J. Carter, y Rubottom, R. Richard (1984), *Spain and the United States Since World War II*, Praeger.
- Stavans, Ilan (2003), *Spanglish: The Making of a New American Language*, HarperCollins.
- Preston, Paul (1993), *Franco*, HarperCollins.
- Valdés, M. Isabel (2005), *Los hispanos en los Estados Unidos: donde está la oportunidad*, Documento de Trabajo 4/2005, Elcano Royal Institute (www.realinstitutoelcano.org/documentos/176.asp).
- *Vanguardia Dossier* (2004), *Los hispanos en los Estados Unidos*, nº 13.
- Viñas, Ángel (2003), *En las garras del águila. Los pactos con Estados Unidos, de Francisco Franco a Felipe González*, Crítica.
- Volker, Kurt (2006), 'Estados Unidos y España: renovando una asociación estratégica', Real Instituto Elcano (www.realinstitutoelcano.org/analisis/971.asp).
- Whitaker, Arthur P. (1961), *Spain and the Defense of the West, Ally and Liability*, Harper & Brothers.