

JAIME MALET

A favor de un mercado único transatlántico

Debido al auge económico de China y de India y al rendimiento poco espectacular de la economía europea en los últimos 15 años existe la percepción generalizada de que la relación económica transpacífica constituye ya la columna vertebral de la economía internacional. Aunque indudablemente la zona del Pacífico gana peso, desde el final de la guerra fría ha aumentado la interdependencia entre las economías de Europa y EE.UU. En el 2003, la inversión de EE.UU. en Holanda (19.200 millones de dólares) casi igualó a la destinada a todo el continente asiático (22.400 millones de dólares). De hecho, durante la década de los noventa las empresas de EE.UU. invirtieron más capital en el extranjero (750.000 millones de dólares) que en las cuatro dé-

cadadas precedentes juntas, y la mitad de dicho flujo se dirigió a Europa.

La percepción equivocada sobre los pesos relativos de las economías transatlántica y transpacífica se produce porque se barajan las cifras de comercio en lugar de examinar la inversión y las ventas de filiales en el extranjero. Así, en el 2000 las compañías de EE.UU. acumularon 1,4 billones de dólares en ventas en Europa, el doble de la cantidad que obtuvieron en la región Asia/Pacífico. Las ventas de filiales americanas en China durante los años noventa sólo representaron una décima parte de las que consiguieron en Alemania. El 58% de los activos de las empresas de EE.UU. en el 2000 estaba localizado en Europa. Por su parte, empresas europeas poseían dos tercios de los activos extranjeros de la economía de EE.UU.

A pesar de la impresionante magnitud de la economía transatlántica reflejada en dichas cifras, la can-

ller alemana Merkel -cuyo país ocupa la presidencia rotatoria de la UE y del G-8 desde el 1 de enero- ha planteado la necesidad de avanzar en la integración económica entre la Unión Europea y Estados Unidos. Una de las posibilidades con-

LA LIBERALIZACIÓN del sector servicios en Europa conllevaría la creación de 600.000 puestos de trabajo

templadas es la negociación de un acuerdo de libre comercio entre las dos orillas del Atlántico. No obstante, las trabas al comercio transatlántico ya son muy bajas y el comercio representa únicamente el 20% de la

actividad económica entre EE.UU. y la UE. Por consiguiente, resulta más interesante apostar por un mercado común transatlántico que elimine al máximo las barreras no arancelarias al movimiento de bienes, capitales y servicios y homologue las regulaciones que afectan a la producción, etiquetaje y venta de productos. Este proceso sería equivalente al gran salto adelante protagonizado por la CEE a partir de 1987 con el Acta Única Europea.

Las ventajas de un mercado común transatlántico serían sustanciales. Los prestigiosos profesores Hamilton y Quinlan de la Universidad Johns Hopkins calculan que la liberalización del sector servicios en Europa conllevaría la creación de 600.000 puestos de trabajo; una homologación de las regulaciones que afectan a la fabricación de coches disminuiría en un 7% el coste de cada vehículo; y un acuerdo para liberalizar el transporte aé-

reo comportaría un aumento en un 24% de los viajes transatlánticos. Estos son sólo unos pocos ejemplos de las ganancias mutuas que EE.UU. y Europa acumularían si efectivamente alinearan sus políticas de competencia, regulaciones y política fiscal.

Algunas voces argumentarán que el proyecto para un mercado común transatlántico perjudicará las perspectivas para la consecución de un acuerdo en la ronda de Doha de la OMC. No obstante, las negociaciones multilaterales de la OMC abarcan sobre todo el comercio, mientras que la propuesta de Merkel aborda aspectos de la denominada integración profunda entre EE.UU. y la UE. Por consiguiente, se puede y debe aspirar tanto a una liberalización del comercio multilateral (especialmente en agricultura) como a una profundización en la integración de la relación económica transatlántica. ●

J. MALET, *presidente de la Cámara de Comercio Americana en España*