



MARAVILLAS DELGADO

La firma invitada

Por una mayor integración transatlántica

Por JAIME MALET

Estados Unidos y la Unión Europea necesitan cerrar una agenda urgente para la generación de empleo. El crecimiento necesario de ambas economías para la creación de puestos de trabajo es un imperativo fundamentalmente económico, pero también es un imperativo social y político. Mucha gente de buena voluntad va a seguir ocupando nuestras calles, y su indignación y desilusión respecto a nuestro modelo económico e, incluso, a nuestros sistemas políticos ha comenzado a emerger.

Ese crecimiento económico debe venir, en primer lugar, desde dentro. Ambos lados del Atlántico tienen mucho que hacer aún para restaurar la productividad y la competitividad perdidas, comenzando por invertir en su recurso más importante, su gente, mediante un proceso de educación y formación, unido a reformas estructurales que sean una ventana abierta de oportunidades para los más jóvenes, en lugar de solo proteger a los que ya tienen un trabajo. Y también debemos dismantelar una buena parte del entramado normativo y burocrático del que nos hemos dotado, que impide el desarrollo de nuevas ideas y la creación de empresas.

Pero el crecimiento, una vez agotada la política fiscal y monetaria, debe también venir del exterior. Las economías de EE UU y la UE representan conjuntamente casi el 50% del poder adquisitivo del mundo, pese a que sus 810 millones de habitantes son solo el 11% de la población mundial. Nuestros empresarios deberían fijar sus estrategias en las necesidades que estos mercados representan.

La construcción de la UE personifica en sí misma el potencial de crecimiento que se ha realizado hasta la fecha a través de la liberalización del comercio y los flujos de inversión entre los Estados miembros. La UE es el mayor exportador, importador e inversor del mundo, pero estos flujos externos tan importantes son poco si se comparan con el comercio y la inversión entre Estados miembros y que han permitido el crecimiento económico de Europa durante los últimos 15 años. Las inversiones directas intra-UE crecieron de 500.000 millones de euros en 1994 a 4,5 billones en 2007, y las exportaciones intra-UE aumentaron de 1,8 billones de euros a 2,65 billones entre 2000 y 2007, una interacción que trajo

innovación, competitividad, productividad y crecimiento económico a los Estados miembros, derrotando la *euroesclerosis* de los años ochenta. La respuesta de Europa a la crisis debe ser un empuje agresivo hacia un mercado único más sólido, con más flujos de comercio, de inversión y una mayor movilidad laboral dentro de la propia UE.

Pero más puede hacerse. EE UU y la UE comparten una relación única proveniente de siglos de inmigración, inversión directa cruzada y una firme creencia en la dignidad del individuo, así como el respeto por la propiedad privada, el imperativo de la ley y los equilibrios democráticos en el Gobierno. Los dos bloques transatlánticos cuentan con un comercio de bienes y servicios de más de un billón de dólares al año, una relación comercial muy equilibrada. En cuanto a la inversión directa, al final de 2010, las compañías norteamericanas habían in-

No habrá empleo sin una unión más estrecha entre los dos principales bloques comerciales

Una eliminación de todos los aranceles todavía existentes aumentaría el comercio bilateral un 17%

vertido 1,9 billones de dólares en la UE, mientras que las compañías de la UE habían destinado casi 1,5 billones a EE UU. Esas inversiones generan casi 5 billones de dólares en ventas cada año y dan empleo a 15 millones de personas en trabajos bien remunerados. Las compañías norteamericanas son generadoras de una cantidad significativa de comercio y de inversión dentro del mercado intra-UE y dan trabajo a infinidad de empresas locales, mientras que las compañías europeas han llevado mucha de la competitividad y la productividad necesarias a EE UU.

Todo este éxito se ha producido en gran parte a pesar de nuestros Gobiernos, que han hecho poco por construir las relaciones económicas bilaterales. Los Gobiernos de EE UU y de la UE pue-

den y deben hacer las cosas mejor, si ambos bloques quieren hacer frente al imperativo de crecimiento y creación de puestos de trabajo. Ahora es el momento de inyectar una nueva ambición en la relación económica transatlántica. La competencia proveniente de otras partes del mundo determina que esta agenda sea un imperativo para nuestra competitividad en el mundo. Sin una unión más estrecha entre los dos principales bloques comerciales no habrá empleo.

EE UU y la Unión Europea deberían alcanzar una serie de compromisos conjuntamente que concluyan en un número de iniciativas individuales, cada una de las cuales tenga la capacidad de generar crecimiento y puestos de trabajo. Tal y como señala la Cámara de Comercio de EE UU, las medidas específicas incluirían la eliminación de aranceles, la convergencia regulatoria, acuerdos bilaterales de inversión, un mercado único de servicios y un acuerdo para eliminar trabas a la contratación pública transatlántica.

Los aranceles aplicables al comercio de bienes entre los dos bloques son relativamente bajos. Sin embargo, muchos expertos coinciden al señalar que una eliminación de todas las tarifas todavía existentes aumentaría el comercio entre EE UU y la UE en un 17%. La UE exportaría a EE UU 69.000 millones de dólares más al año, y EE UU, 53.000 millones más a la UE. Esta eliminación arancelaria sería relativamente fácil de negociar e incidiría directamente en la competitividad global de las compañías estadounidenses y europeas.

Por otra parte, EE UU y la UE se han dotado de sistemas regulatorios muy sofisticados para proteger a sus ciudadanos y el medio ambiente. En ambos bloques se busca el mismo fin, pero las soluciones difieren hasta el punto de que suponen una restricción al comercio y enormes costes para los empresarios que hacen negocios en ambos bloques. Tiene que firmarse un acuerdo para compatibilizar los regímenes regulatorios. La Cámara de EE UU sugiere que esta convergencia se centre en un primer momento en la seguridad de los productos farmacéuticos, en los químicos y en la industria automovilística (por poner un ejemplo, hoy en día se están creando estándares diferentes para el automóvil eléctrico).

Es también muy relevante llegar a un

acuerdo que proteja las inversiones transatlánticas, que en vez de negociarse entre EE UU y cada país (24 de los 27 Estados miembros de la UE tienen acuerdo de inversión con EE UU) se acuerde en el ámbito de la UE. Este acuerdo debería ser ambicioso y permitir que las inversiones transatlánticas tengan un nivel similar de protección al de las inversiones intra-UE o dentro de los Estados de EE UU. Aparte de liberalizar y aumentar la inversión transatlántica, ello permitiría tener una posición muy fuerte en las negociaciones de inversión con terceros países, especialmente con China.

Por otro lado, debería liberalizarse la prestación de servicios transatlánticos de forma parecida a lo que se ha llevado a cabo en la UE. Se trataría de crear un sistema regulatorio compatible para que puedan prestarse servicios en ambos bloques, incluidos los financieros, con sistemas legales que permitan a los reguladores reconocer decisiones equivalentes realizadas por sus contrapartes en la otra orilla del Atlántico. También debería de incluir un mercado transatlántico digital que permitiese la prestación de servicios transatlánticos validados en uno u otro bloque electrónicamente.

Por último, debería de incrementarse el nivel de acceso a la contratación pública de forma que las compañías europeas y estadounidenses tuvieran un trato similar a la hora de vender bienes y servicios a las Administraciones de ambos bloques.

Las declaraciones recientes por parte de Obama, Van Rompuy y Barroso en el marco de la cumbre UE-EE UU de Washington van en esta dirección. La creación de un Alto Grupo de Trabajo para el Empleo y el Crecimiento UE-EE UU con la obligación de presentar a finales de 2012 conclusiones y recomendaciones para una mayor integración transatlántica es un buen paso, aunque hubiese sido conveniente acortar los plazos. Una mayor integración transatlántica es, sin ninguna duda, una de las principales herramientas en manos de nuestros gobernantes para salir antes de la crisis económica que nos asola. Y aunque parezca una contradicción, también para dar un nuevo ímpetu al proyecto de construcción europea, hoy gravemente dañado. ■

Jaime Malet es presidente de la Cámara de Comercio de EE UU en España.