



ECONOMÍA

EL ÁREA ECONÓMICA TRANSATLÁNTICA

Pedro Schwartz, catedrático de Economía de la Universidad San Pablo-CEU

Francisco Cabrillo, catedrático de Economía Aplicada

de la Universidad Complutense de Madrid

Jaime García-Legaz, técnico comercial y economista del Estado



La Unión Europea y los Estados Unidos de América forman la mayor área económica del mundo, a gran distancia de las restantes. Sus relaciones económicas no explotan, sin embargo, todo su potencial debido a la persistencia de barreras tanto técnicas como reguladoras. Por otro lado, una cooperación más intensa entre la UE y los EE.UU. en el ámbito de las instituciones de cooperación económica multilateral relanzaría sustancialmente la agenda mundial de liberalización comercial y de desarrollo económico y social de los países emergentes y de los menos adelantados.

La Fundación FAES lidera un ambicioso proyecto de diseño e impulso del Área Económica Transatlántica, que tiene un doble objetivo: 1) la creación de una gran área económica integrada por la UE y los EE.UU., abierta al resto del mundo, y 2) un impulso conjunto de la agenda de cooperación económica multilateral.

Las relaciones económicas entre la UE y los EE.UU.: una próspera convivencia

La UE y los EE.UU. forman la mayor área económica del mundo, a gran distancia de las restantes. A pesar de todo lo que se habla del NAFTA, de la “irrupción de China”, del “Siglo del Pacífico” (en referencia al pasado siglo) y del “despegue de grandes economías emergentes” en el escenario económico mundial, **los inter-**

cambios comerciales, inversores y financieros entre ambos lados del Atlántico norte dejan muy atrás en orden de magnitud a los que se registran entre la economía transatlántica (entendiendo por tal la integrada por la UE y los EE.UU.) y **otras zonas comerciales del resto del mundo** o los intercambios que se producen entre esas otras economías.

Más aún, en contra de lo que generalmente se piensa, la economía transatlántica ha crecido de forma robusta en tamaño y profundidad desde el final de la Guerra Fría y sigue creciendo intensamente en la actualidad, a pesar de divergencias políticas y disputas comerciales.

“La mayor parte de las inversiones directas de los EE.UU. en el exterior se efectúa precisamente en la UE, y viceversa. Cerca del 70% del capital extranjero invertido en los EE.UU. procede de la UE. Los principales destinos de la inversión directa extranjera de estas dos grandes áreas económicas no son, por tanto, países emergentes de bajos salarios. Un ejemplo: en 2003, la inversión directa de los EE.UU. en Irlanda fue más de dos veces y media la efectuada en China”

Los datos, rigurosa y detalladamente publicados por los profesores Hamilton y Quinlan¹ en fechas recientes, son elocuentes, y echan por tierra ciertas ideas sin fundamento.

- La economía transatlántica genera cerca de 2,5 billones de dólares anuales en transacciones comerciales y da trabajo a 12 millones de personas, en empleos derivados de las inversiones directas cruzadas.
- Contra lo que a veces se cree, el comercio bilateral en su sentido tradicional representa solamente el 20% de la economía transatlántica.
- Aunque frecuentemente ocupen los titulares de prensa, solamente el 1-2% de la economía transatlántica está afectada por disputas comerciales.
- El núcleo de la economía transatlántica se encuentra en la inversión directa extranjera, no en el comercio.
- Las ventas efectuadas a través de las filiales extranjeras (filiales estadounidenses en la UE y filiales europeas en los EE.UU.) son la espina dorsal de la economía transatlántica. En 2001, las transacciones comerciales intra-empresariales de las compañías con domicilio en cada uno de los lados del Atlántico se elevaron a 2,8 billones de dólares, cinco veces el importe del comercio total bilateral.
- También contra lo que a veces se piensa, la mayor parte de las inversiones directas de los EE.UU. en el exterior se efectúa precisamente en la UE, y viceversa. Dentro de la UE, el Reino Unido es el principal receptor de inversión directa procedente de los EE.UU.

- Los principales destinos de la inversión directa extranjera de estas dos grandes áreas económicas no son, por tanto, países emergentes de bajos salarios. Un ejemplo: en 2003, la inversión directa de los EE.UU. en Irlanda fue más de dos veces y media la efectuada en China.
- El 60% de los 5,8 billones de dólares del capital invertido en el exterior por los EE.UU. hasta 2001 está en la UE. Otro ejemplo: el volumen de capital estadounidense invertido en el Reino Unido es superior en un 50% al total de capital estadounidense invertido en Asia.
- La UE es un suministrador de capital esencial para los EE.UU.: cerca del 70% del capital extranjero invertido en los EE.UU. procede de la UE.
- En 2001, las empresas estadounidenses proporcionaban empleo directo a 3,2 millones de trabajadores en la UE, mientras que las filiales europeas daban empleo directo a 4,2 millones de trabajadores en los EE.UU.
- El 60% del gasto en I+D que efectúan las empresas estadounidenses en el exterior se lleva a cabo en la UE.
- Las economías de servicios de la UE y los EE.UU. están íntimamente conectadas en los sectores de banca e inversión, telecomunicaciones, seguros, publicidad y tecnologías de la información, entre otros.

A pesar de las divergencias transatlánticas sobre el conflicto de Iraq, en 2003 las empresas americanas inyectaron 87.000 millones de dólares en inversiones directas en la UE, un 65% de la inversión directa extranjera de los EE.UU. de ese año y un 30% más que en 2002. Al mismo tiempo, 2003 fue un año récord de actividad para las filiales de empresas europeas en los EE.UU., y las empresas europeas invirtieron ese año 36.900 millones de dólares en territorio estadounidense, un 40% más que en 2002.

“La persistencia de barreras y obstáculos a los intercambios comerciales y a las inversiones entre la UE y los Estados Unidos no permite alcanzar todo el bienestar que se derivaría de la existencia de comercio e inversión plenamente libres entre ambas áreas económicas”

En resumen, la UE y los EE.UU. están hoy más interconectados y son más interdependientes en el plano económico que nunca. También constatamos que **la economía ha estado por encima de la política. La UE y los EE.UU. son, por tanto, “Socios en la Prosperidad”**, según reza el título del reciente libro de Hamilton y Quinlan.

Con todo, la economía transatlántica no ha alcanzado aún todo su potencial. La persistencia de barreras y obstáculos a los intercambios comerciales y a las inversiones entre la UE y los Estados Unidos no permite alcanzar todo el bienestar que se derivaría de la existencia de comercio (en su sentido más amplio posible) e inversión plenamente libres entre ambas áreas económicas.

Ese es el primer gran objetivo de la iniciativa del *Área Económica Transatlántica (AET)*, a través del desarrollo de uno de sus dos ejes: la “*Agenda Económica Transatlántica*”.

El segundo gran objetivo consiste en el impulso conjunto, por parte de los países de la zona transatlántica, de las instituciones multilaterales que trabajan por el libre comercio mundial y por el desarrollo de los países menos adelantados. A su consecución debería estar consagrada la “*Agenda de Cooperación Económica Multilateral*”, el segundo eje de profundización de la AET.

La Agenda Económica Transatlántica

El Área Económica Transatlántica **debe construirse a partir de los profundos vínculos económicos transatlánticos existentes**. Por ello, la Agenda Económica Transatlántica se basa en dos grandes líneas de cooperación entre la UE y los EE.UU.:

1. Acciones complementarias de la plena libertad comercial GATT-OMC.

El objetivo final de **la plena libertad de intercambios comerciales transatlánticos exige, en primer lugar, la eliminación completa de las barreras tradicionales al comercio en el mundo entero**, perseguida por la OMC y objeto de negociación en la Ronda de Doha.

Más trascendentes en una zona como la AET, en la que los aranceles son mínimos, resultan **las barreras no tradicionales al comercio**. Un objetivo del AET es su **completa eliminación**.

“El Área Económica Transatlántica aspira a eliminar obstáculos a la inversión directa extranjera mutua y a facilitar la actividad de las empresas multinacionales en ambos lados del Atlántico, así como a remover barreras a la prestación de servicios y multiplicar las oportunidades de acceso al empleo tanto en territorio estadounidense como europeo”

Debe aclararse que el AET no aspira a constituir un “área de libre comercio” en su configuración legal GATT-Organización Mundial del Comercio (en las condiciones detalladas por el Art. XXIV del GATT), pues comulga plenamente con el espíritu de dicho tratado: el juego de las reglas del libre mercado y de la libertad de intercambios. Pero sí **es posible profundizar las relaciones comerciales transatlánticas**, por ejemplo, **con la renuncia al uso de las cláusulas “anti-dumping” en el comercio mutuo**. Dado que se trata de un mecanismo utilizado con demasiada frecuencia para encubrir políticas proteccionistas, la política “anti-dumping” frente a terceros países debe asimismo ser objeto de revisión conjunta.

2. La profundización de las relaciones económicas no comerciales.

Siendo conscientes de que el núcleo de la economía transatlántica se encuentra en la inversión, el AET aspira a eliminar obstáculos a la inversión directa extranjera mutua y a facilitar la actividad de las empresas multinacionales en ambos lados del Atlántico, así como a remover barreras a la prestación de servicios y multiplicar las oportunidades de acceso al empleo tanto en territorio estadounidense como europeo.

Las barreras técnicas y las impuestas por la regulación son los principales obstáculos en el camino de la ampliación y profundización de las relaciones económicas entre ambos lados del Atlántico Norte.

El AET propugna la **eliminación completa de las barreras impuestas por la regulación a la prestación de determinados servicios, como las que tienen su origen en las titulaciones profesionales en sectores regulados**. El reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales supondría un adelanto muy notable hacia esa meta.

Además de los asuntos que están dentro de la agenda de negociación de Doha, existen determinados campos en los que cabe avanzar sustancialmente.

Entre ellos se **encuentra la eliminación de barreras técnicas derivadas de la existencia de diferentes estándares**. Los estándares de telefonía móvil, de la energía eléctrica, de sintonizadores de TV y otros dispositivos electrónicos, de emisiones procedentes de los vehículos a motor o las tallas de las prendas de vestir son sólo algunos ejemplos. El establecimiento de estándares conjuntos, o el mutuo reconocimiento de estándares y su compatibilidad por los oportunos “interfaces”, permitiría no sólo relanzar el comercio sino también facilitar su uso en el resto del mundo, con economías de escala y de red evidentes.

“El establecimiento de estándares conjuntos, o el mutuo reconocimiento de estándares y su compatibilidad por los oportunos ‘interfaces’ (de telefonía móvil, energía eléctrica, sintonizadores de TV y otros dispositivos electrónicos, etc.), permitiría no sólo relanzar el comercio sino también facilitar su uso en el resto del mundo, con economías de escala y de red evidentes”

Las barreras legales son asimismo importantes. Existe mucho camino que recorrer en materia de **reconocimiento mutuo de decisiones judiciales y de decisiones de organismos reguladores y de autoridades de competencia**, principio que propugna el AET.

Estos mismos organismos de regulación y de defensa de la competencia se convierten, además, en ocasiones, en potentes barreras de entrada a la inversión

extranjera. El AET propugna eliminar los mecanismos que se convierten en barreras proteccionistas encubiertas.

Es posible también avanzar en el **establecimiento de reglas contables comunes mínimas**, y que la aplicación de las reglas internacionales de contabilidad permita vislumbrar progresos en el futuro.

Algo similar podría decirse en el terreno de la *supervisión financiera* y en las reglas de “*buen gobierno*” de las empresas. El **AET consideraría contraproducente la posible instrumentación de acuerdos mutuos de coordinación o intervención cambiaria o en materia de política monetaria**. Tampoco serían aconsejables acuerdos mutuos de coordinación o armonización fiscal. Todas estas políticas deben seguir siendo instrumentadas de forma autónoma a ambos lados del Atlántico por sus respectivas autoridades, porque fomentan la competencia y limitan la excesiva intervención pública.

3. El AET, un espacio de prosperidad abierto al resto del mundo.

El AET tendría como principio esencial ser un área abierta al resto del mundo. Terceros países podrían aspirar a integrarse en el futuro en el AET adquiriendo el compromiso de cumplir los principios en los que se basa.

La Agenda de Cooperación Económica Multilateral

El AET no debe aspirar solamente a eliminar todos los obstáculos al libre comercio y las inversiones entre la UE y los EE.UU. **Las dos potencias económicas del planeta pueden y deben impulsar de forma conjunta la Agenda de Cooperación Económica Multilateral.**

“La Agenda de Cooperación Económica Multilateral quiere hacer avanzar el libre comercio en todo el planeta y hacer posible que las ganancias de bienestar que genera el comercio internacional beneficien con la máxima intensidad a los países menos adelantados, así como relanzar de forma conjunta las iniciativas multilaterales de financiación de estos países”

Esta Agenda quiere hacer avanzar el libre comercio en todo el planeta además de hacer posible que las ganancias de bienestar que genera el comercio internacional beneficien con la máxima intensidad a los países menos adelantados, así como relanzar de forma conjunta las iniciativas multilaterales de financiación de los países menos adelantados y de ayuda al desarrollo, en especial, de los más pobres.

Para ello resulta hoy imprescindible que la UE y los EE.UU. impulsen conjuntamente la actividad de las instituciones multilaterales que trabajan por el libre

comercio mundial (esencialmente, la OMC) y por el desarrollo de los países menos adelantados (entre ellas, los bancos multilaterales de desarrollo, tanto el grupo del Banco Mundial como los bancos regionales), al mismo tiempo que fomentan una economía mundial libre abriendo sus mercados. Una cuestión a **vigilar es que las liberalizaciones en el marco de la OMC no dañen a los países más pobres del mundo, que pierden un acceso privilegiado a EE.UU. y a la Unión Europea.**

Ese objetivo es imprescindible para dos bloques que aspiran a continuar siendo cada vez mejores “Socios en la Prosperidad” pero que al mismo tiempo apuestan por el desarrollo económico y social del resto del mundo y la lucha contra la pobreza, y que rechazan por tanto convertirse en “fortalezas de prosperidad”.

“Resulta hoy imprescindible que la UE y los EE.UU. impulsen conjuntamente la actividad de las instituciones multilaterales que trabajan por el libre comercio mundial y por el desarrollo de los países menos adelantados, al mismo tiempo que fomentan una economía mundial libre abriendo sus mercados”

La Agenda de Cooperación Económica Multilateral comprende cuatro líneas:

1. El impulso conjunto de la liberalización del comercio mundial en el marco de la OMC.

A corto plazo, esto implica que la UE y los EE.UU. den un impulso conjunto definitivo y global a las negociaciones de la Ronda Doha.

2. El compromiso conjunto de contribuir a integrar de forma plena a las economías emergentes en el comercio globalizado.

Esto exige, además de un esfuerzo conjunto y adicional al realizado hasta el presente en las negociaciones de la Ronda Doha, un delicado ejercicio de equilibrios y de medidas compensadoras por parte de la UE y los EE.UU. a los países en desarrollo que mantienen reglas privilegiadas de acceso a sus respectivos mercados.

Las concesiones en el capítulo agrario, tanto por parte de la UE como de los EE.UU., tanto en lo que se refiere a la reducción de la protección frente a las importaciones como a la eliminación de las subvenciones a la exportación, resultan esenciales para hacer realidad tanto este objetivo como el anterior.

3. El esfuerzo conjunto en la aplicación del programa de Monterrey y de ayuda al desarrollo de los países más pobres del planeta.

Los acuerdos de Monterrey sientan las bases de un marco de financiación crecientemente y creíble de los países en desarrollo. La UE y los EE.UU. deben impulsar conjuntamente la ejecución de dichos acuerdos.

Asimismo, la erradicación de la pobreza, con especial atención a los países más azotados por este mal endémico del continente africano, debe recibir un impulso preferente de forma conjunta por parte de la UE y los EE.UU.

4. El apoyo al establecimiento de un marco multilateral de protección de la inversión directa extranjera en los países en desarrollo y los países menos adelantados.

El comercio mundial es cada vez más complejo y los flujos comerciales tradicionales ceden paulatinamente terreno al empuje de la inversión. La aportación de capital a los países en desarrollo y a los países menos adelantados va en la buena dirección. Sin embargo, las inversiones requieren seguridad. Los acuerdos bilaterales representan un paso adelante, pero no son suficientes. Por ello, **es conveniente una regulación protectora de las inversiones en un marco multilateral**, algo que requiere el apoyo conjunto de la UE y los EE.UU. en el foro multilateral que se considere más conveniente.

La Fundación FAES está liderando esta iniciativa en España, trabajando conjuntamente con prestigiosos *think tanks* y universidades de los Estados Unidos y de varios países europeos en el análisis académico y el estudio técnico de todos los ámbitos del Área Económica Transatlántica.

¹ **Hamilton, Daniel S. y Quinlan, Joseph P.** (2004), “*Partners in Prosperity. The Changing Geography of the Transatlantic Economy*”, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University-SAIS.