

HACIA EL ÁREA DE LIBRE COMERCIO DEL ATLÁNTICO NORTE

Jueves, 14 de febrero de 2013. Publicado en [Expansión](#).

Federico Stienberg es investigador principal de Economía y comercio Internacional del Real Instituto Elcano y profesor de Análisis Económico de la Universidad Autónoma de Madrid. Twitter: @steinbergf

Durante los últimos doscientos años la economía mundial ha estado dominada por los países del Atlántico Norte. Primero, por Europa en solitario y después, por Europa y Estados Unidos (con un liderazgo marcadamente norteamericano tras la segunda guerra mundial). Sin embargo, a lo largo de las próximas décadas se espera que el eje transatlántico vaya perdiendo peso relativo en la economía mundial a favor de las nuevas potencias emergentes, especialmente asiáticas, pero también latinoamericanas y africanas.

Ante este panorama, al que además se suma que las economías occidentales están muy endeudadas y tienen un crecimiento económico bajo o negativo, la Unión Europea y Estados Unidos han optado por abrir negociaciones para crear un área de libre comercio e inversiones, que sería la mayor del mundo y cubriría el 47% del PIB mundial y un tercio de los flujos comerciales globales (el comercio transatlántico alcanza los 2.000 millones de euro diarios). El objetivo es intentar cerrar con cierta celeridad (lo que en el lenguaje de negociaciones comerciales supone no antes de un año), una zona económica integrada sin aranceles para los bienes manufacturados y agrícolas y con una importante armonización regulatoria (conseguida mediante el reconocimiento mutuo) que facilite las inversiones cruzadas y la prestación de servicios. No es que los aranceles sean ahora demasiado altos (alcanzan sólo un 4% en media para los bienes industriales), pero se estima que las diferencias regulatorias a ambos lados del Atlántico, que afectan sobre todo al comercio de servicios de alto valor añadido, como las telecomunicaciones, la energía o los servicios financieros, jurídicos o de consultoría, equivalen a aranceles de entre el 10% y el 20%.

Bajo la decisión de lanzar este “Partenariado para el comercio y las inversiones transatlánticas” subyacen elementos económicos y geopolíticos. Desde el punto de vista económico se trata de aplicar lecciones del libro de texto: más comercio internacional aumenta el bienestar de los consumidores al abaratar los precios y aumentar la variedad de productos, y también puede contribuir a crear empleos en sectores exportadores (naturalmente, aquellos que compiten con las importaciones perderán, pero la teoría dice que las ganancias superarán a las pérdidas). Así, según la Comisión Europea, el acuerdo podría suponer incrementos anuales de PIB del 0,5% para la Unión Europea y del 0,4% para Estados Unidos para 2027, lo que supone 86.000 millones de euros para la maltrecha economía europea y 65.000 para la estadounidense.

En términos geopolíticos, el acuerdo intenta revitalizar la relación transatlántica para ralentizar el declive relativo de las potencias occidentales en el mundo (durante la primera Administración Obama Estados Unidos ha centrado toda su atención en Asia y prácticamente no ha mirado a Europa, lo que ha debilitado los tradicionalmente fuertes vínculos de Estados Unidos con Europa). Además, dado que las negociaciones de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) están prácticamente muertas, este acuerdo podría fijar estándares regulatorios que, en el futuro, otros países tendrían que aplicar cuando quisieran comerciar con el área transatlántica. Se conseguiría así fijar las reglas del comercio para el siglo XXI en un buen número de áreas que la OMC no ha podido cubrir pero que serán clave en el futuro, sobre todo en el campo de los servicios. Por último, los promotores del acuerdo sostienen con optimismo que si las negociaciones llegan a buen puerto servirán también para revitalizar la OMC, cuyas propias negociaciones podrían avanzar inspirándose en lo acordado por Europa Y Estados Unidos. Pero para eso, primero habrá que salvar los múltiples escollos de la negociación (que se anticipan importantes en materia agrícola, de compras públicas o de tráfico aéreo) y después ver cómo responden al acuerdo los países emergentes, a los que, en principio, nunca les ha gustado la idea de adaptarse a los estándares que fijan los países avanzados.