



La versión oficial de la UE sostiene que la concreción de ese acuerdo impulsaría el crecimiento del PIB entre 0,5% y 1% anual.

La mayor apuesta comercial de la historia

La singularidad y severidad de la crisis está acarreando consecuencias de diverso alcance. Entre ellas, alteraciones en la escena competitiva global. No solo por la desigual capacidad competitiva de algunas economías obligadas a devaluaciones internas con el fin de compensar con la pujanza de sus exportaciones la debilidad del mercado interno, sino igualmente para aquellas que han de buscar vías de intensificación y diversificación del comercio. Un exponente de ello es el lanzamiento de la negociación entre EEUU y UE bajo el enunciado de «Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)», al que el lector permitirá que le preste una atención mayor que a otros asuntos, amparándome en dos razones: la ausencia de discusión en nuestro país y la trascendencia económica, y también financiera, que puede llegar a tener si dicha alianza llega a buen fin.

Iniciadas las negociaciones en junio del año pasado, y con la expectativa de concluir las el año que viene, el objetivo es reducir limitaciones de todo tipo a los flujos de comercio e inversión a ambos lados del Atlántico. De paso, sortear las limitaciones en el funcionamiento de la Organización Mundial del Comercio (OMC), de sus procedimientos y lentitud. Todo ello

con la esperanza de que esa liberalización adicional aumente el potencial de crecimiento de ambas economías.

El acuerdo descansaría sobre tres pilares básicos:

a) Acceso a los mercados, mediante la eliminación de barreras aduaneras y otras barreras al intercambio de bienes y servicios, permitiendo un mayor acceso a los mercados públicos y facilitando más la inversión.

b) Mejora de la coherencia y cooperación regulatoria, eliminando barreras regulatorias innecesarias, especialmente las burocráticas.

c) Mejora de la cooperación en el establecimiento de estándares internacionales.

Dada la reducción ya existente de barreras arancelarias en el comercio de bienes y servicios, son los dos últimos puntos los potencialmente más generadores de ventajas. Que las instituciones reguladoras de ambos bloques cooperen en la búsqueda de limitaciones por razón de salud o de cuidado del medio ambiente, por ejemplo, evitaría tensiones proteccionistas innecesarias e impedimentos a la entrada en los mercados respectivos, especialmente de las empresas de menor dimensión. La UE ha estimado que esas barreras burocráticas equivaldrían hoy a barre-

EMILIO ONTIVEROS es presidente de Afi y catedrático de Economía de la Empresa de la UAM.
E-mail: eontiveros@afi.es

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

 1. Excepcional coste cuando quiera	 4. Diferencia del tipo de consumo
 2. Pague una sola cuota y no se le finiquita	 5. Todos los servicios incluidos
 3. Libre el cobro de los seguros	



Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

ras arancelarias convencionales de cuantía comprendida entre el 10 % y 20 %.

El acceso a los mercados públicos, a las licitaciones de compras de bienes y servicios de las Administraciones Públicas y a dotar de transparencia a esas operaciones, constituye otra de las vías diferenciales, como lo es la posibilidad de homogenizar normas protectoras de los inversores.

EFFECTOS ESTIMADOS

De llegar a concretarse, el TTIP constituiría el mayor acuerdo comercial jamás alcanzado: el área de libre comercio más extensa del mundo. Y también el de mayor impacto en el volumen de comercio. No en vano las dos economías que lo pretenden suscribir son las mayores, representativas de casi la mitad del PIB global. También las que mantienen los mayores flujos recíprocos de comercio.

Los partidarios del acuerdo argumentan que constituiría una oportunidad de excepción para crear un mecanismo de cooperación institucional sin precedentes con el fin de reducir divergencias reguladoras sobre el comercio y la inversión internacional. Y es cierto que su significación, en principio, tendría un alcance político, de señalización global, que es difícil de minimizar: la ilustración de un compromiso que a su vez facilitaría esa alianza entre EEUU y Europa que en ocasiones da muestras de debilidad.

Más allá de esas ventajas políticas, el argumento fundamental para su lanzamiento es lógicamente económico. La lectura más favorable del acuerdo es que el desmantelamiento de barreras así como la armonización de estándares técnicos impulsaría el crecimiento y crearía numerosos puestos de trabajo. La trascendencia de los vínculos entre ambos es ya considerable: EEUU es el principal socio comercial e inversor en Europa, con gran diferencia respecto a otras economías o bloques comerciales. La inversión de las empresas

multinacionales estadounidenses en la UE representa el 56% de la inversión directa de EEUU en el extranjero en los últimos 14 años, que emplean a más de 4 millones de trabajadores europeos. Un 33% del comercio global en bienes y un 42% del de servicios tienen lugar entre ambos bloques. Las empresas de la UE son también los principales inversores en EEUU. Estas cifras son razones, por tanto, para fortalecer la seguridad y afianzar esos vínculos.

La versión oficial de la UE sostiene que la concreción de ese acuerdo impulsaría el crecimiento del PIB entre 0,5% y 1% anual. A pesar del nivel reducido de los aranceles, dado el volumen tan importante de intercambios entre ambas economías –más de 2.000 millones de dólares diarios– cualquier reducción sería favorecedora del crecimiento económico. Eso sería especialmente favorable para Europa en áreas donde la protección americana es más evidente y la competitividad europea mayor, como los textiles, la cerámica o los transformados alimenticios. Se trataría de un shock positivo, equivalente a un gran paquete impulsor del crecimiento, pero sin usar el dinero del contribuyente.

A las ventajas que obtendrían los suscriptores del acuerdo habría que añadir las que ejercería sobre la economía mundial. Su estimación es menos fácil, pero es cierto que si esas economías crecen también lo haría su demanda (de materias primas, por ejemplo) del resto del mundo. En todo caso, la señal de compromiso por el libre comercio de esas dos grandes potencias sería favorable y los estándares adoptados servirían de referencia al resto de los actores comerciales.

Frente a esas ventajas no faltan valoraciones menos entusiastas. La primera derivaría del decreciente peso específico que ambos bloques tienen en la escena económica global. Los escépticos destacan, además, que las ventajas sobre la situación actual no serían tan importantes, dado el

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Excepcional coste cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le escape nada
- 3. Libre el máximo de kilometraje posible
- 4. Defensa del tipo de contrato
- 5. Todos los servicios incluidos

¡Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!



amplio grado de liberalización que ya existe en el comercio entre ambas economías. En el momento actual las tarifas entre ambos bloques se sitúan en promedio en el 4%.

Entre los manifiestamente escépticos se encuentra Paul Krugman, que considera que desde los niveles actuales es difícil y costoso conseguir mayores cotas de liberalización del comercio: «hay poco proteccionismo que eliminar».

CONTROVERSIAS

En la medida en que puedan diferenciarse de las estimaciones anteriores, podrían identificarse algunas de las principales objeciones más importantes a la suscripción de ese acuerdo. La primera es la propia naturaleza bilateral del acuerdo: el recurrente dilema entre regionalización y globalización. Recurrir a los acuerdos de este tipo pone en entredicho la utilidad de la propia OMC y sugiere que la conveniencia de centrar los esfuerzos en mejorar la autoridad y agilidad de la OMC hasta ahora no ha resultado muy exitosa a la luz de la vigente Ronda Doha de negociaciones comerciales.

El otro conjunto de objeciones más destacado es el que defienden organizaciones de consumidores y ecologistas. A uno y a otro lado del Atlántico se desconfía de las consecuencias que ese acuerdo pueda tener sobre las relajaciones de normas vinculadas a la salud e higiene de los alimentos, a los derechos de los trabajadores o al medio ambiente. La oposición se hace más intensa al reclamar una mayor transparencia en las negociaciones, hasta el punto de que el ministro de finanzas de Bavaria, por ejemplo, ha reclamado un referéndum para su aprobación desde el temor de que constituya una seria amenaza no solo para su país, sino para el conjunto de Europa.

Habrán de ser los resultados de las negociaciones en curso los que vayan esclareciendo esas consecuencias hoy solo estimadas, o temidas. Ocasión tendremos de ocuparnos de ello, porque es verdad que si se acaba formalizando, el comercio global abordará una etapa claramente diferenciada. Por el momento, es solo una apuesta ::

RENTING UNICAJA

RENTING, MUCHO MÁS QUE UN COCHE NUEVO



Mantener un vehículo de empresa siempre a punto supone una gran cantidad de gastos. Por eso Unicaja le ofrece el Servicio de Renting, con el que su nuevo coche tiene toda una gama de ventajas de serie:

- 1. Entrece coche cuando quiera
- 2. Pague una sola cuota y no se le pase sorpresa
- 3. Libere el máximo de ventajas fiscales
- 4. Dóndese del pago cuando
- 5. Todos los servicios incluidos

Infórmese en unicajas y ¡buen viaje!

