

TTIP, el diablo está en los detalles

Julián Cubero Calvo

Diario Expansión (España)

El comercio mundial no destaca positivamente en un entorno de crecimiento económico moderado y de incertidumbre en las economías emergentes, precisamente las impulsoras de su dinamismo antes de la crisis de 2007-2009. Desde mediados de la década pasada se observa una ralentización del intercambio internacional de bienes y servicios, lo que lleva a pensar que, tras el freno del comercio, hay factores adicionales a la debilidad cíclica de los últimos años. Puede haber causas tecnológicas, ya que se ralentiza la caída de costes del transporte lograda con la “contenerización”, o que China reorienta su economía hacia la demanda doméstica y los servicios frente al modelo de ser la ensambladora del mundo. Pero lo que también se frena en la última década es el impulso liberalizador previo. Barreras arancelarias y no arancelarias han dejado de caer, o incluso aumentan en algunas economías clave y ello va en detrimento del bienestar de la sociedad: del beneficio de las empresas -fuente de inversión y empleo- y de la mejora de la disponibilidad en cantidades y precios de bienes y servicios para los consumidores.

En este entorno es muy positivo que EE.UU. y la UE persigan mejorar el entorno regulatorio para favorecer sus intercambios económicos, negociando desde julio de 2013 la firma de un tratado de libre comercio, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés). Que en julio pasado se cerrara la décima ronda de negociaciones y que no haya un calendario definido para el cierre de un acuerdo refleja la complejidad del proceso, pero también la ambición del objetivo: favorecer aún más el comercio de bienes y servicios y los flujos de inversión entre las dos áreas económicas que unen tamaño y renta per cápita elevada. Los flujos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios y el stock acumulado de inversión directa ya representan para EE.UU. cerca del 50% de su PIB y para la UE, más del 70%, pero caben ganancias adicionales para ambas áreas dada la complementariedad de su estructura de exportaciones e importaciones.

Para lograr el objetivo, las negociaciones se centran en tres pilares, mucho más amplios que la simple rebaja de aranceles, en general ya bajos-con excepciones como en agricultura-. En primer lugar, en mejorar el acceso mutuo al mercado, por ejemplo en la provisión de bienes y servicios para el sector público, de modo que las licitaciones se abran en igualdad de condiciones a empresas extranjeras. En segundo lugar, mediante la cooperación normativa, evitando que regulaciones de calidad o especificaciones técnicas supongan en la práctica una barrera para productos extranjeros, por ejemplo impulsando el reconocimiento mutuo de los controles de calidad y seguridad, sin necesidad de repetirlos en el país de destino. En tercer lugar, con nuevas reglas que faciliten la actividad empresarial, protegiendo más la propiedad intelectual o agilizando los trámites en frontera, lo que beneficiará sobre todo a los negocios de menor tamaño.

Pero el diablo está en los detalles. Los principios generales hay que concretarlos para actividades y productos, lo que exige prolijas negociaciones ya que afloran costes que hay que asumir de manera inmediata -la penetración más fácil en el propio mercado de determinados productos y empresas de fuera- frente a beneficios más inciertos -la mejora de la disponibilidad de bienes y servicios-. En definitiva, el aumento de competencia del que se recela ya que aunque tiene un balance positivo en el bienestar económico del conjunto de la sociedad, este se logra a la vez que redistribuye rentas, empleos y beneficios; hay perdedores y ganadores.

La oportunidad para cerrar un acuerdo en los próximos trimestres está ahí, dado el calendario electoral en EE.UU. y en Europa y la reciente autorización al gobierno de EE.UU. para negociar acuerdos comerciales sin enmiendas posteriores del legislativo, lo que favorece la fijación de posiciones definitivas para llegar a un pacto. Sería un acuerdo importante no sólo para las dos regiones implicadas sino para terceros, porque se pretende que el TTIP sea el estándar al que se adhieran en un futuro las economías emergentes, estableciendo unas reglas iguales para todos.

