

La economía europea ante el TTIP (II): perspectivas de futuro

Juan Ignacio Palacio Morena

Catedrático de Economía Aplicada
Universidad de Castilla-La Mancha
E-mail: juan.palacio20@gmail.com

Recibido: 30 de octubre de 2016
Aceptado: 11 de noviembre de 2016

RESUMEN: Tras haber presentado en un artículo anterior los antecedentes y los contenidos básicos del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas inglesas), en esta segunda parte se analizan las perspectivas de futuro. Se analiza su efecto en diversas áreas geográficas y en varios sectores socio-económicos, así como su significado geopolítico. Después se exponen los diversos modelos anglosajón y europeo, y se argumenta que ambos deben adaptarse para lograr una auténtica competencia en un mundo global. El tortuoso y muy reciente camino para la aprobación del Acuerdo Global de Economía y Comercio entre Canadá y la Unión Europea (CETA, según sus siglas inglesas), muestra la complejidad y la relevancia del asunto.

PALABRAS CLAVE: comercio, competencia, economía europea, globalización, mercado global, TTIP.

Existen varios informes o estudios que tratan de evaluar, bajo distintas hipótesis y supuestos, los efectos de la aplicación del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP), si llegase a aprobarse. Uno de los más recientes¹,

que además se hace eco de muchos de los anteriores, establece dos escenarios básicos. Uno menos ambicioso, con menores reducciones arancelarias y no arancelarias, y otro más ambicioso en el que el total de las tarifas arancelarias desaparecen y se eliminan en un mayor porcentaje las no arancelarias. La eliminación de barreras implica un significativo aumento del comercio bilateral entre Estados Unidos y la Unión Europea, pero también con terceros países.

¹ ECORYS, *TSIA TTIP sector study workshop. Preliminary impact results* (Bruselas, 3 de junio de 2016): <http://www.tradesia.com/ttip/wp-content/uploads/sites/6/2014/02/Stakeholder-sector-workshop-morning-session.pdf>

Supone además un previsible mayor incremento del Producto Interior Bruto (PIB) y del empleo, así como de los niveles salariales, tanto de los trabajadores no cualificados como cualificados, en principio con mayores ventajas para la Unión Europea que para Estados Unidos, aunque ambos se beneficien.

1. Efectos diferenciados por países

Como suele ocurrir en cualquier análisis agregado, este oculta que hay beneficiarios y perdedores. En el análisis por sectores la Unión Europea conseguiría mayores incrementos de producción en textil, cuero y calzado, vehículos de motor, bebidas y tabaco, productos no metálicos, otras manufacturas, transporte marítimo y seguros. Descendería en maquinaria eléctrica, metales no férreos, productos de hierro y acero, sector cárnico y fabricación de metales. Estados Unidos aumentaría más en metales no férreos, cárnicas, arroz y otra maquinaria. Tendría reducciones en vehículos de motor, bebidas y tabaco, material eléctrico, fabricación de metales, productos del hierro y el acero, químicas, productos no metálicos, madera y papel, seguros y finanzas. Los flujos comerciales, como es lógico esperar, se incre-

mentarían prácticamente en todos los sectores, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea.

Dado que la demanda de empleo tiene relación con la variación de la producción, son esos mismos sectores, con ligeras diferencias, los que generarían o destruirían, respectivamente, más empleo. El efecto neto se considera en cualquier caso que sería positivo, tanto para trabajadores cualificados como no cualificados, y que aumentaría la movilidad laboral y los salarios. Derivadamente se espera también un incremento de la renta nacional, y de las familias en particular, aunque con una tendencia a que aumente la desigualdad.

Entre los países de la Unión Europea las potenciales ventajas son muy diferentes, tendiendo a ser mayor cuanto más alta es la relación de sus economías con la estadounidense. En todos se espera un cierto efecto positivo, tanto en cuanto aumentos en el PIB y la renta, como en el empleo y los salarios. Los flujos comerciales son los que más se incrementan, pero, excepto en unos pocos países en los que supondría una mejora en su balanza comercial, tenderían a crecer más las importaciones de Estados Unidos que las exportaciones hacia Estados Unidos. No obstante, la Unión Europea y la

zona euro en particular mantendrían un saldo comercial favorable respecto a Estados Unidos. Los países con mayores beneficios serían Irlanda, Bélgica, Lituania y Austria, aunque en el caso de Lituania y Bélgica habría un empeoramiento en su balanza comercial con Estados Unidos. España está en un nivel intermedio en cuanto a las ventajas respecto a producción, renta, empleo y salarios. El incremento de sus flujos comerciales supondría un mayor crecimiento de sus importaciones que de sus exportaciones, aunque no está bien contemplado el peso de los alimentos procesados y de los servicios, donde España tiene mayor peso y ventajas². En este caso se añade que crecería también la integración *intraeuropea*, lo que beneficiaría aún más e intensificaría los flujos comerciales y de inversión.

También se supone que el TTIP tendría un efecto positivo sobre terceros países en función de sus

diferentes relaciones con Estados Unidos y la Unión Europea. Todo indica que los más beneficiados podrían ser los países del sudeste asiático (grupo ASEAN) y Turquía, así como otros países de la OCDE. Los que reducirían el peso de sus flujos comerciales serían Canadá y México, vinculados como se sabe con Estados Unidos a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Tendría un efecto prácticamente nulo sobre los países de menor renta per cápita, que tienen un peso muy reducido en los flujos de comercio mundial.

2. Efectos en diversos ámbitos

Más difícil de valorar es el impacto sobre las pequeñas y medianas empresas (PYMES), así como sobre la renta y el gasto, la salud, los derechos sociolaborales y servicios públicos, los derechos humanos y el medioambiente. Se espera que, siempre que se haga un esfuerzo por informar y apoyar a las PYMES, muchas de ellas tendrán mayores posibilidades para mejorar su situación. Respecto a la renta y el gasto se prevé una mejora para todos los grupos de renta pero mayor para los niveles más altos, lo que implicaría un cierto aumento de la desigualdad. En la salud se esperan efec-

² Cf. C. LATORRE – H. YONEZAWA – J. ZHOU, *El impacto en la economía española del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP) con EE.UU.*, Instituto de Estudios Económicos – CEOE – Cámara de Comercio de España, Madrid 2015: http://www.ieemadrid.es/userfiles/OtrosInformes/Libro%20TTIP_Versi%C3%B3n%20IMPRESA%20%28Diciembre_2015%29.pdf

tos contrapuestos. De un lado, un probable incremento del consumo de tabaco, alcohol y azúcar, así como un posible relajamiento de los controles sobre los medicamentos. No obstante, se cree que esos efectos negativos pueden ser paliados mediante el mantenimiento o intensificación de medidas internas de carácter fiscal y regulatorio permitidas en el marco del acuerdo. Adicionalmente se prevén efectos positivos derivados de la mejora de calidad y reducción de precios en gran parte de los medicamentos y en el instrumental médico.

Los derechos sociolaborales, aunque podrían verse amenazados por la menor protección de la legislación estadounidense, se espera que no se vean afectados. La Unión Europea puede mantener sus niveles de protección, ya que en ese ámbito no hay prevista una homogeneización de las regulaciones de ambas áreas. Lo que no parece que se vaya a incluir es un capítulo específico sobre condiciones laborales³. El moderado incremento de los salarios sería mayor en la Unión Europea que en Estados Unidos y en los menos califi-

cados que en los más calificados. Por su parte, ya se ha destacado, los servicios públicos quedan al margen de los acuerdos, aunque existe la polémica sobre cómo podría afectar a aquellos servicios sociales que son gestionados por empresas privadas.

Los derechos humanos podrían verse afectados a corto plazo, fruto sobre todo de los menores ingresos públicos derivados de la rebaja o desaparición de los aranceles. Esto supondría menores recursos para servicios sociales y cultura. También podría haber un impacto negativo derivado de los efectos friccionales que provocaría el descenso del empleo en algunos sectores. Sin embargo, se considera que a largo plazo los efectos serán positivos, pues el incremento de la producción proporcionará más recursos y se creará más empleo. También los servicios culturales y audiovisuales, aunque quedan fuera del Tratado, podrían beneficiarse a largo plazo de la mejora de la actividad económica.

El impacto medioambiental es más difícil de evaluar pues depende en definitiva de lo que se establezca en diferentes sectores, fundamentalmente el energético, químico y agrícola, y del tratamiento del comercio ilegal de madera, pesca y de plantas y animales. Las divergencias en cuanto a regula-

³ Cf. M. MYANT, "ATCI/TTIP: su lugar en las estrategias comerciales de EE.UU. y la UE y su repercusión en las condiciones económicas y sociales", en *Gaceta Sindical* 26 (2016), 241-256.

ción medioambiental entre Estados Unidos y la Unión Europea difícilmente van a desaparecer, pero se espera que haya una cierta convergencia en cuanto a la regulación de los estándares medioambientales, la acreditación conjunta de laboratorios, y el mutuo reconocimiento de los resultados de las pruebas que facilite el etiquetado así como los procedimientos de comprobación del cumplimiento de las normas mínimas de eficiencia energética.

Aunque como se ve el impacto del TTIP resulta ambiguo en muchos ámbitos, en general tiende a considerarse que tendrá efectos positivos. Contrasta esta visión con las muchas reticencias y rechazos que genera el Tratado en ambos lados del Atlántico. Lo fundamental, por tanto, es tener un marco teórico que permita contemplar y valorar los diferentes aspectos y perspectivas que abarca y las consecuencias que se derivan de un acuerdo tan amplio y complejo como el TTIP.

3. El sentido geoestratégico del TTIP

La cuestión fundamental trasciende al ámbito interno de las partes negociadoras del Tratado. Como se ha puesto de manifiesto, el Tratado tiene, ante todo, un sentido

geoestratégico. Pretende reforzar el núcleo central del eje occidental para contrarrestar el creciente poder de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica) y de algunos otros países emergentes, especialmente en el área euroasiática. De ahí también la importancia de los acuerdos con el área del Pacífico y el sudeste asiático (acuerdo TPP firmado por Estados Unidos con otros once países del Pacífico) el Tratado CETA de la Unión Europea con Canadá, y los Tratados de Estados Unidos y la Unión Europea con Core del Sur (KOREU y KORUS, respectivamente).

En ese mismo sentido se espera que el TTIP pueda impulsar el avance de acuerdos con terceros países que amplíen los mercados mundiales bajo la hegemonía de las reglas acordadas por Estados Unidos y la Unión Europea. Es el caso de las negociaciones para seguir avanzando en la liberalización del comercio internacional, y en particular en el comercio de servicios (TISA), que se están desarrollando en paralelo en el seno de la Organización Mundial de Comercio. Se confía, por tanto, en que los efectos del TTIP vayan mucho más allá de los acuerdos tradicionales de comercio centrados, fundamentalmente, en las rebajas arancelarias, para abarcar las

barreras no arancelarias, la inversión y aspectos regulatorios normalmente no contemplados en los regímenes multilaterales. Serviría pues para alinear regulaciones y establecer reglas básicas más efectivas en el orden económico internacional.

Aquí surgen algunas dudas fundamentales. Aunque se afirme lo contrario, parece que conduce más a reforzar una política de bloques que al multilateralismo. No se enmarca en una estrategia global que incluya a los países más pobres. Tampoco se tienen suficientemente en cuenta los problemas derivados de una identidad europea que no acaba de estar bien definida. El problema no es tanto la prevista salida del Reino Unido de la Unión Europea (*Brexit*), pues podría adherirse al Tratado y seguir beneficiándose del marco común europeo, como las asimetrías y desigualdades entre los países de la Unión Europea. Los efectos del Tratado pueden ser muy diferentes según países y contribuir a acentuar aún más dichas asimetrías entre países y regiones de la Unión Europea, y probablemente también de Estados Unidos.

En el terreno estrictamente económico y comercial el reparto de los efectos positivos del comercio es muy desigual. Las reticencias surgen porque normalmente no se ha

compensado nunca a los perdedores, pues nadie está dispuesto a pagar los costes de ajuste derivados de los acuerdos comerciales. Tampoco queda claro qué valores son innegociables, qué límites no se está dispuesto a traspasar.

4. Dos modelos y dos culturas

La mayor parte de los desacuerdos en la negociación tiene que ver con los diferentes modelos y culturas del ámbito anglosajón y europeo. El modelo anglosajón se basa más en la experiencia derivada de la práctica acumulada en el arbitraje y la jurisprudencia, y menos en la regulación legal. El modelo europeo, inspirado en el derecho romano regulatorio, tiende a ser más rígido y en cierto sentido más burocrático y centralista. Las diferencias no son insalvables pues en la tradición europea deberían tenerse muy en cuenta los principios generales del derecho, normalmente contemplados en los preámbulos de las leyes, y los precedentes judiciales, a la hora de interpretar las normas. Sea como sea persisten importantes diferencias que hacen difícil eliminar barreras no arancelarias, avanzar en una mayor homogeneidad en la regulación y los procedimientos, y establecer unos mecanismos de re-

solución de los conflictos aceptables por ambas partes.

En economía ha habido siempre una polémica entre librecambistas y proteccionistas. Dicha polémica encubre cuestiones muy diferentes que si se no se distinguen llevan a confusión. La ampliación de los mercados derivada del libre comercio tiene un efecto positivo en cuanto tiende a abaratar los productos, amplía las posibilidades de consumo y mejora los conocimientos técnicos y procesos de producción, pero también negativo en la medida que favorece la concentración y los monopolios, reduce la diversidad cultural al imponer patrones de consumo más homogéneos y provoca con frecuencia un descuido o abandono de la innovación propia confiando solamente en la importación de tecnología.

Ciertamente la solución no es el proteccionismo que ampara normalmente prácticas restrictivas de la competencia e intereses corporativos de los que se benefician unos pocos perjudicando a la mayoría de la población. Ahora bien la liberalización para que realmente sea beneficiosa debe ir acompañada de una intensificación de los esfuerzos por mejorar la capacidad de innovación propia. Esto exige una mayor competencia interna y un impulso de la educación y la inves-

tigación, así como una adecuada valoración de la cultura y costumbres de cada lugar que enriquezca el patrimonio cultural del mundo y la biodiversidad. De lo contrario aumentan las desigualdades y desequilibrios, al tiempo que se extiende un consumo de masas destructor de la diversidad cultural y el medioambiente. La debilidad de la integración política y cultural europea ⁴, muy sesgada hacia lo puramente económico y monetario, hace que la Unión Europea tenga una gran incapacidad para mejorar la capacidad de innovación propia y con ello aumentar la generación de empleo y su cuota en la cadena de valor añadido.

La eliminación de barreras al comercio y a las inversiones mediante la reducción de aranceles, la simplificación de trámites aduaneros y una regulación más justa y transparente es positiva y podría ayudar a introducir mayor competencia, y a generar más riqueza y empleo. Ahora bien, sin mercados e instituciones competitivas en el interior de los distintos países y regiones europeas que fomenten la difusión de nuevos métodos, la adaptación al cambio y la innovación propia, la inten-

⁴ Cf. J. I. PALACIO, "Europa en la globalización: puntos fuertes y débiles", en *Papeles del Este* 14 (2007): <http://www.ucm.es/BUCM/cee/papeles/index.htm>.

sificación de los intercambios comerciales y los flujos de inversión puede tener consecuencias no deseadas⁵. Lo más probable es que se acentúen las desigualdades y aumente el desequilibrio de la balanza por cuenta corriente de los países más frágiles.

5. Competencia real en un mercado global

La falta de competencia en los mercados de ámbito local, regional, nacional y europeo acarrearía un incremento de las transacciones internacionales, en detrimento de los demás niveles, que favorecería la concentración de los mercados. A su vez, el mayor poder de mercado inherente a esa concentración facilitaría la imposición de productos, métodos de producción y condiciones laborales que debilitarían la innovación propia de cada país o región, la capacidad de elección de los consumidores y la implantación de condiciones de trabajo y prácticas medioambientales más satisfactorias y sostenibles.

El rechazo al Tratado proviene en algunos casos de quienes temen

perder situaciones de privilegio y comodidad no justificables, pero también de quienes creen razonablemente que les puede condenar a situaciones de subordinación y precariedad aún mayores de las que ya padecen. Evitar esos peligros no depende de forma exclusiva, ni siquiera principal, del contenido del propio Tratado, sino de fortalecer la cohesión europea con una mayor integración cultural, política y económica, no tan sesgada hacia lo puramente monetario. Mercados interiores más competitivos e instituciones políticas más fuertes a escala europea es lo que puede garantizar la salvaguarda de la capacidad de iniciativa e innovación de los europeos, siempre que se entienda que mayor competencia implica mejor regulación⁶ y mayor fortaleza política una adecuada vertebración de los distintos niveles administrativos que respete la autonomía de cada órgano.

Pero no solo es necesario que existan mercados competitivos e instituciones políticas dinámicas. También se requiere una sociedad civil potente que logre salvaguardar espacios de uso común y

⁵ Cf. F. M. MACHOVEC, *Perfect competition and the transformation of economics*, Routledge, Londres & Nueva York 1996.

⁶ Cf. J. I. PALACIO, "Estructura productiva, competencia e innovación", en A. Durán (coord.), *Ciencia e Innovación. Reflexiones en un escenario de crisis*, Libros de la Catarata, Madrid 2011, 23-72.

crea otros nuevos, evitando así la creciente intrusión de las relaciones mercantiles en la vida social. Esta es quizás la principal piedra de toque del Tratado, lo que crea, consciente o inconscientemente, mayor división en torno al mismo. La globalización, que implica cadenas integradas de producción a escala mundial, posibilita a los países y regiones emergentes vincularse a esa cadena de valor. Eso les permite aumentar su cuota de exportaciones y conseguir efectos inducidos positivos en cuanto a incorporación de tecnología y capital.

Sin embargo, el incremento en el peso del comercio mundial de esas zonas no significa que aumenten su participación relativa en el valor añadido total ni que mejoren sus balanzas comerciales, al menos a corto y medio plazo. Normalmente incorporan productos de menor valor añadido (materias primas, productos industriales estandarizados y en menor medida servicios de escaso valor) e incrementan más las importaciones que las exportaciones provocando déficits en su balanza comercial y por cuenta corriente. Además, con frecuencia, esa ampliación de mercados es a costa de destruir espacios naturales y de convivencia social. Aunque se trata más de efectos

respecto a terceros países, que se verían afectados indirectamente por el Tratado, también esas mismas consecuencias se esperan en algunas regiones o espacios de la Unión Europea y Estados Unidos.

Afrontar ese dilema no debería suponer un cerrarse en banda a la globalización, que puede abrir oportunidades para PYMES y países y regiones emergentes o de menor producto y renta per cápita. Sin embargo, si debería haber un acuerdo respecto a la protección y promoción de espacios comunes de valor social y ecológico; y una aceleración de los procesos de integración entre regiones y países cercanos entre sí que refuerce el comercio y las inversiones intrarregionales, e incremente el valor de su cultura y sus productos. Esa falta de integración regional provoca, a veces, que, debido a la ausencia o mala calidad de las infraestructuras de transporte y comunicación, los costes de transporte y comercialización intrarregionales sean mayores que los de transporte y comercialización internacional.

Análogamente, la debilidad de las redes socioculturales, educativas y de investigación intrarregionales, así como la falta de competencia interna, determina que haya una escasa capacidad

de innovación propia y una exigua valoración de sus productos y sus riquezas naturales y sociales. De ahí que se reproduzca una inserción en la cadena de producción internacional que aporta poco valor añadido y que se ceda con cierta facilidad a transformar cultivos y espacios naturales que debían preservarse para evitar un deterioro medioambiental y garantizar un crecimiento sostenido a escala mundial. La alternativa no es el repliegue interno de carácter proteccionista sino el fortalecimiento de las infraestructuras, la competencia y los valores propios en espacios integrados de carácter suprarregional. Competir en un mundo globalizado requiere integraciones parciales⁷ que faciliten el aprovechamiento de las tecnologías y conocimientos que viene del exterior y fomenten la innovación propia. En ese sentido no hay por qué contraponer la apertura externa con un crecimiento interno más equilibrado y sostenible.

⁷ Cf. J. I. PALACIO, "Competencia global, integración parcial", en *Comercio Exterior* 51 (2001), 370-375: http://www.ccoo.es/comunes/recursos/1/pub920_N_05_LOS_PROCESOS_DE_INTEGRACION_ECONOMICA_EN_AMERICA_LATINA_UNA_RESPUESTA_SINDICAL.pdf

6. Reflexiones finales

Es lógico, por tanto, que existan cautelas ante el Tratado, ya que como se ha visto tiene repercusiones muy amplias no sólo para los que lo están negociando, Estados Unidos y Unión Europea, sino también para terceros países. En todo caso las posturas a favor y en contra del Tratado esconden intereses y alternativas muy distintas, tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea. Se mezclan los que defienden un modelo de crecimiento que corrija las pautas dominantes en los mercados internacionales con los que tratan simplemente de defender privilegios e intereses corporativos.

Los primeros caen a veces en la tentación proteccionista en vez de vigorizar las capacidades y recursos propios y poner límites a la extensión de las relaciones mercantiles. Eso requiere aumentar las fortalezas propias mediante una mayor integración interna y la creación de espacios sociales de convivencia que sirvan de contención al avasallamiento de los que sólo buscan acumular mayores beneficios. Los segundos sólo ven ventajas en acentuar los flujos internacionales de comercio e inversión, sin considerar las desigualdades que eso genera cuando al mismo tiempo no se contribuye

a reforzar las capacidades internas de cada lugar; otros, por el contrario, tratan de restringir la apertura al exterior para evitar tener que hacer un esfuerzo por innovar y salir de la comodidad en que les sitúa el clientelismo y/o el asistencialismo.

Las reticencias frente al Tratado se han visto acentuadas por la des-

confianza hacia el liderazgo político y las élites en la Unión Europea, que supone una crisis de legitimidad global. A ello ha contribuido también la falta de información sobre las negociaciones, aunque en los últimos meses se ha hecho un gran esfuerzo de información y transparencia por parte de la Comisión Europea. ■

SALTERRAE



GIANFRANCO RAVASI

Piedras de tropiezo en los Evangelios

*Las palabras escandalosas
de Jesús*

280 págs.

P.V.P.: 16,90 €

¿Incita Jesús a apropiarse del Reino de los cielos con violencia? ¿Exige a sus seguidores una entrega tan exclusiva que les haga odiar a sus padres? Estas y otras palabras de Jesús parecen contradecir la imagen de humanidad, mansedumbre y justicia que creyentes y no creyentes asocian desde siempre a la «buena noticia». Palabras duras como piedras, o, mejor, «piedras de tropiezo», según la etimología del término griego *skándalon*. El cardenal Ravasi nos desafía a afrontar las zonas oscuras ocultas en los pliegues de los cuatro evangelios, mediante el análisis de 140 pasajes problemáticos: afirmaciones desconcertantes, incoherencias históricas, evidentes contradicciones entre los evangelios...


GRUPO DE
COMUNICACIÓN

Apartado de Correos, 77 - 39080 Santander (ESPAÑA)
pedidos@grupocomunicacionloyola.com
