

PACIFICO 1 – ATLANTICO 0

Estados Unidos, Canadá y diez países del Pacífico acaban de llegar a un acuerdo final en las negociaciones del Trans Pacific Partnership (TPP), que agrupa el 40% de la economía mundial. Se ha creado la de libre comercio más grande del mundo. Se interpreta que los términos del acuerdo marcarán las pautas de los acuerdos comerciales del siglo XXI. Desgraciadamente para los europeos será el TPP y no el acuerdo transatlántico de comercio e inversión (TTIP) que las marcará, el TTIP ya viene condicionado por este acuerdo en el Pacífico.

En el inicio de su segundo y último mandato, el presidente Obama, fijó en febrero del 2013, el Acuerdo Transatlántico basado en el TTIP -*Transatlantic Trade and Investment Partnership*-, uno de sus objetivos principales, para alcanzar no únicamente un nuevo acuerdo comercial entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea, sino una asociación económica. No es seguro que en su mandato vea el final de la negociación del TTIP.

Las negociaciones para llegar a un acuerdo no han cesado. El mes de octubre pasado se ha celebrado una nueva ronda negociadora. Los obstáculos internos y externos a la negociación hace que esta progrese muy lentamente, e incluso que no se llegue a aprobar en uno o ambos de los parlamentos, el norteamericano (las dos cámaras) y el europeo, que deben aprobarlos, muy presionados e influidos por los grupos sociales y económicos que están radicalmente en contra a ambos lados del Atlántico.

El TTIP va más allá de los acuerdos comerciales. Aunque también contiene el área clásica de un tratado comercial, incluye aspectos más amplios, estándares técnicos, análisis clínicos, concursos públicos, propiedad intelectual, servicios, entre otros. La inclusión de la propuesta de un sistema de arbitraje sobre diferencias inversor-Estado -*Inversor-State-Dispute-Settlement*, ISDS-, que supone la aceptación por ambas partes de un sistema de arbitraje internacional en lugar del sistema judicial de un Estado, es objeto de la mayor controversia, siendo ahora uno de los principales escollos para llegar a un acuerdo.

Las economías norteamericana y de la Unión Europea, están muy interrelacionadas. Su comercio representa el 30 % del PIB mundial, el 63% de las inversiones directas en la UE son norteamericanas. Cada día el flujo comercial entre ambas es de 2,7 mil millones de dólares. Las exportaciones de la UE a los EEUU son claves para sectores como el farmacéutico, maquinaria, automóviles, o productos agrarios. Estimaciones fiables y comúnmente aceptadas, concluyen que con el TTIP, las respectivas economías se verían mejoradas y potenciadas en un crecimiento del 0,5% del PIB de la UE (120 mil millones de euros) y el de los EEUU en un 0,4% (95 mil millones de euros).

Los negociadores por parte de la UE cuentan finalmente con un apoyo crítico del Parlamento Europeo, que les fija serias limitaciones, pero les permite avanzar. Al mismo tiempo, el Congreso y el Senado de los EEUU aprobaron el junio pasado la *Trade Promotion Authority Bill*, que facilita a la administración norteamericana las negociaciones para cerrar acuerdos como el TTIP. Hasta ahora, los negociadores han podido abordar nuevas rondas negociadora, tratando los capítulos dedicados a servicios, productos farmacéuticos, normas comerciales, competencia, aduanas, y el famoso arbitraje. Se ha considerado también los efectos positivos sobre las pymes. Se han acercado posiciones sobre procesos normativos, prácticas

regulatorias, barreras técnicas, cooperación en la elaboración de normativas y compatibilidades con las mismas que afecten a automóviles, instrumental sanitario, productos farmacéuticos y textiles. En la ronda de octubre se han tratado tarifas aduaneras y normativa en los concursos públicos.

Los parlamentos de los estados miembro que en su caso tendrán que ratificar el acuerdo, reflejan las posiciones sociales y políticas contrarias al TTIP. Partidos de extrema izquierda y derecha, organizaciones no gubernamentales y sindicatos defienden en el mejor de los casos excepciones para preservar sus áreas a la competencia, y en el peor, simplemente rechazarlo en base a sus posiciones proteccionistas y/o nacionalistas. Los sindicatos europeos y norteamericanos son en estos momentos radicalmente contrarios al Acuerdo como lo son partidos de extrema derecha en Europa y numerosos congresistas y senadores mayoritariamente el Partido Demócrata en los EEUU que apoyan las posiciones de los sindicatos. En definitiva, las posiciones nacionalistas, proteccionistas y conservadoras presionan en contra de una mayor apertura y tener que aceptar mayores niveles de competencia, promocionar el crecimiento, crear más ocupación y mayor presencia en una economía global cada vez más competitiva y exigente.

En contraposición ya hay acuerdo en el Pacífico. El *Trans-Pacific Partnership*, un acuerdo de Estados Unidos y Canadá con diez países del Pacífico, entre ellos, Australia, Japón, Singapur, Vietnam, México, o Chile. La tasa de crecimiento media de lo que representan, es tres veces mayor que la de la UE. Con la citada *Trade Promotion Authority Bill* es muy posible que este sí que lo pueda firmar el presidente Obama antes de finalizar su mandato. Una vez más el Pacífico adelantará al Atlántico. Si la UE no quiere verse aún más relegada en la economía mundial debería aceptar los retos del Acuerdo Transatlántico-TTIP-, venciendo los conservadurismos de todo orden que lo frenan. De momento Pacífico 1 – Atlántico 0.

Carles A. Gasòliba
Economista