

## ECONOMÍA / POLÍTICA

### Los sectores más afectados



#### Automóvil

La industria del automóvil está en el centro de las negociaciones y sería de las más beneficiadas en el acuerdo. Los fabricantes europeos, que luchan principalmente contra las marcas asiáticas, deben pagar un impuesto del 2,5% del valor del producto en EEUU, pero además tienen sobrecostos de otro 20% para llevar a cabo las exigencias de homologación. La Comisión Europea calcula que la eliminación de estas trabas tendrá un impacto de 65.000 millones en la economía europea, aproximadamente el 0,5% de su PIB. Los grandes fabricantes son, por orden, Alemania, Francia, Reino Unido, Italia y España.



#### Agroalimentación

Tanto en EEUU como en la UE la agricultura ha sido siempre un sector intervenido y subvencionado, por lo que parece que será la actividad con menos posibilidades de liberalización. No obstante, las negociaciones apuntan a una apertura "bidireccional". EEUU está especialmente centrado en la exportación de cereales como el trigo y la soja, mientras que la industria europea vende productos más elaborados, como por ejemplo el vino de Rioja, el queso o el jamón serrano. Actualmente, algunos productos europeos como la carne o los lácteos pagan aranceles muy elevados al entrar en EEUU.



#### Infraestructuras

Si bien ya existe un importante flujo recíproco de inversiones en infraestructuras, proyectos inmobiliarios y obra pública (sector en el que varias empresas españolas despiden desde hace años en EEUU), aún existen determinadas políticas proteccionistas en varios Estados americanos que restringen el acceso a licitaciones público-privadas. Según un documento de FAES que analiza el Tratado, "una liberalización sustancial de las normativas sobre contratación pública en la UE y EEUU es una condición necesaria para la reducción de las barreras comerciales" entre ambos bloques.

# La UE y EEUU negocian su gran alianza

**UN 'SUPERCONTINENTE' PARA EL COMERCIO MUNDIAL /** Los dos grandes bloques occidentales inician la segunda ronda de conversación mundial. Quieren liberalizar al máximo sus intercambios de bienes y servicios en menos de un año. Todo un desafío para potenciar

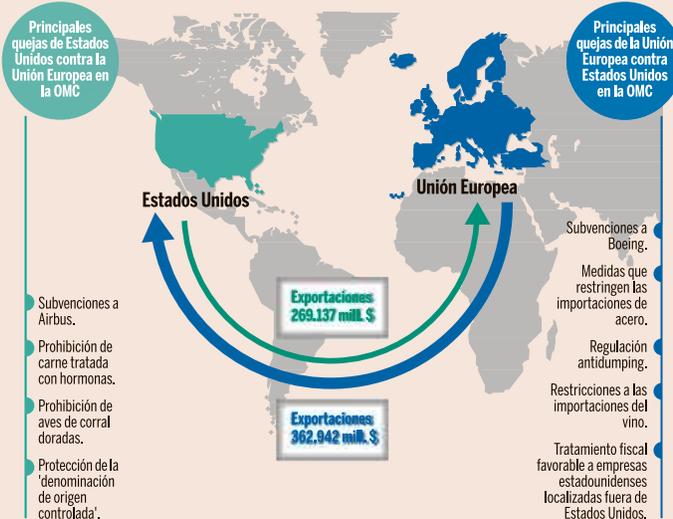
Y. González / E.S. Mazo / M.

**Roig.** Madrid/N.York/Bruselas  
 La suma de los territorios de EEUU y la UE representa tan solo el 2,7% de la superficie total de la Tierra. Bastante menos que el 8,3% que abarca Asia y el 5,9% de África. Pero otra cosa es el dinero. La suma de las economías de EEUU y la UE representa casi la mitad de la riqueza total de la Tierra. Y casi un tercio del comercio mundial, y 830 millones de consumidores. Son datos sólidos para plantar cara al arrollador crecimiento de los países emergentes. EEUU y la UE lo saben. Por eso se están dando la máxima prisa posible en firmar un pacto de libre comercio que crearía el mercado interno más grande del mundo. Después del pistoleazo inicial en julio, esta semana ha empezado la segunda ronda de negociaciones.

Como era previsible, en el inicio de las conversaciones ambas partes se pusieron a encarar estudios diversos que justificaran las bondades económicas del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP, por sus siglas en inglés). Un informe de la Comisión Europea señala que la economía de EEUU ganaría 95.000 millones de euros al año, y la UE 119.000 millones. Entre ambos bloques se generarían dos millones de nuevos puestos de trabajo. Y la renta en los hogares medios europeos aumentaría en 545 euros. ¿Quién puede resistirse a semejantes progresos?

Además de éstas, que no dejan de ser previsiones hipotéticas que pueden torcerse, hay razones económicas vigentes que explican el interés de EEUU y la UE por construir un área donde la circulación de bienes y servicios esté

### UNA ALIANZA QUE CAMBIARÁ LA ECONOMÍA INTERNACIONAL



Fuente: Real Instituto Elcano, Bureau of Economic Analysis

lo más liberada posible de aranceles y demás trabas burocráticas. Los estadounidenses son los principales socios comerciales de los europeos, y viceversa. El saldo comercial es favorable a los segundos: en 2012 exportaron productos a EEUU por un valor de 270.112 millones de euros, mientras que importaron 200.300 millones de la economía de EEUU.

#### Aranceles

Un elemento clave de este engrasado circuito comercial es el factor arancelario. Los aranceles son los impuestos que cobran los Estados por la importación de determinados productos, con el objetivo de estimular sus industrias nacionales. Si bien en ambos continentes los aranceles son

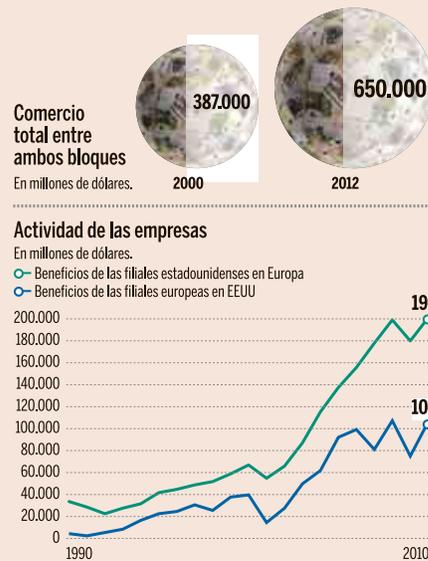
más elevados de lo habitual en los sectores agrícola y textil, por ejemplo, el tipo medio se sitúa en el 2,8%. Es cierto también que aún perduran numerosas barreras no arancelarias que afectan a determinadas actividades (seguridad alimentaria, sanidad, automoción y movilidad laboral, entre otras) y que entorpecen una relación más provechosa para ambas partes, pero el mercado de servicios entre EEUU y la UE es el más integrado del mundo.

Esto ha sido posible tras varias décadas de insistentes (y a veces exasperantes) negociaciones en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, en sus siglas en inglés) y sus sucesivas rondas. Por lo tanto, el nuevo acuerdo

### Los estadounidenses son los principales socios comerciales de los europeos, y viceversa

### Si bien el arancel medio es bajo, varios sectores están sometidos a barreras no arancelarias

### En 2020, el PIB de los siete mayores países emergentes superará al del actual G-7



sería el *empujonito* para una liberalización casi total.

No obstante, algunos expertos sostienen que la verdadera raíz del TTIP no es económica sino geopolítica. Es la opinión, por ejemplo, de Federico Steinberg, investigador de Economía Internacional del Real Instituto Elcano. "El acuerdo intenta revitalizar la relación transatlántica para contrarrestar la narrativa cada vez más dominante en las relaciones internacionales, según la cual el futuro es de los países emergentes y está en la cuenca del Pacífico", ha escrito Steinberg en EXPANSIÓN. "Por otra, pretende devolver a EEUU y a la UE el liderazgo en la fijación de las reglas de juego de la economía internacional, que ya tuvieron después de la Se-

gunda Guerra Mundial y que han ido perdiendo paulatinamente", señala.

Algunas previsiones avalan este diagnóstico. Según un informe de PwC, dentro de siete años la suma de las economías de las siete principales potencias emergentes (China, India, Brasil, Rusia, México, Indonesia y Turquía) superará al actual G7 (EEUU, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá). Poco antes, en 2018, China ya habrá adelantado a los estadounidenses. "El TTIP, por tanto, puede verse como parte de la reacción de Europa y EEUU a su declive relativo. Es decir, como un instrumento para recuperar el liderazgo y, por tanto, lograr mayor influencia en el escenario internacional", explica Steinberg.

Expansión



## Cultura

El ámbito de la cultura, principalmente de la producción audiovisual, quedó fuera finalmente del Tratado de Libre Comercio.

El Gobierno de Francia presionó hasta el último momento para que no se incluyera esta actividad, ya que París quiere mantener cierto proteccionismo para asegurar la producción doméstica. Este campo también incluye la propiedad intelectual y los derechos de autor. Francia ha impuesto esta decisión para sostener cuotas de emisión nacionales en las cadenas y limitar así la libertad comercial en este tipo de producto. El cine es uno de los grandes mercados exportadores de EEUU.



## Servicios profesionales

Las restricciones de empleados profesionales (aquellos que requieren de alguna acreditación universitaria o certificado, como médicos,

abogados, arquitectos...) es uno de los grandes problemas comerciales entre Europa y EEUU. El reconocimiento transoceánico de estas calificaciones profesionales puede ayudar a mejorar la movilidad profesional. Sin embargo, queda todavía restringida la libre circulación de extranjeros, por lo que el avance podría ser mayor. Sin embargo, este reconocimiento permitirá de facto que los profesionales puedan ejercer su actividad a ambos lados del Atlántico.



## Servicios financieros

Con una Europa todavía en los inicios de la integración de su sistema financiero, parece todavía muy lejana la armonización bancaria

con EEUU. Aún existen multitud de obstáculos normativos financieros entre ambos bloques, principalmente por la falta de reconocimiento entre sus instituciones financieras. Algunas de esas barreras son: la exigencia de un registro a los bancos extranjeros que operan en EEUU, requisitos especiales para las declaraciones fiscales de compañías extranjeras en EEUU y, en sentido contrario, ciertas normas de Estados de la UE para los bancos no europeos que operen en el continente.

# Comercial

Entre los dos aportan la mitad del PIB emergentes como China, India o Japón.

**Algunos expertos de EEUU son escépticos por la lentitud de anteriores acuerdos de esta magnitud**

**Desde Harvard opinan que Obama debe hacer del pacto "una de sus grandes prioridades"**

**La Casa Blanca insiste en que el escándalo del espionaje de la NSA no afecta al tratado**

**Federico Steinberg: "El pacto intenta recuperar el liderazgo atlántico y combatir su declive"**

Con todo, el acuerdo tampoco concita un entusiasmo unánime. En EEUU hay opiniones de todo tipo. Los funcionarios norteamericanos destacan los beneficios para los exportadores, pero se muestran escépticos sobre la posibilidad de que la Casa Blanca y los líderes europeos puedan cumplir con el ambicioso objetivo de finalizar el acuerdo en 2014. Claude Barfield, exasesor de la Oficina del Representante de Comercio Exterior de EEUU y hoy parte del American Enterprise Institute, destaca el historial de fracasos a la hora de lograr una cierta convergencia regulatoria entre ambos territorios, lo que deja pocas esperanzas de un avance importante en el plazo estipulado. Un plazo en el que se deben

resolver cuestiones tan espinosas como las tarifas agrícolas o la propiedad intelectual.

Los expertos de la Universidad de Harvard hacen hincapié en el mismo punto. Señalan que Barack Obama entiende los beneficios económicos y geopolíticos del tratado, que "debe hacer de esta cuestión una de sus grandes prioridades", dedicándole un "considerable tiempo personal". "El compromiso presidencial es la clave", concluyen en el centro. Sin embargo, puede no suceder lo mismo con los reguladores y con los congresistas, que podrían dificultar el acuerdo, según los analistas de Harvard. Conviene recordar que en 2016 hay elecciones presidenciales, y el pacto podría convertirse en el último gran legado económico del actual líder.

András Simonyi, director del centro para Relaciones Transatlánticas de la Universidad Johns Hopkins, insiste en la complejidad institucional. "Es importante que hagamos todo lo posible para explicar a la otra parte de la negociación cómo funciona nuestro sistema en Washington, porque los europeos saben muy poco de eso", afirmó en una reciente discusión en la Brookings Institution.

En las últimas semanas ha irrumpido en todo este proceso un misil de gran capacidad destructiva. El escándalo de las presuntas escuchas ilegales de la Agencia de Seguridad Nacional (NSA) a líderes europeos podría, si no reventar, al menos ralentizar las negociaciones. La Casa Blanca y la UE ya han dicho que ambas cosas no tienen nada que ver, pero la opinión pública ve la labor exterior de EEUU con ojos más críticos que nunca.

**Las cifras que justifican el pacto transatlántico**

**214.000 millones de euros**

Según un estudio de la Comisión Europea, el acuerdo podría generar 119.000 millones al año para la UE y 95.000 millones para EEUU. El volumen de comercio crecería un 6% para los primeros y un 8% para los segundos.

**2.000.000 puestos de trabajo**

La liberalización en los intercambios de bienes y servicios estimularía el tejido productivo y la creación de empleo. La UE estima que se crearían dos millones en ambos bloques. En España se generarían 143.000.

**830 mill. consumidores**

Las economías de EEUU y los veintisiete países de la UE suman un mercado de 830 millones de consumidores. No obstante, la Organización de Consumidores Europeos afirmó recientemente que recela del acuerdo.

**30% comercio mundial**

Si ambos bloques se alían en un mercado común, éste representaría el 30% del comercio mundial.

# 143.000 nuevos empleos españoles en juego

**NUevo IMPULSO/** El automóvil y la construcción son dos de los sectores que pueden verse más beneficiados con el pacto.

**B. García/M. Roig.**  
Madrid/Bruselas

España se juega mucho con la negociación del nuevo tratado, al ser la quinta potencia de la Unión Europea y ser especialmente sensible a aquellos sectores a los que más puede beneficiar, como la construcción y el automóvil. Los datos de la Comisión Europea indican que podrían generarse hasta 143.000 nuevos empleos con el acuerdo comercial, que supondría un leve respiro a las altas tasas de paro que sufre la economía local, y mejorar el PIB per cápita español en un 6,5% si se levantasen todas las trabas arancelarias. Si se mantuviesen los aranceles y solo se homogeneizara la normativa, el incremento se limitaría al 0,3% según estudios de la misma Comisión Europea.

Los datos que maneja la Comisión Europea muestran en muchos casos ese coste regulatorio supera con creces al arancel. Por ejemplo, un fabricante europeo que quiera comercializar un automóvil en EEUU debe pagar un impuesto del 2,5% del valor del producto a la hacienda americana. Sin embargo, el coste de adaptar ese automóvil a la normativa estadounidense supone un coste del 20%.

Según estos datos, la reducción de un 25% de los costes regulatorios tendría un impacto equivalente al 0,5% del Producto Interior Bruto de la Unión Europea: unos 65.000 millones de euros. Este dinamismo se dejaría experimentar en España, que es la quinta potencia europea, detrás de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia. Las 17 factorías



El presidente español, Mariano Rajoy, junto a Barack Obama.

en territorio español suponen aproximadamente el 6% del PIB español, según un informe de Invest in Spain con fecha de noviembre de 2012. Suponen aproximadamente 60.000 empleos sectoriales. Este potencial acuerdo se añadiría a las ventajas competitivas de la producción tras la devaluación interna española.

Otro de los sectores que puede verse beneficiado y con especial interés para España es el de la construcción y obra civil. En este ámbito, las empresas del Ibx han realizado ya un importante trabajo en Estados Unidos, donde las filiales de ACS, Ferrovial o Acciona actúan como construc-

toras y concesionarias de obra civil y plantas energéticas, especialmente en renovables (fotovoltaica, eólica, termosolar, etc.). El acuerdo puede contribuir a facilitar el acceso a concursos públicos sin las estrictas limitaciones de sede.

Sin embargo, fuentes comunitarias aseguran que en otros sectores, como el Químico, va a ser complicado armonizar las regulaciones. A ello hay que sumar el sector audiovisual y cultural, donde la UE, a instancias de Francia, se ha reservado el derecho de restringir la libertad comercial imponiendo, por ejemplo, cuotas de emisión de producciones nacionales.