



SABER O NO SABER

Joan Torrent-Sellens

PROFESSOR DE LA UOC

EL TTIP

Memoritzin l'acrònim perquè durant els propers mesos en parlarem molt. L'Associació Transatlàntica de Comerç i Inversió (Transatlantic Trade and Investment Partnership) és un acord que s'està gestant entre la Unió Europea i els Estats Units amb l'objectiu de consolidar les relacions comercials i d'inversió entre aquests dos gegants. L'objectiu és clar: avançar en la construcció d'una àrea de lliure comerç i d'inversió que aglutina el 60% del PIB mundial, un terç del comerç internacional de béns i serveis i un mercat de més de 800 milions de consumidors.

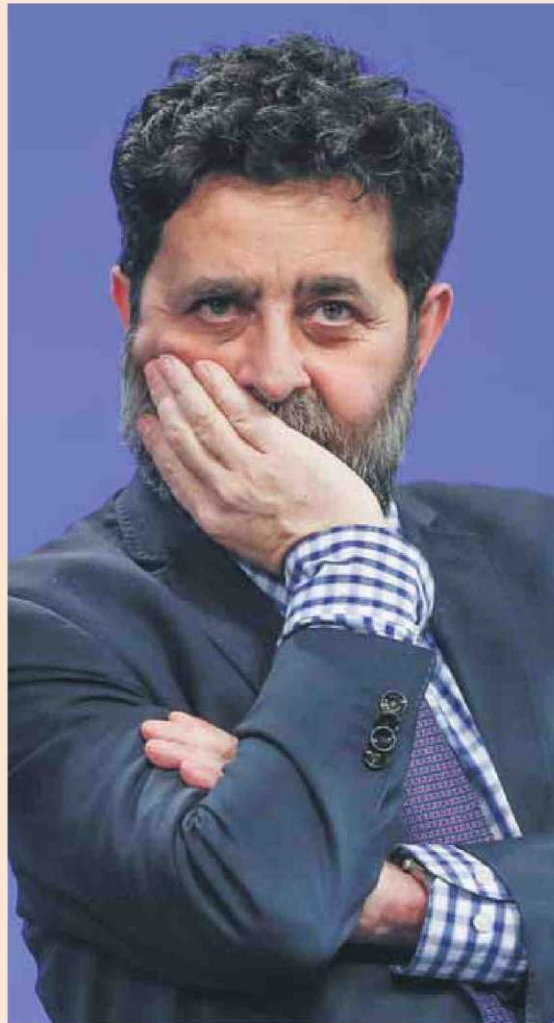
Hi ha poques coses tan ben contrastades en economia com aquesta. A més comerç internacional més creixement econòmic. Les estimacions fetes també apunten en aquesta direcció: un 0,5% d'augment sostingut del PIB a ambdues àrees econòmiques i la creació de prop de dos milions de llocs de treball. Però una cosa és el creixement, i una altra ben diferent és com es distribueixen les rendes generades pel creixement i qui se'n beneficia. I vet aquí el nucli de la discussió. Som-hi.

REDUCCIONS ARANZELÀRIES.

Primer. Reduccions aranzelàries. A l'actualitat els aranzels entre la Unió Europea i els Estats Units ja són força baixos, un 2% de mitjana, però bé que difereixen molt entre productes. Gairebé la meitat de productes s'intercanvien sense barreres, però productes com la roba o el calçat tenen aranzels propers al 30%. Més de dues terceres parts del comerç internacional entre ambdues zones el protagonitzen multinacionals. Les grans empreses disposen de



Reduccions aranzelàries. A l'actualitat els aranzels entre la Unió Europea i els Estats Units ja són força baixos, un 2% de mitjana, però bé que difereixen molt entre productes. Gairebé la meitat de productes s'intercanvien sense barreres, però productes com la roba o el calçat tenen aranzels propers al 30%. Més de dues terceres parts del comerç internacional entre ambdues zones el protagonitzen multinacionals. Les grans empreses disposen de més recursos específics per garantir la seva presència als mercats internacionals i, més especialment, per influir en la presa de decisions



Ignacio García Bercero, cap de la negociació de la UE al TTIP. REUTERS

més recursos específics per garantir la seva presència als mercats internacionals i, més especialment, per influir en la presa de decisions. Però, tant a Europa (tres quartes parts) com als Estats Units (dues terceres parts) la majoria de les seves empreses són micro, petites i mitjanes (Mpimes).

I les accions específiques per afavorir les Mpimes no abunden a l'acord. Afavorir realment la internacionalització de les Mpimes europees i nord-americanes donaria legitimitat a l'acord i el faria socialment més just.

Segon. Barreres no aranzelàries. Més important que els

mateixos aranzels, són les barreres no aranzelàries. Les legislacions europea i americana són molt dispers en qüestions tan sensibles per al comerç internacional com el medi ambient, la salut, la seguretat alimentària o les subvencions i proteccions a sectors estratègics i a consumidors. Avançar en l'harmonització de les barreres no aranzelàries és clau perquè els beneficis de l'acord arribin a tots els agents implicats.

Tercer. Inversió. El TTIP és molt més que un acord comercial típic. S'aborda també una qüestió fonamental: el foment de la inversió, especialment de la inversió direc-

ta estrangera. Per això, es proposa una harmonització de normes legals, productives i laborals que han generat molta polèmica. Un tribunal d'arbitratge específic i integrat per tècnics seria l'encarregat de vetllar pel compliment dels acords subscrits. Els detractors de l'acord veuen aquí una esclatxa per esquivar la legislació, sobretot l'europea, de protecció del treball, mediambiental o dels consumidors. Encara que no ho sembli, un acord comercial i d'inversió és també un acord cultural sobre el tipus de societat que es vol construir amb l'acord. Hi ha recorregut a fer i punts intermedis de trobada. Però, el costat europeu de la taula necessita una posició única que, com en molts altres àmbits, avui no té.

LA GEOESTRATÈGIA. Quart. Geoestratègia. L'acord s'està negociant en plena emergència d'acords comercials, alguns d'explícits i altres més tàctics, arreu del planeta. Especial menció mereix l'acord transpacífic que podria acabar de fer pivotar del tot l'economia mundial cap a l'altre costat del globus. Els Estats Units juguen a dues bandes. I Europa ha de tenir clar quins són els beneficis i els costos de l'acord. I, més especialment, amb qui, què, per què i com negocia.

I, cinquè. Transparència i oposició. Dades recents ens diuen que prop d'una tercera part dels alemanys veuen l'acord com a negatiu, xifres que segurament són superiors a França i a Itàlia, en el context del referèndum pel "Brexit" del Regne Unit. ¿Per què un acord que, en principi, persegueix millorar el benestar de 800 milions de persones té tant rebuig, especialment en països netament exportadors com Alemanya? El secretisme i l'opacitat de les negociacions no ajuden. La gent té por de les cessions entre basatidors. Lideratges amb objectius clars i transparents s'imposen.