

La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión:
desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad

Jeronim Capaldo
Octubre de 2014

Tufts University
Medford, Massachusetts 02155, EE.UU.
<http://ase.tufts.edu/gdae>

Síntesis

Según sus partidarios, la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión estimulará el crecimiento en Europa y en los Estados Unidos. Las proyecciones que respalda la Comisión Europea apuntan a un efecto positivo, aunque poco significativo, en cuanto a PIB y renta personal. De forma paradójica, estas proyecciones también muestran que todas las ganancias en el comercio transatlántico se producirían a expensas del comercio intraeuropeo, revirtiendo así el proceso de integración económica europea.

Asimismo, recientes estudios señalan varios problemas en la evaluación más influyente de las repercusiones de la ATCI. Se ha demostrado que las proyecciones elaboradas por distintas instituciones se basan en el mismo modelo de equilibrio general calculable (CGE, por sus siglas en inglés), que ha demostrado ser inadecuado como instrumento para el análisis de la política comercial.

En el presente documento se evalúan los efectos de la ATCI mediante el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, que incorpora supuestos más sensatos sobre ajustes macroeconómicos, dinámicas de empleo y comercio mundial. Prevemos que la ATCI provocará una contracción del PIB, de la renta personal y del empleo. También prevemos un aumento de la inestabilidad financiera y una continuada tendencia a la baja en la participación del trabajo en el PIB.

Al realizar la evaluación conforme al modelo de las Naciones Unidas, la ATCI parece favorecer la desintegración económica, en lugar de la integración, en Europa. Como mínimo, esto demuestra que los estudios oficiales no ofrecen una base sólida para tomar una decisión fundada sobre la ATCI.

Agradecimientos

Desearía agradecer a Alex Izurieta su ayuda en el desarrollo de las ideas clave para este estudio. Gracias también a Ben Beachy, Kevin Gallagher, Todd Tucker y Tim Wise por sus opiniones y comentarios, y a Richard Kozul-Wright y a Tom Kruse por su continuo apoyo.

Resumen

La Unión Europea y los Estados Unidos están negociando en la actualidad la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), un importante acuerdo comercial cuyo objetivo es profundizar en la integración de sus economías.

Como ya es común en el caso de los acuerdos comerciales, las negociaciones de la ATCI han ido acompañadas de una serie de estudios econométricos que proporcionan proyecciones a medio y largo plazo de las consecuencias económicas del acuerdo. En la UE, los partidarios han apuntado a cuatro principales estudios que prevén en su mayoría pequeños beneficios netos para todos los países implicados y una sustitución gradual del comercio intraeuropeo por el comercio transatlántico.

Recientes artículos han demostrado que los principales estudios de la ATCI no constituyen una buena base para adoptar decisiones políticas, ya que se basan en gran medida en modelos económicos inadecuados.

Ofrecemos una evaluación de la ATCI basada en un modelo diferente y en supuestos más plausibles sobre el ajuste económico y las tendencias políticas. Mediante el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, simulamos el impacto de la ATCI en la economía mundial en un contexto de prolongada austeridad y bajo crecimiento, especialmente en la UE y en los Estados Unidos.

Nuestros resultados difieren drásticamente de las evaluaciones existentes. En el caso de Europa, constatamos que:

- La ATCI provocaría *pérdidas en términos de exportaciones netas* después de una década, en comparación con el marco hipotético de referencia «sin ATCI». Las economías del norte de Europa sufrirían las mayores pérdidas (2,07 % del PIB), seguidas de Francia (1,9 %), Alemania (1,14 %) y el Reino Unido (0,95 %).
- La ATCI provocaría *pérdidas netas en términos de PIB*. En consonancia con las cifras correspondientes a las exportaciones netas, las economías del norte de Europa sufrirían la mayor reducción del PIB (-0,50 %), seguidas de Francia (-0,48 %) y Alemania (-0,29 %).
- La ATCI causaría una *pérdida de la renta del trabajo*. Francia sería la más castigada, con una pérdida de 5 500 EUR por trabajador, seguida de los países del norte de Europa (-4 800 EUR por trabajador), el Reino Unido (-4 200 EUR por trabajador) y Alemania (-3 400 EUR por trabajador).
- La ATCI provocaría una *pérdida de puestos de trabajo*. Calculamos que se perderían aproximadamente 600 000 puestos de trabajo en la UE. Los países del norte de Europa serían los más afectados (-223 000 empleos), seguidos de Alemania (-134 000 empleos), Francia (-130 000 empleos) y los países del sur de Europa (-90 000).
- La ATCI conllevaría una *reducción de la participación atribuida al trabajo* (la proporción de la renta total atribuida a los trabajadores), reforzando una tendencia que ha contribuido al estancamiento actual. La otra cara de la reducción prevista es un aumento en la parte correspondiente a beneficios y rentas, lo que indica que, proporcionalmente, se produciría una transferencia de renta desde el trabajo al capital.

Las mayores transferencias tendrían lugar en el Reino Unido (el 7 % el PIB se transferiría del trabajo a las rentas de beneficios), Francia (8 %), Alemania y el norte de Europa (4 %).

- La ATCI causaría una *pérdida en los ingresos públicos*. El superávit de impuestos indirectos (como los impuestos al consumo o el impuesto sobre el valor añadido) frente a las subvenciones disminuirá en todos los países de la UE; Francia sufriría las mayores pérdidas (0,64 % del PIB). El déficit público también aumentaría como porcentaje del PIB en todos los países de la UE, empujando a las haciendas públicas a límites cercanos o superiores a los de Maastricht.
- La ATCI provocará una *mayor inestabilidad financiera* y un cúmulo de desequilibrios. Con un descenso en los ingresos por exportaciones, en la parte correspondiente a los salarios y en los ingresos públicos, la demanda tendría que mantenerse por medio de beneficios e inversión. Pero con un alicaído crecimiento del consumo, no se puede esperar que los beneficios provengan de unas mayores ventas. Una hipótesis más realista es que los beneficios y la inversión (principalmente en activos financieros) se mantendrán mediante unos precios cada vez mayores de los activos. El potencial de esta estrategia de crecimiento para crear inestabilidad macroeconómica es bien conocido tras la reciente crisis financiera.

Nuestras proyecciones apuntan a perspectivas poco prometedoras para los responsables políticos de la UE. Enfrentados a una mayor vulnerabilidad ante cualquier crisis procedente de los Estados Unidos e incapaces de coordinar una expansión fiscal, les quedarían pocas opciones para estimular la economía: favorecer un aumento de los créditos privados, con el riesgo de alimentar desequilibrios financieros, implantar devaluaciones competitivas o una combinación de ambas.

Extraemos dos conclusiones de carácter general. En primer lugar, tal y como sugieren estudios recientes, las evaluaciones existentes de la ATCI no ofrecen una base adecuada para adoptar reformas comerciales importantes. De hecho, si se utiliza un modelo más realista, los resultados cambian drásticamente. En segundo lugar, la búsqueda de un mayor volumen comercial no constituye una estrategia de crecimiento sostenible para la UE. En el contexto actual de austeridad, tasas elevadas de desempleo y bajo crecimiento, el aumento de la presión sobre las rentas del trabajo profundizaría el daño a la actividad económica. Nuestros resultados sugieren que toda estrategia viable para volver a impulsar el crecimiento económico en Europa tendría que basarse en un sólido esfuerzo político en apoyo de las rentas del trabajo.

La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión:

desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad

Jeronim Capaldo¹

Octubre de 2014

1. Introducción

La Unión Europea y los Estados Unidos están negociando en la actualidad la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), un importante acuerdo comercial cuyo objetivo es profundizar en la integración de sus economías. En la realidad actual de bajos aranceles, la ATCI se centra en suprimir los obstáculos *no arancelarios* entre países, como las distintas normas fijadas en la UE y en los Estados Unidos para determinados bienes y servicios de consumo². La lógica subyacente es la misma que en las liberalizaciones tradicionales: se supone que reducir los costes del comercio —suprimiendo aranceles u otros impedimentos— conlleva un mayor volumen comercial y ventajas económicas generales. Desgraciadamente, la experiencia ha demostrado que este atractivo razonamiento resulta a menudo engañoso.

Como ya es común en el caso de los acuerdos comerciales, las negociaciones de la ATCI han ido acompañadas de una serie de estudios econométricos que prevén ganancias económicas netas para todos los países implicados. En la UE, los partidarios han apuntado a cuatro principales estudios que prevén en su mayoría beneficios netos de pequeña cuantía y diferidos junto con una sustitución gradual del comercio intraeuropeo por el comercio transatlántico. Esto conduce a la Comisión Europea, el principal partidario de la ATCI en Europa, a una paradoja: su propuesta de reforma política favorecería la desintegración económica en la UE.

La ATCI también tendría otras graves consecuencias para la UE y sus miembros. Recientes artículos han demostrado que los principales estudios de la ATCI no ofrecen una base fiable para adoptar decisiones políticas, ya que se basan en gran medida en un modelo económico inadecuado.

En el presente documento ofrecemos una evaluación de la ATCI basada en un modelo diferente y en supuestos más plausibles sobre el ajuste económico y las tendencias políticas. Mediante el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, simulamos el impacto que tendrá la ATCI en la economía mundial en un contexto de prolongada austeridad y bajo crecimiento, especialmente en la UE y en los Estados Unidos. En concreto, no ponemos en duda las proyecciones existentes de expansión comercial total, sino que proponemos una evaluación diferente de su impacto en la economía.

¹ Correo electrónico: jeronim.capaldo@tufts.edu

² El alcance del acuerdo lo define en términos generales la Comisión Europea (2013). En los documentos oficiales, los obstáculos ajenos al comercio también se denominan «técnicos».

Creemos que la ATCI provocará pérdidas netas en cuanto a PIB, renta personal y empleo en la UE. En particular, creemos que las rentas del trabajo descenderán entre 165 y 5 000 EUR por trabajador, en función del país. También prevemos una pérdida de aproximadamente 600 000 puestos de trabajo, una tendencia continuada a la baja de la participación del trabajo en el PIB y dinámicas potencialmente desestabilizadoras en los precios de los activos.

Nuestras proyecciones apuntan a perspectivas poco prometedoras para los responsables políticos de la UE. Enfrentados a una mayor vulnerabilidad ante cualquier crisis procedente de los Estados Unidos e incapaces de coordinar una expansión fiscal, les quedarían pocas opciones para estimular la economía: favorecer un aumento de los créditos privados, con el riesgo de alimentar desequilibrios financieros, implantar devaluaciones competitivas o una combinación de ambas.

Extraemos dos conclusiones de carácter general. En primer lugar, tal y como sugieren estudios recientes, las evaluaciones existentes de la ATCI no ofrecen una base adecuada para adoptar reformas comerciales importantes. De hecho, si se utiliza un modelo bien considerado pero diferente, los resultados cambian drásticamente. En segundo lugar, la búsqueda de un mayor volumen comercial no constituye una estrategia de crecimiento sostenible para la UE. En el contexto actual de austeridad, tasas elevadas de desempleo y bajo crecimiento, la exigencia de que las economías se vuelvan más competitivas profundizaría el daño a la actividad económica. Nuestros resultados sugieren que toda estrategia viable para volver a impulsar el crecimiento económico en Europa tendría que basarse en un sólido esfuerzo político en apoyo de las rentas del trabajo.

2. Evaluaciones existentes de la ATCI

La mayoría de las evaluaciones de la ATCI prevén ganancias en cuanto a comercio y PIB, tanto para la UE como para los Estados Unidos. Algunas predicen ganancias para países no pertenecientes a la ATCI, lo que sugiere que el acuerdo no crearía perdedores en la economía mundial. Si este fuera el caso, la ATCI sería la clave para una asignación más eficiente de los recursos globales, donde algunos países alcanzarían una mayor riqueza y todos los demás disfrutarían, como mínimo, de la misma riqueza que tenían antes.

Desgraciadamente, como han demostrado Raza y otros (2014), estos deseables resultados se basan en numerosas hipótesis poco realistas y en métodos que han demostrado ser inadecuados para evaluar las repercusiones de la reforma comercial. Asimismo, una vez que se revisan los cálculos, parece que varios de estos estudios comparten el mismo modelo y base de datos económicos cuestionables. No sorprende, por tanto, la convergencia de sus resultados, que no debería tomarse como una confirmación independiente de sus predicciones.

2.1. Problemas metodológicos

Los argumentos cuantitativos a favor de la ATCI provienen principalmente de cuatro estudios econométricos ampliamente citados: Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPPII (2013)

y Bertelsmann Stiftung (2013)³. CEPR he tenido mucha influencia: la Comisión Europea se ha basado en dicho estudio como principal análisis de las repercusiones económicas de la ATCI⁴, hasta el punto de presentar algunas de sus conclusiones como hechos⁵. Sin embargo, la mención del CEPR por parte de la Comisión Europea como « informe independiente» parece engañosa, ya que la portada incluye a la Comisión como el cliente para el que se ha elaborado dicho estudio. Ecorys también fue encargado por la Comisión Europea como parte de un proyecto más amplio que incluía evaluaciones económicas, medioambientales y sociales (Ecorys, 2014).

Desde el punto de vista metodológico, las similitudes entre los cuatro estudios son llamativas. Si bien todos utilizan modelos de equilibrio general calculable (CGE) al estilo del Banco Mundial, los primeros dos estudios también utilizan exactamente el mismo modelo CGE. El CGE específico que utilizan es el proyecto de análisis del comercio mundial (Global Trade Analysis Project, GTAP), desarrollado por investigadores en la Universidad de Purdue⁶. Todos los estudios menos Bertelsmann utilizan una versión de la misma base de datos (también del GTAP).⁷

Las limitaciones de los modelos CGE como instrumentos para evaluar las reformas comerciales surgieron durante las liberalizaciones de las décadas de los años ochenta y noventa del siglo pasado⁸. El principal problema con estos modelos es su hipótesis sobre el proceso que conduce a un nuevo equilibrio macroeconómico una vez que se ha liberalizado el comercio. Normalmente, dado que se reducen los aranceles o los costes comerciales y todos los sectores quedan expuestos a una mayor competencia internacional, estos modelos suponen que los sectores más competitivos de la economía absorberán todos los recursos —incluida la mano de obra— que liberan los sectores que se contraen (aquellos que pierden negocio en favor de los competidores internacionales). No obstante, para que esto ocurra, los sectores competitivos deben expandirse lo suficiente como para necesitar realmente todos esos recursos. Además, se supone que estos recursos carecen de características específicas de un sector, con lo que pueden volver a ser empleados en un sector diferente. Con arreglo a estas hipótesis, un empleado de una línea de montaje de una fábrica de automóviles puede empezar inmediatamente en un nuevo puesto de trabajo en una empresa de software, siempre que su salario sea lo suficientemente bajo. Supuestamente, este proceso está impulsado por rápidas oscilaciones de precios, que permiten un descenso adecuado de los costes laborales y, en consecuencia, la necesaria expansión de los sectores competitivos.

³ En aras de la simplicidad, todas las referencias a estos estudios se incluyen en lo sucesivo como Ecorys, CEPR, CEPII y Bertelsmann, respectivamente.

⁴ CEPR figura de manera destacada en el sitio web de la Comisión dedicado a la ATCI (ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip, consultado el 13 de octubre de 2014). La Comisión Europea también publicó una guía sobre los resultados del estudio (2013).

⁵ Véase Comisión Europea (2014), p. 2.

⁶ Véase la historia del GTAP en <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/about/history.asp>

⁷ Véase una explicación con perspectiva histórica de los modelos CGE del Banco Mundial en Taylor (2011).

⁸ Véase Taylor y Von Arnim (2006), Ackermann y Gallagher (2004, 2008), Stanford (2003), Stiglitz y Charlton (2004), Gunter et al. (2005).

En la práctica, no obstante, este mecanismo de «pleno empleo» ha funcionado muy pocas veces. En muchos casos, los sectores menos competitivos se han contraído rápidamente, mientras que los más competitivos se han expandido de manera lenta o insuficiente, dejando a gran cantidad de trabajadores desempleados⁹. Solo hace falta mirar a la experiencia de Europa en la última década para ver que el pleno empleo no se reestablece por sí mismo, aunque los demandantes de empleo estén dispuestos a trabajar de manera informal y con un salario relativamente bajo.

Un punto crítico es que el reparto de ganancias y pérdidas rara vez es uniforme en las economías. Si los trabajadores de los sectores competitivos pueden beneficiarse de salarios más elevados, mientras que los de los sectores que se contraen pierden, la economía en su conjunto quedará en peor situación. Esto se debe a que, en algunos países, la demanda interna se apoya en gran medida en los ingresos conseguidos en ocupaciones tradicionales. En la práctica, al margen de sus elevados costes sociales, estas transiciones han provocado una caída de la demanda interna que a menudo pasan por alto los cálculos basados en el modelo CGE.

Asimismo, la mayoría de los modelos CGE se basan en supuestos engañosos sobre el patrón del comercio internacional —imponiendo una estructura fija a la cuota de mercado que tiene cada país en sus mercados de exportación¹⁰— y en un análisis estratégico que no explica cómo logran las economías un nuevo equilibrio. Por ejemplo, cuando el país A expande el comercio con el país B, el resto de las economías del mundo no se dedican simplemente a mirar. Los países C, D y E comprobarán que son más o menos competitivos en estos mercados como resultado de los intercambios comerciales entre A y B. Este efecto se conoce como «desviación del tráfico comercial»,¹¹ y ha sido un importante efecto secundario de las recientes iniciativas para la integración del comercio.¹²

Por último, la estrategia elegida para simular un «futuro con la ATCI» incide en gran manera en los resultados. Ecorys supone que los llamados «obstáculos ajenos al comercio» imponen un determinado coste al comercio y que la ATCI puede eliminar hasta la mitad de los mismos. CEPR y CEPII toman prestado este planteamiento, pero suponen una proporción inferior¹³. Estos obstáculos pueden incluir los que otras partes interesadas denominan regulación en materia de consumidores y medio ambiente. La supresión gradual de los mismos puede ser difícil y podría imponer importantes costes de ajuste que no capturan los modelos.

⁹ Véase Polaski (2006) y las referencias que incluye.

¹⁰ Véase el análisis de las elasticidades de Armington (esto es, cómo responden los patrones del volumen comercial a los cambios de precios) en Taylor y von Arnim (2006) y en Ackerman y Gallagher (2008).

¹¹ Véase Lipsey (1957).

¹² Véase Clausing (2001).

¹³ Bertelsmann utiliza una estrategia diferente que recurre a un modelo de gravedad (el modo en que la diferencia de tamaño y la distancia económica entre los países afectan a los flujos comerciales bilaterales) para calcular el efecto comercial de la ATCI.

2.2. Resultados empíricos

Las cuatro evaluaciones proponen múltiples marcos basados en distintas hipótesis sobre la proporción de obstáculos ajenos al comercio que se pueden suprimir. En todos los casos se requieren, como mínimo, recortes del 25 % para generar ganancias visibles. Los resultados tienen que ver con el final del periodo de simulación, en 2025 o en 2027 en función del estudio.

2.2.1. Comercio

Todas las evaluaciones prevén un gran aumento en las exportaciones bilaterales entre los Estados Unidos y la UE. En CEPR y CEPII, las exportaciones bilaterales estadounidenses aumentan en un 36,6 % y en un 52 % respectivamente a largo plazo¹⁴, en comparación con el 28 % y el 48 % de la UE. Según CEPR, el aumento neto de las exportaciones totales será del 8 % en los Estados Unidos y del 5,9 % en la UE (cuadro 1).

No obstante, en todos los casos, estos aumentos en el comercio transatlántico se consiguen a expensas del comercio intraeuropeo. De manera implícita, esto significa que las importaciones procedentes de los Estados Unidos y de los países no pertenecientes a la ATCI a través de los Estados Unidos sustituirán a una gran parte del comercio actual entre los países de la UE.

Cuadro 1: Aumento en las exportaciones bilaterales y netas para el año 2027

	CEPR		CEPII		Ecorys	
	Exportaciones bilaterales	Aumento neto	Exportaciones bilaterales	Aumento neto	Exportaciones bilaterales	Aumento neto
UE	28,0 %	5,9 %	48,0 %	7,6 %	2,1 %	0,9 %
EE.UU.	36,6 %	8,0 %	52,0 %	10,1 %	6,1 %	2,7 %

Si estas predicciones fueran ciertas, la mayor interdependencia transatlántica aumentaría la exposición de la UE a las fluctuaciones en la demanda de importación estadounidense. Esta consecuencia de ciertos patrones de liberalización comercial no se ha estudiado lo suficiente. Aunque un mayor nivel de exportaciones conllevara una mayor demanda y actividad económica —una conexión que no siempre funciona en la práctica, como ya se ha mencionado—, una mayor dependencia de los Estados Unidos como mercado de exportación también haría a la UE más vulnerable ante la situación macroeconómica de Norteamérica.

Si Europa pudiera aplicar eficazmente políticas anticíclicas, esta mayor interdependencia no constituiría necesariamente un problema. Sin embargo, la estructura institucional actual de la UE carece de una autoridad fiscal central y en la práctica impide, al mismo tiempo, a los Gobiernos nacionales por medio del Tratado de Maastricht aplicar cualquier

¹⁴ En todos los casos, el periodo de simulación «a largo plazo» cubre hasta el año 2025. En lo sucesivo, «a largo plazo» significa el período comprendido entre 2014 y 2025, a menos que se indique lo contrario.

tipo de expansión fiscal.¹⁵ Este conjunto de factores muestra que la ATCI podría anunciar un periodo de mayor inestabilidad en Europa.¹⁶

Los dos estudios restantes suscitan preocupaciones similares. En Bertelsmann, las cifras agregadas relativas al aumento de las exportaciones bilaterales y el aumento neto no están disponibles fácilmente, pero los resultados muestran el mismo patrón que en otros estudios. Si bien se prevé que las exportaciones bilaterales aumenten en más de un 60 % para la UE y en más de un 80 % para los Estados Unidos, se espera que las exportaciones intraeuropeas descendan entre un 25 y un 41 %. Esta repercusión suscita las mismas preocupaciones que los otros estudios sobre la vulnerabilidad ante los choques económicos estadounidenses.

Por último, tal y como se ha mencionado, el resto del mundo no se dedica simplemente a mirar cuando dos economías se integran. Aplicando los porcentajes de Bertelsmann a los datos comerciales registrados con las exportaciones europeas al conjunto del mundo, Raza et al. (2014) calculan que el impacto total de la ATCI sobre las exportaciones mundiales de la UE, incluidas las dirigidas a los países no pertenecientes a la ATCI, sería negativo. Asimismo, Felbermayr y Larch (2013) llegan a la conclusión de que la ATCI tendrá un efecto adverso en las exportaciones de los países no pertenecientes a la Asociación, en un patrón ya visto tras la celebración de otros acuerdos comerciales¹⁷. En otras palabras, se prevé un descenso en las exportaciones y las importaciones de los países no pertenecientes a la ATCI, con efectos netos inciertos o negativos. CEPR y CEPPI no constatan consecuencias negativas en los países no pertenecientes a la ATCI, y suponen efectos *ad hoc* (externalidades) que permitirán un crecimiento de las exportaciones en el resto del mundo.

2.2.2. PIB y renta personal

Habida cuenta de los leves efectos netos en las exportaciones, la mayoría de las evaluaciones predicen pequeños aumentos en el PIB de los países de la ATCI (cuadro 2). En Ecorys, CEPR y CEPPI, el PIB aumenta menos del 0,5 % en la UE y en los Estados Unidos. Esto significa que, al final del periodo de simulación, en 2027, el PIB con la ATCI sería un 0,5 % superior que con el marco hipotético de referencia sin ATCI, con efectos poco significativos en las tasas de crecimiento del PIB anual.

Esto constituye un aspecto específico de los resultados: Ecorys, CEPR y CEPPI apuntan a un aumento único en el nivel del PIB, no a un aumento de la tasa de crecimiento del PIB. Además, este aumento único es leve y se prevé que se dé solo a lo largo de trece años.

Bertelsmann presenta cifras más elevadas (5,3 % para la UE y 13,9 % para los EE.UU.), pero ofrece pocos detalles sobre la metodología del estudio. Por tanto, no queda claro cómo se comparan los resultados con los de otros estudios.

¹⁵ Cameron (2012) afirma que, aunque los Estados miembros de la UE han sido partidarios de una firme respuesta fiscal a la crisis, no han podido aplicar ninguna debido a las dificultades de coordinación en el seno de la Unión.

¹⁶ Sobre el contagio financiero dentro de Europa y entre los Estados Unidos y la UE, véase Baele (2005).

¹⁷ Véase, por ejemplo, Romalis (2007).

Cuadro 2: Aumentos del PIB para el año 2027

	Ecorys	CEPR	CEPII
UE	0,34 %	0,49 %	0,30 %
EE.UU.	0,13 %	0,40 %	0,30 %

Además, dadas las hipótesis sobre los efectos colaterales, CEPR calcula que todas las regiones del mundo se beneficiarán de aumentos del PIB a largo plazo. Sin embargo, Felbermayr y Larch (2013) indican que estas expectativas contradicen las experiencias anteriores de acuerdos comerciales como el CUSFTA, el TLCAN y el MERCOSUR, ya que estos acuerdos afectan normalmente a los precios relativos del comercio entre los miembros y los no miembros.

Pese a los pequeños aumentos previstos en el PIB, algunos estudios sugieren que la ATCI conllevaría grandes aumentos en las rentas personales a largo plazo. En ejemplos que se citan a menudo, Ecorys calcula que el hogar medio europeo ganaría 12 300 EUR a lo largo de la vida laboral de sus miembros, mientras que CEPR estima que el mismo hogar ganaría 545 EUR más cada año. No obstante, como se ha mencionado, estos cálculos son engañosos, ya que los estudios no ofrecen ninguna indicación de cómo se reparten las ganancias de renta, simplemente se ofrecen promedios. Con el descenso de la participación atribuida a los salarios europeos en el PIB desde mediados de la década de los años noventa del siglo pasado¹⁸, no está nada claro que las ganancias agregadas se traduzcan en aumentos en la renta para los hogares que viven de los ingresos procedentes de los salarios (y no del capital).

2.2.3. Empleo

Por último, la mayoría de los estudios no informan sobre las posibles consecuencias de la ATCI en el empleo. Mientras que CEPII no habla sobre los efectos en el empleo, CEPR y Ecorys (2013) suponen una oferta fija de trabajo. Esto equivale a excluir por suposición las consecuencias de la ATCI en el empleo; se supone que los salarios bajarán o subirán lo suficiente como para garantizar que todos los trabajadores permanecerán con empleo independientemente del nivel de actividad económica.

Por otra parte, Bertelsmann predice que la ATCI conllevará la creación, a largo plazo, de aproximadamente un millón de puestos de trabajo en los Estados Unidos y de 1,3 millones en la UE. Sin embargo, estas cifras positivas dependen en gran medida del período que se elija para el cálculo. Utilizando datos hasta el año 2010, los autores calculan que aquellas economías donde el trabajo y las rentas del trabajo están más protegidas (por ejemplo, por medio de mayores prestaciones por desempleo) sufren mayores niveles de desempleo, y llegan a la conclusión de que toda reducción de los costes introducida por la ATCI causará efectos positivos en el empleo de dichos países. Si se toman en consideración datos más recientes, esta conclusión no se sostiene, ya que

¹⁸ Véase, por ejemplo, Estrada y Valdeolivas (2012).

todos los países —no solo los que cuentan con una mayor protección del trabajo— parecen haber experimentado niveles de desempleo más elevados y persistentes.

3. Una evaluación alternativa con el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas

Para obtener un escenario más realista, es necesario superar los modelos CGE. El Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas ofrece una alternativa adecuada y constituye la base de publicaciones influyentes, como el Informe sobre el comercio y el desarrollo.¹⁹ El MGP es un modelo econométrico global orientado a la demanda, que se basa en un conjunto de datos compuesto por datos macroeconómicos coherentes para cada país. Dos características convierten al MGP en un modelo especialmente útil para analizar un gran acuerdo comercial.

En primer lugar, el modelo establece un mecanismo más realista tendente al equilibrio macroeconómico. Todos los modelos que realizan este tipo de proyecciones establecen necesariamente hipótesis sobre el modo en que las economías se estabilizarán tras un cambio político, que en este caso es la introducción de la ATCI. La diferencia más importante entre el modelo MGP y los modelos CGE descritos en el apartado 2 es que, en el MGP, la hipótesis del pleno empleo se sustituye por el principio keynesiano de «demanda eficaz» (Keynes, 1936, capítulo 3). Esto significa que el nivel de actividad económica está impulsado por la demanda agregada más que por la eficiencia productiva. En consecuencia, una reforma comercial que recorte costes puede tener efectos negativos en la economía si los «costes» que «recorta» son las rentas del trabajo que sustentan la demanda agregada. Al contrario que los modelos CGE, los cambios en la distribución de la renta contribuyen a determinar el nivel de actividad económica. La ausencia de este mecanismo en muchos modelos utilizados normalmente ha provocado a menudo errores importantes en la evaluación del impacto de las reformas comerciales.²⁰

En segundo lugar, el MGP proporciona un análisis explícito del funcionamiento macroeconómico de cada una de las regiones del mundo. Esto, a su vez, tiene dos ventajas importantes. Significa que el modelo puede ofrecer información bien fundamentada sobre las interacciones económicas entre todas las regiones, más que simplemente suponer que una determinada proporción de la renta de un país se empleará para las importaciones procedentes de otros países. También significa que el MGP nos permite evaluar si una determinada estrategia política es sostenible a nivel mundial. Por ejemplo, el MGP muestra que la estrategia de crecimiento orientada a las exportaciones, si se lleva a cabo en todos los países, puede conllevar consecuencias adversas, como una pérdida neta en el comercio.

Una tercera característica valiosa del MGP es su estimación del empleo. Mediante el uso de datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el MGP especifica cómo afecta un determinado cambio en el crecimiento del PIB al crecimiento del empleo, y

¹⁹ Véase más documentación sobre el modelo en Cripps e Izurieta (2014). Véase el ejemplo más reciente de simulaciones políticas de las Naciones Unidas en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2014).

²⁰ Ocampo et al. (2009).

viceversa. Una ventaja esencial de la especificación utilizada es que estas relaciones entre crecimiento y empleo —que los economistas llaman «relaciones de Okun»— no son constantes a lo largo del tiempo. De este modo, el MGP reconoce que la relación entre la producción y el empleo puede verse afectada por factores diferentes en distintos momentos de la historia. Así, el modelo puede responder a recientes rompecabezas, como el de la «recuperación sin empleo».

Habida cuenta de la gran cantidad de datos que deben prepararse para calcular y simular el MGP, el análisis se mantiene a escala manejable agrupando algunos países en bloques. Con esto se pierden análisis específicos para estos países.

A pesar de sus limitaciones, el MGP ofrece una útil perspectiva sobre las consecuencias de acuerdos como la ATCI. De hecho, ofrece una perspectiva general y detalles específicos sobre varios mecanismos de ajuste importantes que a menudo pasan por alto otros modelos.

3.1. Estrategia de simulación: repercusiones mundiales de las proyecciones comerciales existentes

Nuestra agrupación de países deja las economías más grandes del mundo como unidades independientes. En la zona de la ATCI, los Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Francia e Italia aparecen como economías autónomas. Los demás países se agrupan en dos bloques: «Otros países del norte y del oeste de Europa» (incluida Finlandia, los Países Bajos y Bélgica) y «Otros países del sur y del este de Europa» (incluidos Grecia, España, Portugal y las economías del este de Europa).

Pero los países europeos y los Estados Unidos no son los únicos países del mundo. Una ventaja de los modelos macroeconómicos es que podemos calcular el efecto de un cambio político como el de la ATCI en los países ajenos al potencial bloque comercial. Por consiguiente, podemos calcular cómo afectará la ATCI a países como Argentina, Brasil, Canadá, China, la Comunidad de Estados Independientes (CEI), la India, Indonesia, Japón, Sudáfrica y Turquía (que contamos como unidades independientes, como ya hicimos con los Estados Unidos). Todos los demás países se agrupan en dos bloques por cada continente.

Al igual que en otros ejercicios de simulación, proyectamos en primer lugar una base de referencia para cada país o bloque de países desde 2015 a 2025, con el fin de igualar a estudios anteriores. A continuación, se deciden los valores contrafactuales que conlleva la adopción de la ATCI. Para determinar la base de referencia, utilizamos toda la información disponible sobre las políticas y los patrones de gasto presentes y pasados de los países (cuadro 3). Utilizamos las mismas hipótesis de referencia que la UNCTAD (2014). Por ejemplo, suponemos que los gobiernos de los países de la ATCI y de los países no pertenecientes a la misma no revertirán su compromiso con la austeridad presupuestaria²¹. Por tanto, incluso en el marco estratégico de referencia, no esperamos

²¹ Esto parece necesario dados los recientes comentarios de la Comisión Europea, que indican la intención de aplicar estrictamente las normas presupuestarias (véase, por ejemplo,

que el gasto presupuestario mejore la demanda agregada, aunque este ha sido históricamente un canal importante. Esto confirma una ventaja importante de los modelos de tipo MGP que hemos mencionado anteriormente: permiten un mayor realismo sobre la probable trayectoria de la política en un futuro previsible. (Para obtener más información sobre cómo se han elaborado estas hipótesis sobre la trayectoria de las políticas de los distintos países, véase UNCTAD, 2014).

Cuadro 3: Hipótesis de referencia

	Participación atribuida a la renta del trabajo en el PIB (%)				Crecimiento del gasto público* (%)			Crecimiento de la inversión privada (%)		
	1990	2012	Promedio		1990- 2014	2015- 2019	2020- 2024	1990- 2014	2015- 2019	2020- 2024
			2015- 2019	2020- 2024						
Economías desarrolladas	60,5	56,1	55,5	55,2	2,0	1,1	1,1	1,1	3,0	3,2
Estados Unidos	56,1	53,2	53,3	53,5	2,4	1,8	2,2	2,0	3,6	4,0
CEI	71,5	57,3	55,9	54,6	1,8	0,9	1,5	4,6	-0,7	1,7
Países en vías de desarrollo de Asia	55,2	48,8	50,6	50,8	6,7	6,3	6,1	7,7	3,9	4,6
China	61,0	49,7	52,6	53,4	10,3	7,7	7,0	12,4	4,2	4,8
India	51,0	44,7	46,2	46,0	6,7	5,7	6,5	7,2	5,1	5,6
África	47,5	43,8	44,6	44,7	4,3	4,5	4,8	4,8	2,0	3,1
América Latina y Caribe	51,8	49,6	49,8	49,1	4,3	2,3	2,5	3,2	1,7	2,9

Nota: *Promedio del crecimiento anual del gasto público en bienes y servicios; ** Promedio del crecimiento anual de la inversión privada.

Con el fin de aplicar el marco de la ATCI, suponemos que el volumen comercial entre los países de la ATCI se ampliará en un principio al ritmo que indican los estudios existentes²². Sin embargo, no nos basamos en estos estudios para los cambios en las exportaciones netas, que en última instancia determinan los cambios en el PIB. En su

<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/b1520212-3a8b-11e4-a3f3-00144feabdc0.html#axzz3G6zxUwwP> y
<http://www.eurozone.europa.eu/newsroom/news/2014/09/euro-group-moves-ahead-with-structural-reform-agenda/>

²² El MGP no incluye datos relativos a los aranceles, por lo que no podemos calcular el equivalente arancelario de una reducción de los costes comerciales y su impacto en las exportaciones. De este modo, adoptamos el enfoque de comprobar las repercusiones de los cambios en el comercio que han calculado los estudios anteriores. Expresamos estos aumentos en función de la cuota de cada país en el mercado de importación de los demás, en lugar de niveles de exportación e importación.

lugar, calculamos los cambios en las exportaciones netas teniendo en cuenta los datos mundiales incluidos en el MGP. Por tanto, nuestra simulación aclara las repercusiones del patrón de comercio de «consenso» en términos del PIB, distribución de la renta y comercio no perteneciente a la ATCI. En el MGP, el impacto de un determinado aumento del comercio es diferente del de otros modelos. Tal y como se ha indicado anteriormente, dicho cambio afecta a la distribución de la renta, que en última instancia vuelve a la demanda total y a la renta.

Por último, tomamos en consideración dos mecanismos específicos mediante los que la economía europea podría ajustarse ante estos cambios en las exportaciones netas inducidos por la ATCI. En primer lugar, suponemos que la mayor competencia internacional ejercerá presión sobre el tipo de cambio real. Esto podría ocurrir cuando las empresas de cada país intenten mantener su competitividad internacional y redoblen los esfuerzos por reducir los costes laborales. También podría ser el resultado de la presión del desempleo y de la legislación que reduciría la compensación laboral total. En consecuencia, la participación atribuida al trabajo en el PIB seguiría reduciéndose en Europa en una tendencia a la baja hacia la participación más baja de los Estados Unidos, debilitando la demanda agregada.²³ Por último, este mecanismo de ajuste también podría utilizarse paulatinamente a través de una devaluación nominal. Esto podría de hecho ayudar a una economía a obtener mayores cuotas de mercado en el extranjero, pero también podría provocar una carrera hacia el abismo, al final de la cual ningún país habría obtenido mayores exportaciones.

El segundo mecanismo reconoce una estrategia política que se ha vuelto esencial en las últimas décadas, que supone que, con el fin de estimular la alicaída demanda interna, las autoridades políticas pueden aumentar el crédito²⁴. Como resultado de ello, los precios de los activos —incluidos algunos activos financieros— podrían aumentar, activando las dinámicas inestables que se han puesto de manifiesto después de la crisis financiera de 2009.

Vale la pena señalar que cada una de estas hipótesis está orientada al modelo. Los responsables políticos se enfrentan a un dilema sobre cómo y cuándo responder a las presiones sobre los salarios y la demanda inducidas por el comercio. La ventaja de los modelos keynesianos de «demanda eficaz» es que presentan supuestos simplificadores sobre el proceso de elaboración de políticas, lo que permite unos cálculos más sencillos. Si bien estos modelos no pueden predecir el camino que tomarán realmente los responsables políticos, sí permiten establecer proyecciones razonables sobre posibles cambios en el PIB, el empleo y la renta que no se logran sin los supuestos simplificadores.

²³ Véase una explicación de la relación entre los costes laborales y la participación del trabajo en el PIB en el apéndice A.

²⁴ Suponemos de manera implícita que la autoridad política puede realmente incidir en los créditos de la banca privada.

4. Resultados de la simulación

Nuestros resultados de la simulación presentan un panorama, esencialmente diferente del que ofrecen los estudios existentes, en el que la ATCI provoca pérdidas netas en la UE en lo que respecta a todas las principales variables (cuadro 4). Es importante señalar que todos los porcentajes remiten a la diferencia entre el marco simulado y el marco hipotético de referencia. En este sentido, indican la diferencia entre dos supuestos sobre el estado de la economía mundial en 2015 (con la introducción o no de la ATCI). En particular, las cifras no indican aumentos o descensos anuales con respecto a los valores de 2014.

4.1. *Exportaciones netas y PIB*

Nuestras simulaciones muestran que la presunta expansión comercial entre los países de la ATCI provocará una pérdida de exportaciones netas para todas las economías de la UE. Las pérdidas supondrían una carga para la demanda agregada en todas las economías de la UE. Las economías del norte de Europa sufrirían los mayores descensos (2,07 % del PIB para 2025), seguidas de Francia (1,9 %), Alemania (1,14 %) y el Reino Unido (0,95 %). Por otra parte, las exportaciones netas de los Estados Unidos aumentarían en poco más del 1 %.

Una probable explicación de cómo podría expandirse el comercio entre la UE y los Estados Unidos mientras que se reducen las exportaciones netas europeas al mundo es que, en la economía estancada de la UE, la demanda interna por productos de menor valor añadido —en los que la UE es relativamente poco competitiva— ahogaría a los de mayor valor añadido. De hecho, las cifras muestran un aumento de las exportaciones netas en casi todas las demás regiones del mundo excepto en Europa, lo que sugiere que una mayor demanda por productos de menor valor añadido inducirá mayores importaciones netas procedentes de las economías de Asia y África y de los Estados Unidos²⁵. Por el contrario, o además de ello, la ATCI podría propiciar las importaciones europeas de productos montados en los Estados Unidos con piezas fabricadas en China y en otras regiones.

Las exportaciones netas constituyen una parte clave del PIB. Como tal, la pérdida neta de comercio reducirá directamente la renta nacional de los países de la UE. Nuestras simulaciones indican pérdidas pequeñas, aunque generalizadas, del PIB para la UE, en claro contraste con las evaluaciones existentes. En consonancia con nuestras cifras correspondientes a las exportaciones netas, las economías del norte de Europa sufrirían la mayor reducción del PIB (0,50 %), seguidas de Francia (0,48 %) y Alemania (0,29 %). El PIB subiría ligeramente en los Estados Unidos (0,36 %), mientras que las subidas del PIB

²⁵ En muchos modelos, unas mayores exportaciones en el seno del acuerdo comercial van acompañadas de menores exportaciones mundiales netas. Por ejemplo, la evaluación oficial del gobierno estadounidense, basada en el GTAP, del acuerdo comercial entre los Estados Unidos y Corea prevé este patrón. Compárense los cuadros 2.2 y 2.3 en <http://www.usitc.gov/publications/pub3949.pdf>. Este es un efecto secundario de los acuerdos comerciales que, aunque puede tener costes macroeconómicos, no se ha estudiado lo suficiente.

en los países no pertenecientes a la ATCI serían positivas aunque poco significativas (aproximadamente del 0,1 %).

Cuadro 4. Efectos de la ATCI a largo plazo

<i>Unidades</i>	Exportación es netas % del PIB	Crecimiento del PIB Dif. entre %	Empleo Unidades	Rentas del trabajo EUR/trabajador	Impuestos netos % del PIB	Tasa de dependencia Dif. entre %
EE.UU.	1,02	0,36	784 000	699	0,00	-0,97
Reino Unido	-0,95	-0,07	-3 000	-4 245	-0,39	0,01
Alemania	-1,14	-0,29	-134 000	-3 402	-0,28	0,75
Francia	-1,90	-0,48	-130 000	-5 518	-0,64	1,31
Italia	-0,36	-0,03	-3 000	-661	0,00	0,02
Otros países del norte de Europa	-2,07	-0,50	-223 000	-4 848	-0,34	1,33
Otros países del sur de Europa	-0,70	-0,21	-90 000	-165	-0,01	0,33
Total UE			-583 000			

Cálculos propios basados en el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas. Las cifras son pérdidas y ganancias simuladas para 2025. Los impuestos netos son impuestos indirectos menos las subvenciones. La tasa de dependencia es la relación entre la población total y la población ocupada.

4.2. Empleo y rentas

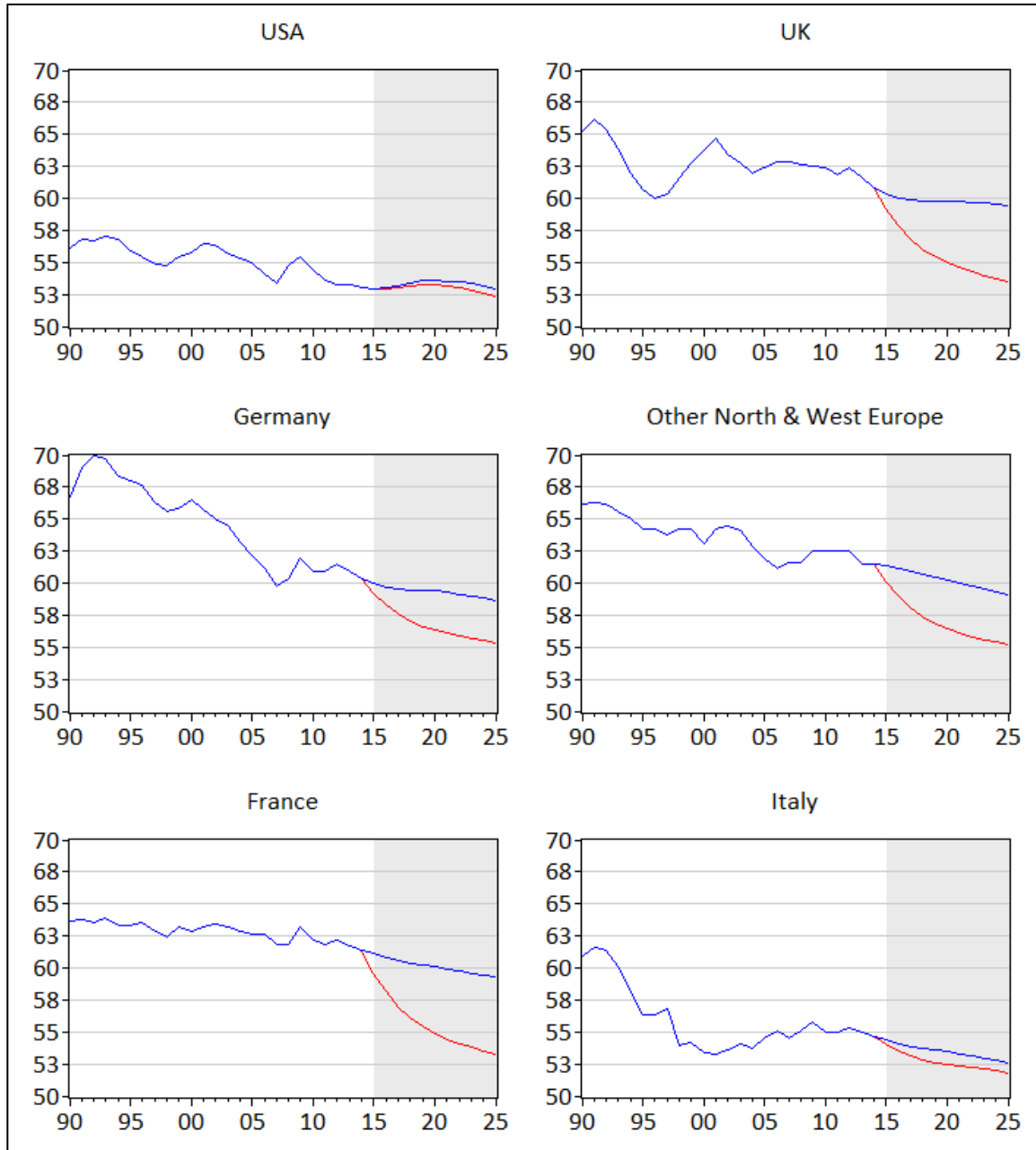
Tras la reducción de las exportaciones netas y de la actividad económica total, proyectamos pérdidas claras en el empleo y las rentas del trabajo en la UE. Cabe recordar que nuestro modelo nos permite realizar proyecciones sobre el empleo porque calcula la relación entre el crecimiento del PIB y el crecimiento del empleo a lo largo de varias décadas, sobre la base de datos de la OIT. Esto es compatible con una tendencia hacia la especialización en productos de mayor valor añadido y menos intensidad laboral, que conllevarían ganancias en exportaciones y producción en algunos sectores al tiempo que repercutiría negativamente en muchos otros²⁶. En consecuencia, calculamos que el conjunto de la UE perdería aproximadamente 600 000 puestos de trabajo para el año 2025, la mayoría de los cuales se encuentran en el norte de Europa, Francia y Alemania. En comparación, son más puestos de trabajo que los que perdió la UE en los años de la crisis 2010 y 2011; claramente, Europa debe evitar otra pérdida de empleo de esta

²⁶ Cabe hacer hincapié en que esto no constituye el resultado del modelo, sino una posible explicación de las tendencias que se proyectan con el mismo.

magnitud, aunque se trate de una pérdida gradual y prolongada a lo largo de muchos años.

La pérdida de empleo profundizaría en la aceleración de la reducción de las rentas, que ha contribuido al estancamiento actual de la UE. De hecho, las rentas del trabajo continuarán con su descenso continuado como proporción de la renta total, lo cual debilita el consumo y la inversión residencial, y probablemente, al mismo tiempo, agrava las tensiones sociales. La otra cara de este descenso es un aumento en la parte correspondiente a beneficios y rentas en la renta total, lo que indica que, proporcionalmente, se produciría una transferencia de renta desde el trabajo al capital. Las mayores reducciones tendrían lugar en el Reino Unido (donde el 7 % del PIB se transferiría del trabajo a las rentas de beneficios), Francia (8 %), Alemania y el norte de Europa (4 %), reforzando la tendencia negativa que impera, como mínimo, desde principios de siglo (gráfico 1).

Gráfico 1: Renta del trabajo como porcentaje del PIB: marco hipotético de referencia (color azul) y marco con la ATCI (color rojo).



A fin de resaltar la diferencia entre nuestros resultados y los cálculos existentes de impacto sobre el empleo, el cuadro 4 incluye la reducción prevista de la renta del trabajo per cápita, que implica la caída del empleo y la participación del empleo en el PIB. Tal y como se menciona en el apartado 2, CEPR calcula que la renta anual del hogar medio aumentaría a largo plazo en 545 EUR, mientras que Ecorys prevé un aumento de la renta a lo largo de la vida laboral, también para el hogar medio, de 12 300 EUR. Habida cuenta del continuado deterioro de la distribución de la renta, elegimos centrarnos en aquellos hogares con empleo, calculando el cambio en las rentas del trabajo per cápita. Nuestros

resultados son claramente incompatibles con los de CEPR y Ecorys. De hecho, nuestras proyecciones muestran pérdidas de las rentas del trabajo per cápita que varían entre los 165 y los más de 5 000 EUR. Francia sería la más castigada, con una pérdida de 5 500 EUR por trabajador, seguida de los países del norte de Europa (4 800 EUR), el Reino Unido (4 200 EUR) y Alemania (3 400 EUR). En un hogar con dos trabajadores, la pérdida se sitúa entre los 330 y los más de 10 000 EUR. Por el contrario, en los Estados Unidos se produciría un aumento de las rentas del trabajo.

La pérdida de actividad económica y el debilitamiento del consumo en la UE implican que los ingresos fiscales serían inferiores a lo que habrían sido sin la ATCI. Calculamos que el superávit de impuestos indirectos (como los impuestos al consumo o el impuesto sobre el valor añadido) frente a las subvenciones disminuirá en todos los países de la UE, con las mayores pérdidas correspondientes a Francia (0,64 % del PIB o algo más del 1 % del presupuesto público total). El déficit público también aumentaría como porcentaje del PIB en todos los países de la UE, empujando a las haciendas públicas a límites cercanos o superiores a los de Maastricht.²⁷

La pérdida de empleos y de rentas del trabajo aumentará la presión sobre los sistemas de seguridad social. Con la ayuda de proyecciones de empleo del MGP y datos de población de las Naciones Unidas, podemos calcular la tasa de dependencia económica, que es la relación entre la población total y la población ocupada. Esta tasa indica cuántas personas mantiene cada puesto de trabajo, a través de relaciones familiares o de prestaciones a la seguridad social. Según nuestros cálculos, la tasa aumentaría en toda la UE, como preludio de más períodos agitados para los sistemas europeos de seguridad social. Por el contrario, en los Estados Unidos, los impuestos indirectos no se verían afectados, mientras que la tasa de dependencia económica mejoraría ligeramente.

4.3. Inflación de los precios de los activos y devaluación real

Los responsables políticos tendrán pocas opciones para ajustarse a las insuficiencias de las rentas nacionales que prevé nuestro estudio. Con el descenso de la parte correspondiente a los salarios y la reducción de los ingresos públicos, otras rentas tendrán que sostener la demanda si se quiere ajustar la economía. Estos ajustes tienen que ser beneficios o rentas, pero, con un alicaído crecimiento del consumo, no se puede esperar que los beneficios provengan de unas mayores ventas. Un supuesto más realista es que los beneficios y la inversión (principalmente en activos financieros) se mantendrán mediante unos precios cada vez mayores de los activos. El potencial para crear inestabilidad macroeconómica de esta estrategia de crecimiento es bien conocido.

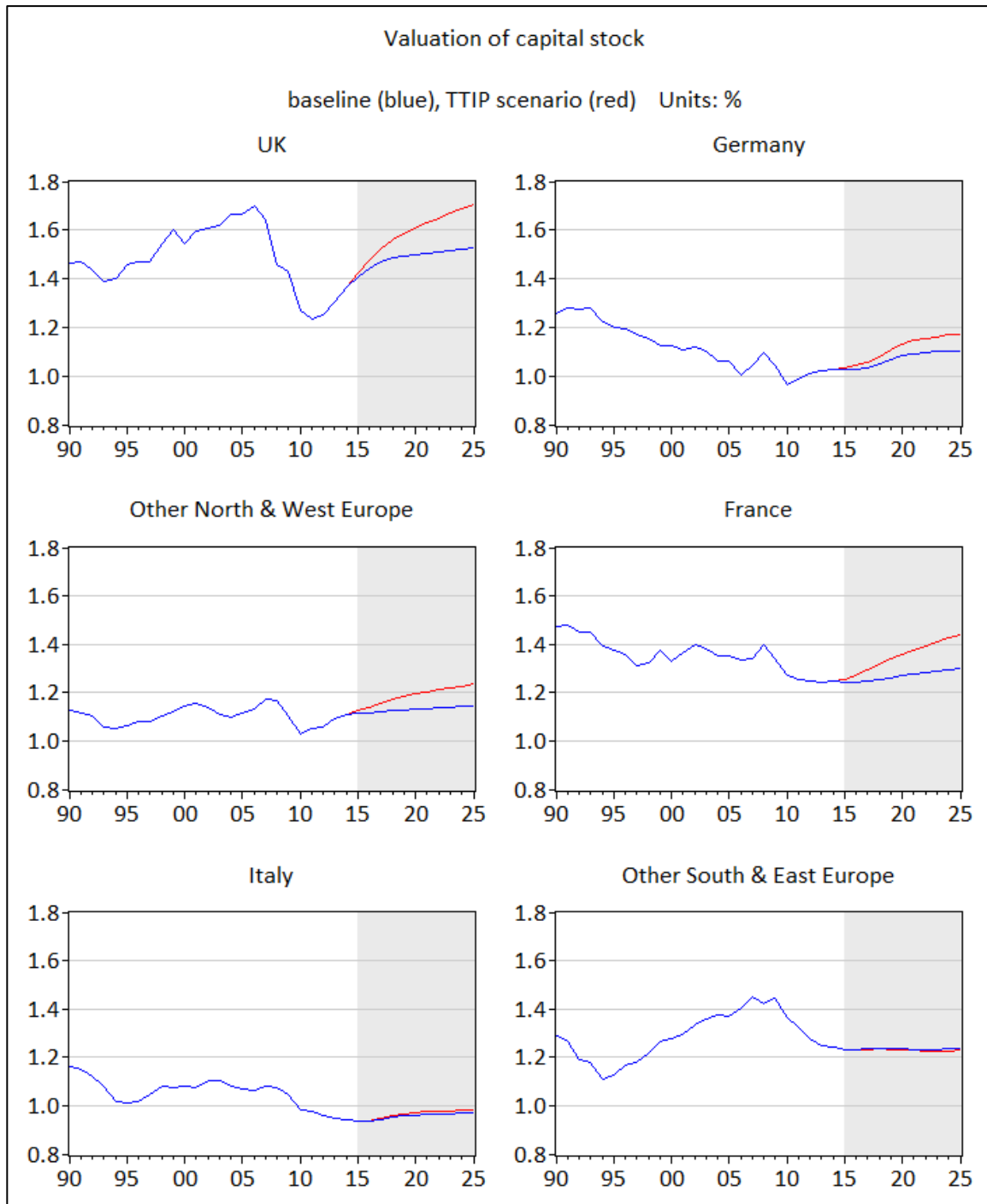
En esta situación de ajuste, se produciría un fuerte aumento de los precios de los activos donde los mercados financieros están más desarrollados, especialmente en el Reino Unido, Alemania, otros países del oeste y norte de Europa y Francia (gráfico 2). La demanda agregada en estas economías se mantendría gracias a una recuperación del sector financiero, estimulado por el crédito interno y los crecientes beneficios. Sin

²⁷ Estos límites normalmente requieren déficits presupuestarios que se mantengan por debajo del 3 % del PIB.

embargo, es preciso señalar que dicho crecimiento solo duraría mientras los precios de los activos siguieran subiendo, lo que exigiría niveles de crédito cada vez mayores. En el contexto actual de préstamos comerciales débiles, esto podría exigir intervenciones políticas específicas, como una mayor desregulación. Este camino al crecimiento ya se ha adoptado con anterioridad y sus riesgos han demostrado ser extremadamente elevados. Durante la crisis económica más reciente, los particulares y las empresas acumularon deudas insostenibles hasta que la insolvencia generalizada puso fin súbitamente a toda actividad económica²⁸. Asimismo, no queda claro el alcance en el que la desregulación logra un aumento del crédito, más que simplemente reducir la rendición de cuentas del sector financiero.

²⁸ Véase Taylor (2010).

Gráfico 2: Precios de los activos



Por supuesto, una escalada de los precios de los activos no es la única política y respuesta económica a la caída de la demanda agregada, pero parece ser algo más viable que los mecanismos alternativos de ajuste. Por ejemplo, a menudo se sugiere que la devaluación real supondría una oportunidad. Los países pueden verse tentados a aplicar esta alternativa por medio de una depreciación nominal, una reducción de los costes laborales

o ambos. A la luz del debate del apartado 3, la última opción no parece viable. Esto se debe a que, si lo aplican muchos países, se demostraría contraproducente. En otras palabras, si se reducen los ingresos de los trabajadores en todos los países, el agujero de la demanda se vuelve aún más profundo. Además, la magnitud de los recortes necesarios sería insostenible desde el punto de vista social tras décadas de descenso de la participación del trabajo en el PIB. Por otra parte, una importante depreciación nominal del euro activaría probablemente una depreciación defensiva en otras divisas antes de que se pudiera lograr una mejora de la competitividad.

Según nuestras proyecciones, una devaluación real tendría alguna repercusión en Alemania y Francia, pero nada que pudiera estimular de manera sólida la demanda agregada (gráfico 3). Asimismo, los intentos por llevar a cabo fuertes devaluaciones son seguidos a menudo por una carrera hacia el abismo, en la que los socios comerciales del país que realiza la devaluación intentan a su vez recuperar el terreno perdido mediante devaluaciones. Pero, incluso si no se produce una carrera hacia el abismo, los períodos prolongados de devaluación real podrían conllevar una acumulación de deuda externa, tal y como han experimentado los países europeos con déficit después de 1999.²⁹

De nuevo, nuestro modelo exige alguna forma de ajuste para compensar la caída de la demanda agregada. Por supuesto, el camino concreto que puedan elegir los responsables políticos futuros, si eligen alguno, no se puede saber por el momento. Pero nuestro modelo arroja luz sobre las probables consecuencias macroeconómicas de un cambio inducido por la ATCI en el volumen comercial, y también sobre las respuestas políticas que, con más o menos probabilidad, cubrirán la brecha de la demanda.

5. Discusión y conclusiones

Los estudios existentes sobre la ATCI se han centrado en el impacto que tendría el acuerdo en la actividad económica agregada de los países miembros. Lo han hecho sobre la base de análisis sectoriales pormenorizados de las economías de la ATCI, pero han ignorado el impacto de la distribución de la renta y de otras importantes dimensiones del ajuste macroeconómico.

Nuestra evaluación de la ATCI se basa en el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, que ha demostrado ser un instrumento adecuado para calcular el impacto de los cambios políticos en grandes zonas de la economía mundial. Nuestra simulación no cuestiona el impacto de la ATCI en los flujos comerciales totales calculados por los estudios existentes. Más bien, analizamos sus repercusiones en lo que se refiere a exportaciones netas, PIB, finanzas públicas y distribución de la renta.

Nuestro análisis apunta a varios resultados importantes. En primer lugar, la ATCI tendría un efecto negativo neto en la UE. Hemos constatado que una gran ampliación del volumen comercial en los países de la ATCI es compatible con una reducción neta de los ingresos relacionados con el comercio para la UE. Esto provocaría pérdidas netas en términos de PIB y empleo. Calculamos que se perderían casi 600 000 puestos de trabajo

²⁹ Véase Flassbeck y Lapavistas (2013).

como resultado de la ATCI. En segundo lugar, la ATCI reforzaría la tendencia a la baja de la participación del trabajo en el PIB, lo que provocaría la transferencia de rentas desde los salarios a los beneficios, con consecuencias sociales y económicas negativas. Los responsables políticos tendrían pocas opciones para abordar la brecha de la demanda. Nuestro modelo sugiere que la inflación del precio de los activos o la devaluación podrían funcionar, provocando una mayor inestabilidad económica.

En el presente documento nos hemos centrado en el comercio y en sus consecuencias, dejando al margen el componente de inversión de la ATCI. Si se quiere avanzar, se podrían extraer valiosas conclusiones ampliando el análisis de las repercusiones financieras de la ATCI.

6. Referencias

Ackerman, F., and K. Gallagher. 2004. “Computable Abstraction: General Equilibrium Models of Trade and Environment.” In *The flawed foundations of General Equilibrium: critical Essays on Economic theory*, ed. F. Ackerman and A. Nadal, 168–80. New York: Routledge.

Ackerman, Frank, and Kevin P. Gallagher, 2008, “The Shrinking Gains from Global Trade Liberalization in Computable General Equilibrium Models”, *International Journal of Political Economy*, vol. 37, no. 1, Spring, pp. 50–77.

Baele, L., 2005, “Volatility Spillover Effects in European Equity Markets”, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 40, No. 2 (Jun.), pp. 373-401.

Bertelsmann, 2013, *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, Bertelsmann Stiftung.

Cameron, D., 2012, *Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-09*, Yale University: <https://www.princeton.edu/piirs/research/research-clusters/politics-economic-crisis/Fiscal-Responses-to-the-Economic-Contraction.pdf>

CEPII, 2013, *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, Centre d’Etudes Prospectives et d’Informations Internationales, Paris.

CEPR, 2013, *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, Centre for Economic Policy Research, London.

Clausing, K. A., 2001, “Trade creation and trade diversion in the Canada – United States Free Trade Agreement”, *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d’économique*, Volume 34, Issue 3, pages 677–696, August.

Cripps, F. and A. Izurieta, 2014, *The UN Global Policy Model: Technical Description*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, CH

Ecorys, 2009, *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*, ECORYS Nederland BV.

Estrada, A., and E. Valdeolivas, 2012, *The Fall of the Labour Income Share in Advanced Economies*, *Documentos Ocasionales* N.º 1209.

European Commission, 2013, *Trade Cross-cutting disciplines and Institutional provisions, Initial EU Position Paper*, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151622.pdf

European Commission, 2014, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), TTIP Explained*, available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf

Felbermayr, G. J., M. Larch, 2013, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Potential, Problems and Perspectives*. In: CESifo Forum, 2/2013, 49-60.

Flassbeck, Heiner and Costas Lapavitsas, 2013, *The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies*, Rosa Luxembourg Stiftung:

http://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Studien/Studien_The_systemic_crisis_web.pdf

Gunter, B.G.; L. Taylor; and E. Yeldan, 2005. “Analysing Macro-Poverty Linkages of External Liberalisation: Gaps, Achievements and Alternatives.” *Development Policy Review* 23, no. 3: 285–98.

Keynes, J. M., 1936, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave MacMillan.

Lipsey, R., 1957, “The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare” *Economica*, New Series, Vol. 24, No. 93 (Feb.), pp. 40-46.

NELP, 2014, *The Low-Wage Recovery, Industry Employment and Wages Four Years into the Recovery*, National Employment Law Project, Washington, D.C.

Ocampo, J. A., C. Rada and L. Taylor, 2009, *Growth and Policy in Developing Countries*, Columbia University Press, New York, NY.

Polaski, S. 2006. *Winners and losers: Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Washington, DC: Carnegie Endowment for International Peace.

Raza, W., J. Grumiller, L. Taylor, B. Tröster, R. von Arnim, 2014, *Assess_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*, OFSE, Vienna.

Romalis, J., 2007, “NAFTA’s and CUSFTA’s Impact on International Trade”, *Review of Economics and Statistics* 89, 416–435.

Stanford, J., 2003, “Economic Models and Economic Reality: North American Free Trade and the Predictions of Economists.” *International Journal of Political Economy* 33, no. 3: 28–49

Stiglitz, J.E., and A.H. Charlton, 2004. “A Development-Friendly Prioritization of Doha Round Proposals”, *IPD Working Paper*. Initiative for Policy Dialogue, New York.

Taylor, Lance, and Rudiger von Arnim, 2006, *Modeling the Impact of Trade Liberalization*, Oxfam International.

Taylor, L., 2010, *Maynard’s Revenge, the Collapse of Free Market Macroeconomics*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Taylor, L., 2011, “CGE applications in development economics”, *SCEPA Working Paper* 2011-1, Schwartz Center for Economic Policy Research, The New School, New York.

UNCTAD, 2014, *Trade and Development Report 2014*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva, CH.

Appendix A: Labor Share and Labor Cost

We show that *labor cost is equivalent to the labor share of GDP*. We start with the output-income identity:

$$PX = wL + \pi PX,$$

where P is the average price level, X is the aggregate level of output, w is the average wage, L the total number of hours worked and π is the profit share. Consequently, wL and πPX represent total wages and profits respectively. Rearranging, we obtain an expression for cost-based pricing:

$$P = (1 + \mu) \cdot \frac{w}{\xi},$$

where μ is the mark up (related to the profit share by the relationship $\mu = \frac{\pi}{1-\pi}$) and the last term of the right-hand side is the nominal cost of labor per unit of output (the wage-productivity ratio or hourly wage divided by the units of output produced employing one hour of labor). Indicating labor productivity with ξ we can rewrite the latter as:

$$ULC_N = \frac{w}{\frac{X}{L}} = \frac{w}{\xi}.$$

If the profit share and, therefore, the mark-up are to remain constant, the only way to reduce the price of output and become more competitive is to reduce the unit labor cost. This can be done by cutting hourly wages or increasing productivity. In both cases, the consequences can be paradoxical.

We can obtain real unit labor cost dividing the nominal cost by the price level:

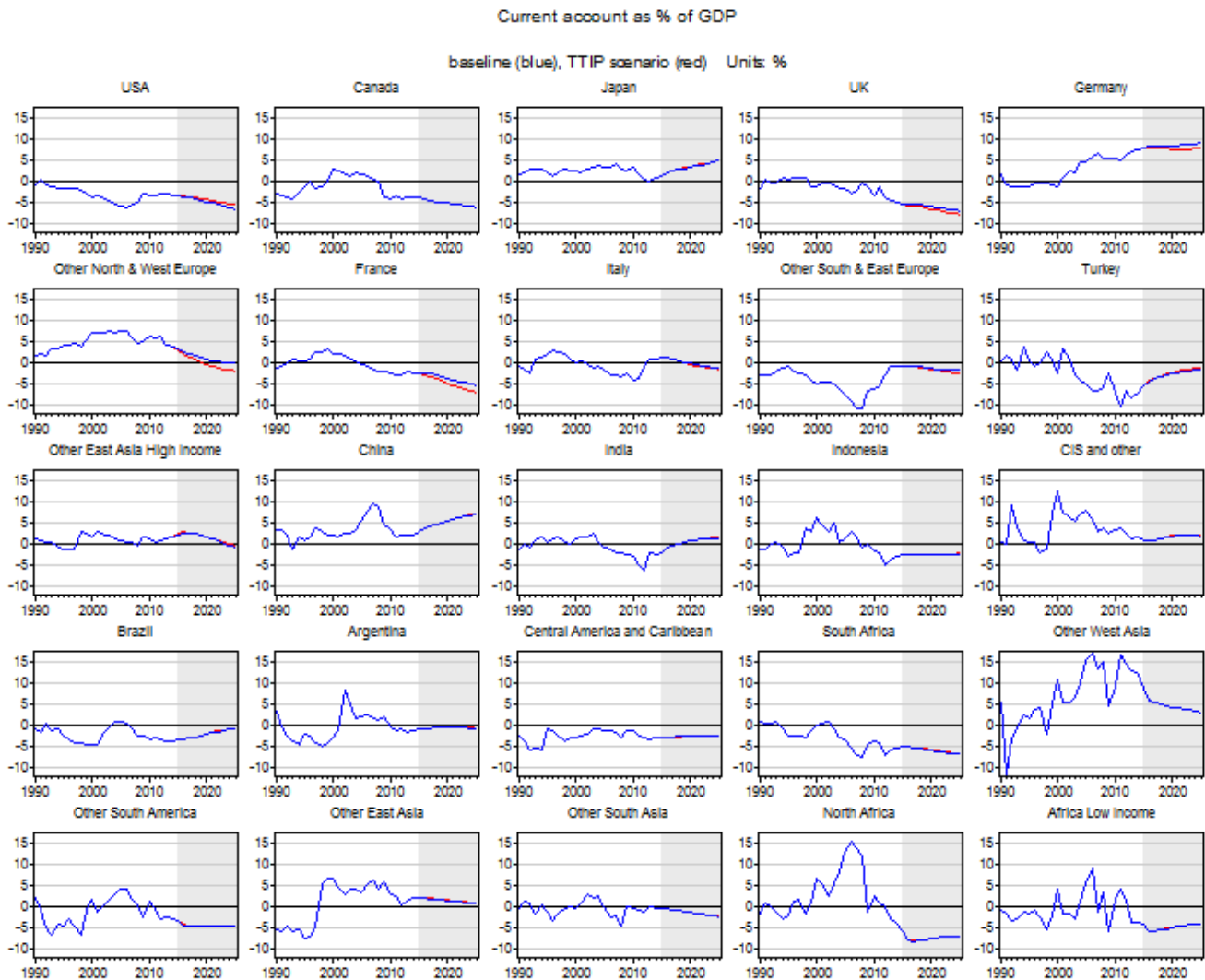
$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{\omega}{\xi},$$

where ω is the real wage. But the first equality can also be restated as:

$$ULC_R = \frac{w}{P \left(\frac{X}{L} \right)} = \frac{wL}{PX} \equiv \psi,$$

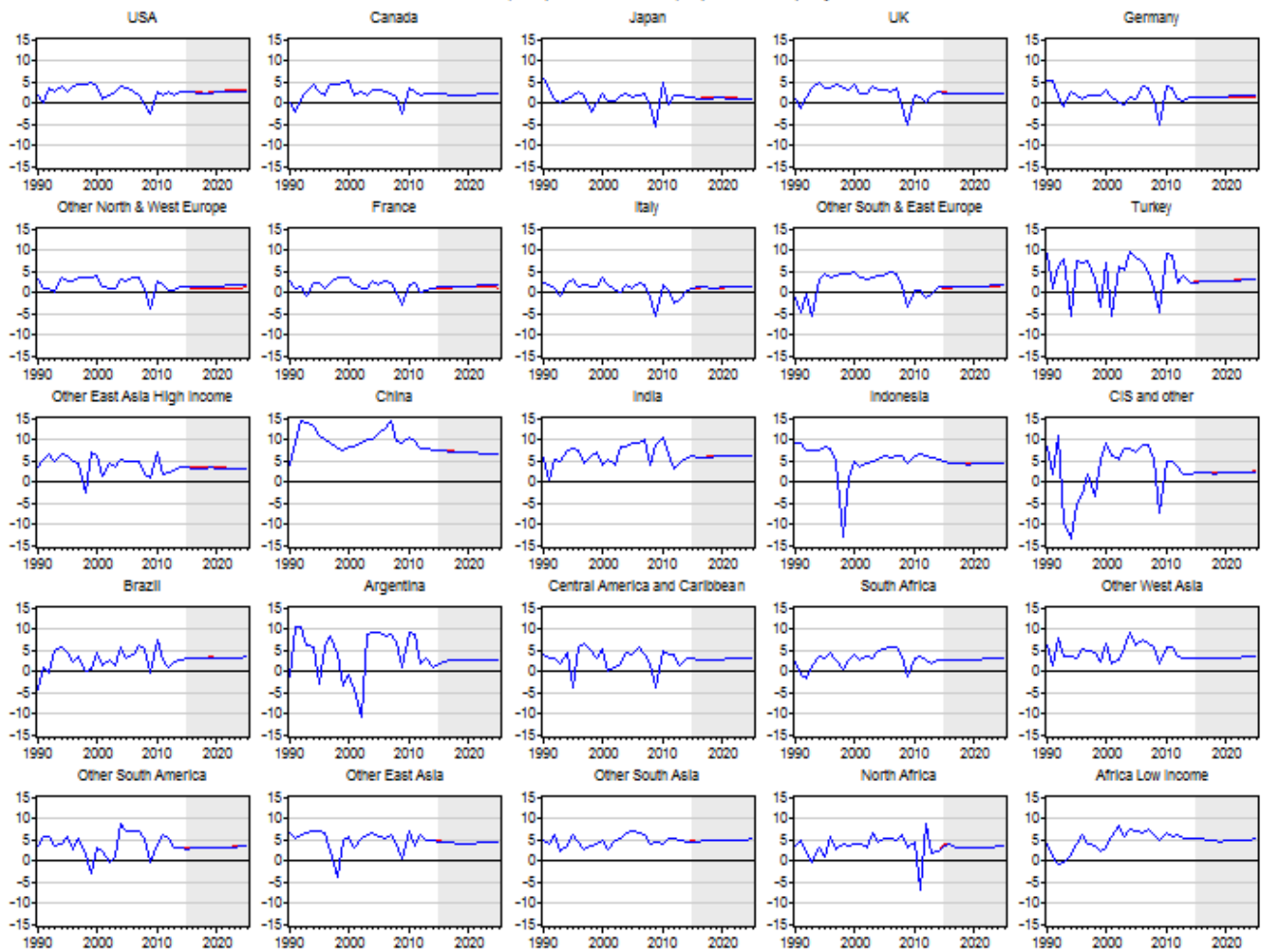
which shows that real unit labor cost is equal to the ratio of the wage bill to the value of output, that is the wage share ψ .

Appendix B: Other Simulation Results



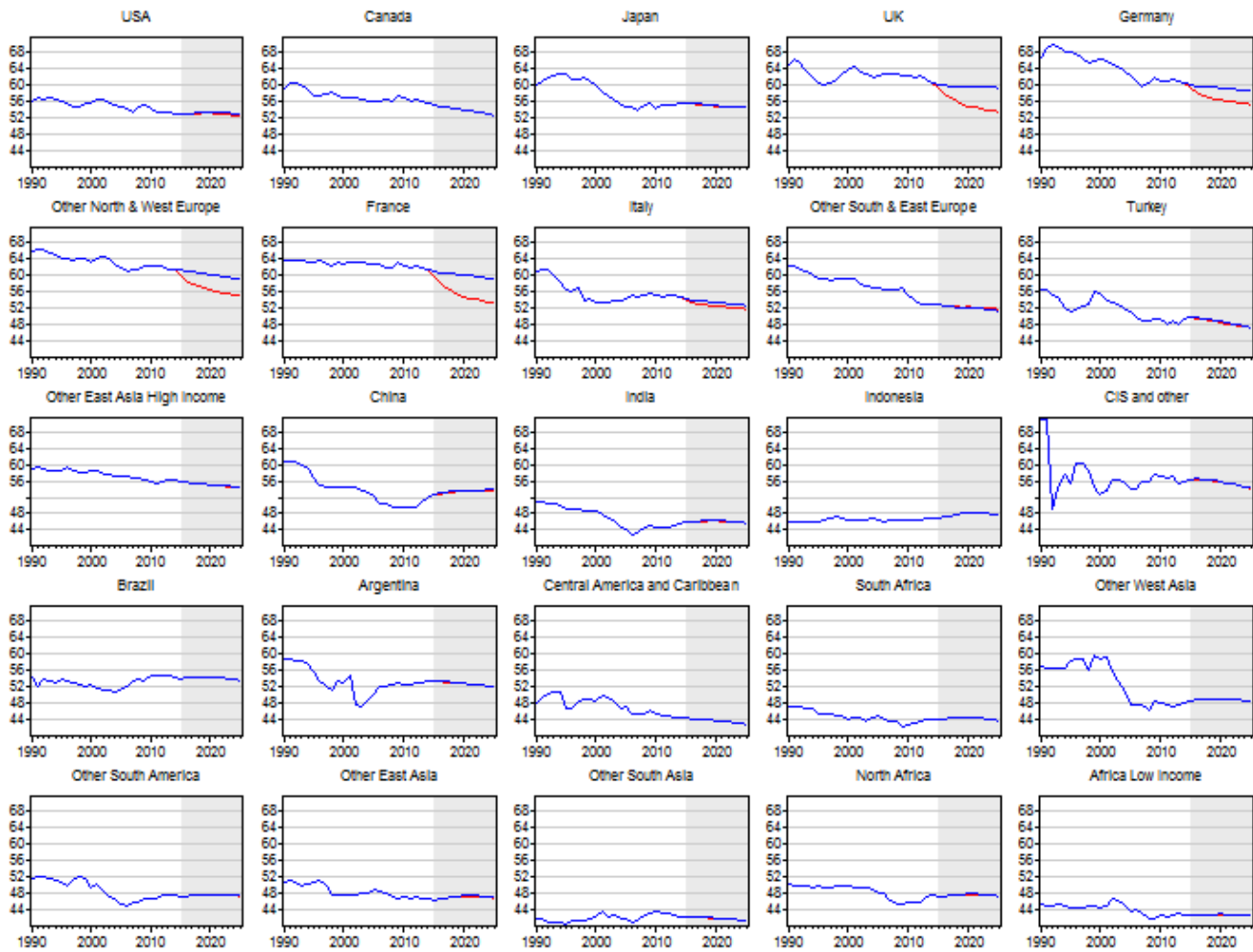
Growth rate of GDP

baseline (blue), TTIP scenario (red) Units: % per year



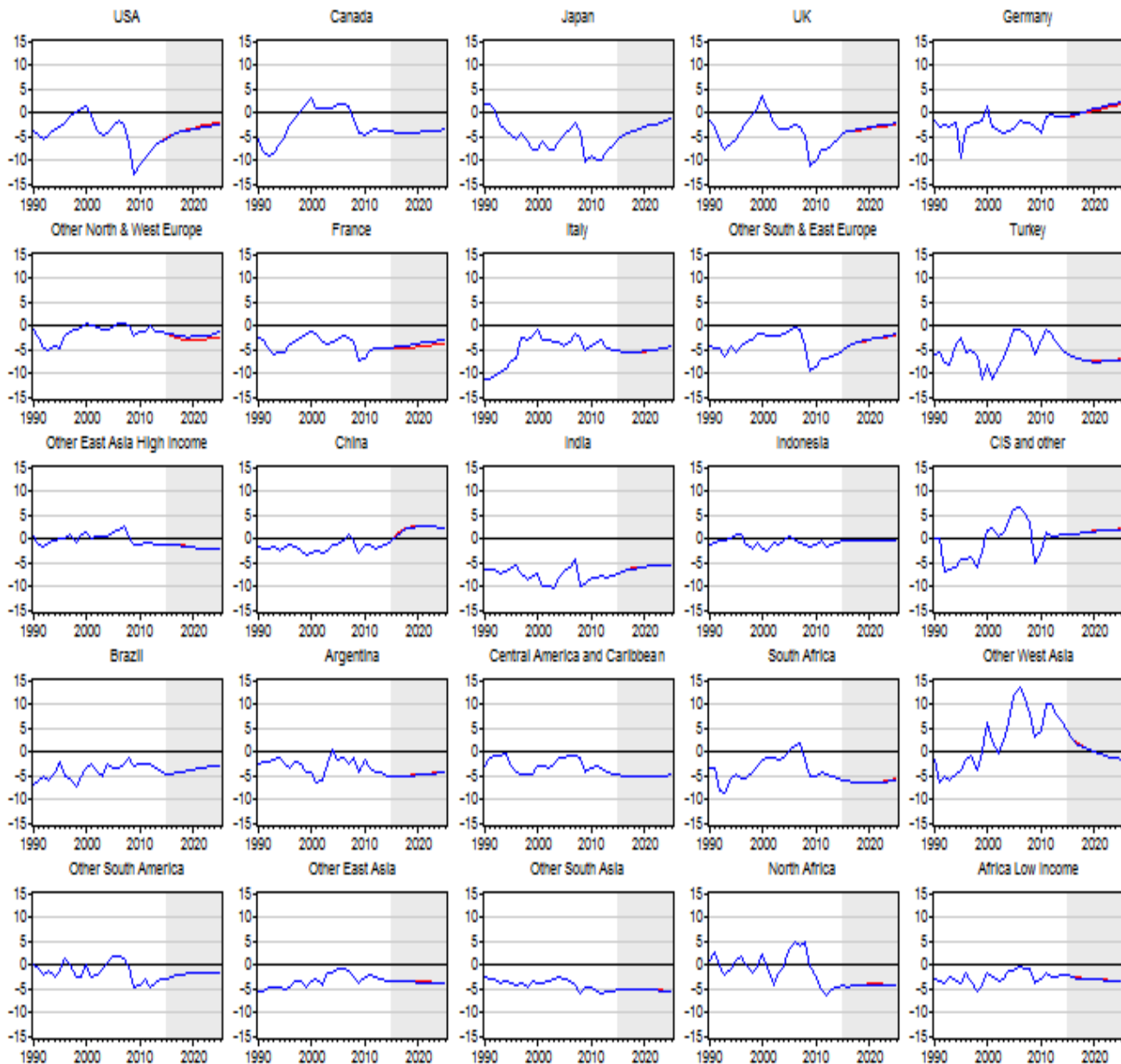
Income from employment as % of GDP

baseline (blue), TTIP scenario (red) Units: %



Government sector net lending as % of GDP

baseline (blue), TTIP scenario (red) Units: %



The Global Development And Environment Institute

GDAE is a research institute at Tufts University dedicated to promoting a better understanding of how societies can pursue their economic goals in an environmentally and socially sustainable manner. GDAE pursues its mission through original research, policy work, publication projects, curriculum development, conferences, and other activities. The “GDAE Working Papers” series presents substantive work-in-progress by GDAE-affiliated researchers.

We welcome your comments, either directly to the author or to GDAE:
Tufts University, 44 Teele Ave, Medford, MA 02155; Tel: 617-627-3530; Fax: 617-627-2409
Email: gdae@tufts.edu; Website: <http://ase.tufts.edu/gdae>.

Recent Papers in this Series:

- 14-03 [The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability](#) (Jeronim Capaldo, October 2014)
- 14-02 [Trade Hallucination: Risks of Trade Facilitation and Suggestions for Implementation](#) (Jeronim Capaldo, June 2014)
- 14-01 [Prices and Work in The New Economy](#) (Neva Goodwin, March 2014)
- 13-04 [Can We Feed the World in 2050? A Scoping Paper to Assess the Evidence](#) (Timothy A. Wise, September 2013)
- 13-03 [Population, Resources, and Energy in the Global Economy: A Vindication of Herman Daly’s Vision](#) (Jonathan M. Harris, February 2013)
- 13-02 [Green Keynesianism: Beyond Standard Growth Paradigms](#) (Jonathan Harris, Feb 2013)
- 13-01 [Climate Impacts on Agriculture: A Challenge to Complacency?](#) (Frank Ackerman and Elizabeth A. Stanton, January 2013)
- 12-07 [Poisoning the Well, or How Economic Theory Damages Moral Imagination](#) (Julie A. Nelson, October 2012)
- 12-06 [A Financial Crisis Manual: Causes, Consequences, and Lessons of the Financial Crisis](#) (Ben Beachy, December 2012)
- 12-05 [Are Women Really More Risk-Averse than Men?](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-04 [Is Dismissing the Precautionary Principle the Manly Thing to Do? Gender and the Economics of Climate Change](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 12-03 [Achieving Mexico’s Maize Potential](#) (Antonio Turrent Fernández, Timothy A. Wise, and Elise Garvey, October 2012)
- 12-02 [The Cost to Developing Countries of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, October 2012)
- 12-01 [The Cost to Mexico of U.S. Corn Ethanol Expansion](#) (Timothy A. Wise, May 2012)
- 11-03 [Would Women Leaders Have Prevented the Global Financial Crisis? Implications for Teaching about Gender, Behavior, and Economics](#) (Julie A. Nelson, September 2012)
- 11-02 [Ethics and the Economist: What Climate Change Demands of Us](#) (J. A. Nelson, May 2011)
- 11-01 [Investment Treaty Arbitration and Developing Countries: A Re-Appraisal](#) (Kevin P. Gallagher and Elen Shrestha, May 2011)
- 10-06 [Does Profit-Seeking Rule Out Love? Evidence \(or Not\) from Economics and Law](#) (Julie A. Nelson, September 2010)
- 10-05 [The Macroeconomics of Development without Throughput Growth](#) (Jonathan Harris, September 2010)

Puede consultar la lista completa de documentos de trabajo en nuestro sitio web:
http://www.ase.tufts.edu/gdae/publications/working_papers/index.html