

# Europa lucha por mantener el brío comercial frente al proteccionismo

Los acuerdos con Mercosur y México se retrasan y las exportaciones se estancan

Jorge Valero BANGKOK/BRUSELAS.

En el puerto de Laem Chabang, a unas dos horas por carretera de Bangkok, se comprende por qué Tailandia es conocida como la *Detroit* del Sudeste Asiático. Cada año, unos dos millones de vehículos se distribuyen desde sus muelles a todo el planeta, más otros cientos de miles que entran por este punto. Desde el tejado de una de las terminales, un mar de hileras de Ford, Honda o Toyota meticulosamente alineados esperan a ser embarcados como pacientes unidades militares. Un ejército que pronto podría pisar suelo europeo en mayor cantidad, porque la UE está tanteando un acuerdo comercial con la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean, en inglés).

El presidente de EEUU, Donald Trump, ha colocado la importación de automóviles a Europa en el centro del debate. Como parte de su ofensiva comercial, que también incluye los aranceles al acero y el aluminio, quiere que los europeos no pongan tantas trabas económicas a los coches americanos. A Europa le cuesta mucho abrir su mercado único a las marcas extranjeras, como ya comprobaron los surcoreanos al cerrar su acuerdo con la Unión. El sector del automóvil será uno de los capítulos más sensibles de las negociaciones entre el bloque asiático y europeo, relanzadas en marzo de 2017 tras casi una década estancadas.

Un año después, ambas partes aún están lejos de entrar en estos detalles. Europa tiene dificultades para atraer a la región económica más dinámica del planeta, reflejo de la distancia entre el impulso político de Bruselas y una realidad que se complica en la mesa de negociación. “El año pasado la UE llamó a nuestra puerta y nos dijo que deberíamos volver a negociar”, dijo Chotima Iemsawasdikul, directora de la oficina de asuntos para Asean del Ministerio de Comercio de Tailandia. “Pero nos tienen que explicar los pros y contras de un acuerdo comercial con la UE”, indicó a un grupo de medios la semana pasada en Bangkok, entre ellos *elEconomista*. Tailandia tendrá la presidencia rotatoria de Asean el próximo año.

Los asiáticos arrastran los pies por los altos estándares que requiere el mercado europeo; por la complejidad de firmar un acuerdo entre bloques cuando varios de ellos (Singapur y Vietnam) ya tienen acuerdos bilaterales; o por la necesidad de priorizar su integración regio-



El primer ministro de Singapur, Lee Hsien Loong, junto a su homólogo australiano, Malcolm Turnbull. REUTERS

## ¿Son posibles los acuerdos comerciales entre bloques?

El diálogo de la UE con la decena de países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Asean), o con Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) ilustran la complejidad de cerrar acuerdos comerciales entre bloques. En el caso de Mercosur, algunos países son reacios a abrir sus mercados a productos europeos, y miran con recelo a miembros de su propio bloque. En el caso de Asean los problemas llegan por las aperturas de

los mercados de países demasiado diversos. Por ello, la UE optó por entrar en negociaciones bilaterales con países del Sudeste Asiático, cerrando acuerdos con Singapur, Vietnam, y prepara similares con Filipinas e Indonesia. El pasado año, Bruselas intentó de nuevo la negociación entre bloques con Asean. Pero como apunta un alto cargo de la región a este diario, “muchos nos sentimos más cómodos con la relación bilateral”.

nal, aún en pañales. “Queremos centrarnos primero en Asean”, añadió Iemsawasdikul.

El rechazo de Trump al acuerdo de libre comercio de la UE con EEUU (TTIP) espoleó a los europeos a buscar nuevos socios y acelerar las negociaciones con otros países, sobre todo en Asia, como manifestó el pasado marzo la comisaria de Comercio, Cecilia Malmström. Por entonces, Europa lucía sus éxitos en el apartado comercial, con la conclusión del ambicioso acuerdo con Canadá, mientras ultimaba otro con Japón. Además, confiaba en cerrar las negociaciones con México y Mercosur a finales de ese año. Pero el ejemplo de Asean ilustra el baño de realidad que ha

sufrido la UE en su ofensiva comercial, el abismo que existe entre el empuje político de los discursos y la complejidad técnica de las rondas negociadoras, con miles de cuotas y aranceles que calibrar, o estándares y regulaciones que alinear. Los negociadores de la Comisión Europea predecían con la boca pequeña que podrían cerrar el acuerdo comercial con el bloque de Mercosur para finales de 2017, ralentizado por la discusión en torno a las importaciones de carne y etanol latinos. Estas dudas se tornaban en confianza al hablar del diálogo con México. Pero europeos y mexicanos han comprobado que no están tan cerca, ni al hablar de productos (como el queso) ni de capítulos como las licitaciones públicas. Uno de los negociadores mexicanos incluso confiesa que les resulta más fácil negociar la revisión del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con el equipo de Trump, pues parten de una relación más estrecha.

Al retraso en las negociaciones con México o Mercosur, o al poder de seducción menguante en el caso del Sudeste Asiático se suma el secuestro de la agenda internacional por parte de Trump. Imponiendo aranceles y restricciones, sin miedo a desatar la mayor guerra comercial en décadas, el estadounidense quiere obligar a la UE y a China a que propongan soluciones para reducir el déficit comercial estadounidense con sus economías, y en el caso de los chinos castigarles además por el robo de propiedad intelectual.

Las dificultades técnicas y la batalla política coinciden con un periodo de estancamiento en los intercambios comerciales de la UE. Desde hace un lustro, cuando concluyó el rebote tras la crisis, el nivel de exportaciones permanece más

Los socios de la UE miran a Asia desde que Trump complica la escena negociadora

o menos en el mismo nivel, e incluso se redujo un 2,6 por ciento (44.000 millones) en 2016, según las últimas cifras de Eurostat.

A pesar de los altibajos, los embistes de Trump desde su cuenta de twitter, o la desconfianza de una ciudadanía que teme la deslocalización de empleos, los europeos mantienen el empuje por el libre comercio. En las conclusiones de la cumbre de la pasada semana, los líderes de la UE reafirmaron su creencia en que “el comercio libre y justo es uno de los motores más poderosos para el crecimiento, para apoyar millones de empleos y contribuir a la prosperidad”. Pero es un motor que necesita pasar por el taller para seguir empujando.