

El calzado europeo, expectante ante la aprobación del ATCI

14 mayo, 2014



La firma del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión está prevista para 2016.

La industria europea de **calzado**, como el resto de sectores manufactureros, sigue con interés las negociaciones entre **Europa** y los **Estados Unidos** sobre el **Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ATCI)**, también conocido con sus siglas inglesas como **TTIP**). Desde la patronal portuguesa de calzado **Apiccaps**, calculan que su aprobación, prevista para el año 2016, facilitará a las empresas europeas de calzado el acceso a 200 millones de consumidores potenciales. En el caso de la industria portuguesa, esta asociación prevé que las ventas a los Estados Unidos pasen del 3 por ciento del total de sus exportaciones a representar el 10 por ciento, gracias a la implementación del ATCI.

La industria europea de calzado es el octavo sector exportador que más sufre barreras no arancelarias a la hora de colocar sus pares en los EE.UU

Acuerdo ATCI

El Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión consolidará la liberalización comercial entre EE.UU. y la UE. Lo que se pretende es la armonización (a la baja) de la regulación comercial entre estas dos potencias económicas. Si la media de los aranceles de productos manufacturados entre estos dos mercados es ya baja, aproximadamente un 4 por ciento; el coste de la «burocracia innecesaria» añade una carga equivalente a un 10 o 20 por ciento en aranceles suplementarios, según un estudio del **CEPR** (Centro de Investigación de Política Económica). El ATCI eliminaría la mayoría de este tipo de barreras provocadas por diferencias

normativas y legislativas. En este sentido, la industria europea de calzado es el octavo sector exportador que más sufre este tipo de barreras no arancelarias a la hora de colocar sus pares en los EE.UU. según un estudio impulsado por el BBVA. Es por ello que muchos de los defensores de este acuerdo consideran que su firma acarreará un efecto positivo inmediato.

Algunos críticos con el ATCI también advierten de que los beneficiarios de este acuerdo serán, sobre todo, las grandes empresas exportadoras

Los datos que ha ofrecido la UE para respaldar este acuerdo no pueden ser más prometedores. De nuevo vuelven a apoyarse en un estudio independiente del CEPR para afirmar que la Unión Europea obtendrá gracias al tratado unos beneficios de aproximadamente 119.000 millones de euros anuales. Para el CEPR, cuando las leyes comerciales de EE. UU. y la UE converjan, las empresas tendrán menos gastos y podrán vender más, lo que provocará un presumible crecimiento empresarial y la creación de empleo. Sin embargo, algunos críticos con el ATCI también advierten de que los beneficiarios de este acuerdo serán, sobre todo, las grandes empresas exportadoras. Por ejemplo, en España el 50 por ciento de las pymes del sector del calzado exportan por debajo de los 5.000 euros anuales. Para los refractarios al tratado de libre comercio, estas pequeñas empresas se verán abocadas al cierre. Por ejemplo, la homogenización de las normativas comerciales, de seguridad, laboral, etcétera, provocará que empresas de los Estados Unidos puedan penetrar en el mercado europeo sin superar ciertos controles que existen ahora, como los que impone el **Reach** (el listado europeo de sustancias químicas prohibidas). Esto supondrá, por un lado, mayor presión competitiva y, por otro, menor seguridad para el consumidor.

Un tercio del comercio bilateral entre EE.UU. y la UE lo generan empresas presentes en los dos continentes

Relación comercial EU-EE. UU.

La relación comercial UE-EE. UU. ya es la más grande del mundo: el pasado año, se produjo un flujo económico de exportaciones de Europa a EE UU por valor de 356,8 billones de euros y de 457,1 billones de euros en el caso de las importaciones procedentes de Estados Unidos en la UE. El tratado afianza esta relación geoestratégica frente a Asia. También es un espaldarazo para las grandes empresas (un tercio del comercio bilateral entre EE.UU. y la UE lo generan empresas presentes en los dos continentes), que podrán salvar regulaciones conflictivas y tendrán una clara ventaja competitiva frente a compañías más pequeñas.

Fuente: [Revista del Calzado](#)