

La relación comercial transatlántica y el *TTIP*: una nueva dimensión

Erik Rovina Mardones

Capítulo cuarto

Resumen

El *TTIP* (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) es un acuerdo muy amplio y muy ambicioso, con numerosos capítulos de negociación, algunos nunca considerados en un Acuerdo de Libre Comercio (ALC). Por este motivo, junto con otros, todavía no se ha alcanzado ningún resultado significativo después de dos años y diez rondas de negociación.

La importancia del *TTIP* se deriva de que va a servir como una herramienta de política económica para fomentar el crecimiento y el empleo y de su dimensión geoestratégica que reforzará la relación transatlántica, especialmente en un momento en que la estabilidad mundial es precaria (Rusia-Ucrania, el *ISIS*, etc.) y necesita del liderazgo transatlántico.

Palabras clave

TTIP, acuerdo de libre comercio, relaciones comerciales EU-EE.UU.

Abstract

The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) is a very large and very ambitious agreement with numerous chapters of negotiation, some never seen in a Free-Trade Agreement (FTA). For this reason, along with others, a significant result has not yet been reached after two years and ten rounds of negotiation. The importance of the TTIP is derived not also from that it will serve as a tool of economic policy to promote growth and employment, but also for its geostrategic dimension which will strengthen the transatlantic relationship, especially at a time when global stability is precarious (Ukraine, ISIS, etc.) and need a transatlantic leadership.

Key Words

TTIP, free trade agreement, EU-US trade relations.

Introducción

La Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EE.UU.) mantienen la mayor relación comercial bilateral del mundo y, en consecuencia, están integrados económicamente de una manera mucho más sustancial de lo que lo pueden estar otras regiones del planeta.

Son además dos bloques líderes en el comercio mundial de forma que, aunque cada vez sea mayor el peso de otras economías en el comercio internacional, fundamentalmente las asiáticas, lo que estas dos regiones hagan o acuerden tendrá efectos sistémicos sobre el resto de la economía mundial y del sistema mundial de comercio.

Es aquí donde entra la Asociación Transatlántica sobre el Comercio y la Inversión, más conocida por sus siglas en inglés, el *TTIP* (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Este Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre las dos principales economías del mundo promete, aparte de mayor crecimiento y creación de empleos a ambos lados del Atlántico, la fijación de reglas al comercio y estándares a nivel global, lo que resultará en un «campo de juego» más equilibrado y, por tanto, en un comercio más justo.

Las negociaciones del *TTIP* no serán sencillas. Ambos bloques tienen en muchos casos intereses ofensivos y defensivos radicalmente distintos, así como conflictos comerciales aún por resolver, pero la importancia geoestratégica de este acuerdo es tal que no podemos permitirnos el precio de que termine fracasando, como ha ocurrido otras veces en el pasado cuando un acuerdo así entre la UE y EE.UU. se ha planteado.

En este artículo se analizarán en profundidad las relaciones comerciales y de inversión entre la UE y EE.UU. para dejar patente la enorme magnitud de las mismas y se expondrá de forma sencilla qué es (y qué no es) el *TTIP*, mostrando el origen del mismo, su importancia para la UE, los capítulos negociadores que contiene, el estado actual de las negociaciones y desmontando algunos de los mitos que circulan alrededor del *TTIP*.

Relaciones comerciales y de inversión entre la UE y los EE.UU.

La UE y EE.UU. son los principales bloques económicos del mundo y como tales son las dos mayores potencias comerciales del mundo, junto con China. Según datos del Fondo Monetario Internacional¹, el Producto Interior Bruto (PIB) a precios corrientes de la UE alcanzó en 2014 los 18,4 billones de dólares americanos (dólares), mientras que el de EE.UU. alcanzó los 17,4 billones de dólares, lo que supone que conjuntamente representan casi la mitad (46%) del PIB del planeta, valorado en 77,6 billones de dólares.

¹ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>.

Además, según datos de la Organización Mundial de Comercio², en 2013 la UE exportó al resto de mundo (exportaciones extra-europeas) bienes y servicios por valor de 3,2 billones de dólares mientras que EE.UU. exportaron al resto del mundo bienes y servicios por valor de 2,2 billones de dólares, encabezando el *ranking* de los países exportadores, junto con China (2,4 billones de dólares)³ y haciendo que el comercio entre la UE y EE.UU. represente casi una tercera parte del total del comercio mundial.

Desagregando por bienes y servicios, la UE exportó al mundo en 2013 bienes por valor de 2,3 billones de dólares (lo que supone una cuota de mercado del 15,33% respecto al total de las exportaciones mundiales) y servicios por valor de 890.777 millones de dólares (con una cuota de mercado del 25,19%), mientras que EE.UU. exportaron en 2013 bienes por valor de 1,6 billones de dólares (cuota del 8,39%) y servicios por valor de 662.041 millones de dólares (cuota del 14,25%).

Como economías abiertas que son, también son los principales importadores del mundo. La UE importó en 2013 bienes y servicios por valor de 2,9 billones de dólares, mientras que EE.UU. importaron en 2013 bienes y servicios por valor de 2,7 billones de dólares.

Obviamente, una parte muy relevante de este comercio se produce entre estos dos grandes bloques. Según datos de *Eurostat*⁴, el comercio bilateral global de bienes entre la UE y EE.UU. alcanzó en 2014 los 515.568 millones de euros, lo que supone un intercambio diario de bienes valorado en 1.400 millones de euros. Si sumáramos los servicios la cifra sería aún mucho mayor.

Desde el punto de vista de la UE, nuestras exportaciones de bienes a EE.UU. alcanzaron en 2014 los 310.766 millones de euros (un 7,3% más que en 2013), siendo el principal destino de las exportaciones de la UE en todo el mundo, con un 18,3% del total de las mismas. Por otro lado, en 2014 la UE importó bienes procedentes de EE.UU. por valor de 204.802 millones de euros (un 4,4% más que en 2013), haciendo de EE.UU. nuestro segundo proveedor, solo por detrás de China, con un 12,2% de cuota de mercado. Estas cifras reflejan, por tanto, un abultado superávit comercial a favor de la UE de 105.964 millones de euros.

Lo mismo ocurre en el ámbito de los servicios. En el año 2013, las exportaciones de servicios de la UE a EE.UU. totalizaron unos 180.700 millones de euros (un 5,5% más que en 2012) mientras que nuestras importaciones de servicios procedentes de EE.UU. alcanzaron los 159.900 millones

² <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>.

³ Exportaciones de bienes y servicios. Por otro lado, según el FMI, el PIB de China en 2014 fue de 10,3 billones de dólares.

⁴ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf.

de euros (un 1,8% más que en 2012), lo que dejó un saldo positivo a favor de la UE de 20.900 millones de euros.

La comparación de los datos más actuales de comercio de bienes de la UE con EE.UU. respecto a los de hace una década reflejan un significativo aumento, puesto que en 2005 las exportaciones de bienes de la UE hacia EE.UU. alcanzaron los 250.821 millones de euros y las importaciones de la UE procedentes de EE.UU. alcanzaron los 159.175 millones de euros, dando lugar a un superávit comercial a favor de la UE de unos 91.646 millones de euros en dicho año 2005.

Esto refleja que la relación comercial entre la UE y EE.UU. se ha consolidado en la última década, si bien es cierto que los flujos comerciales cayeron durante los años 2007-2009, recuperándose con vigor desde los peores años de la crisis económica mundial. El corolario de esta evolución de nuestro comercio es que este, al contrario de lo ocurrido en otros períodos de la historia, ha servido como motor de crecimiento y que los países hemos aprendido los errores del pasado, evitando tentaciones proteccionistas durante situaciones de crisis económica.

Tan importantes como las cifras de comercio, si no más, son las cifras de inversión directa entre las dos regiones.

Según Eurostat, el *stock* de inversión directa de la UE en EE.UU. alcanzó en 2013 los 1,68 billones de euros, mientras que el *stock* de inversión directa de EE.UU. en la UE totalizó 1,65 billones de euros. Cifras por tanto muy parecidas y muy elevadas, que muestran clarísimamente la fuerte interdependencia de las dos economías.

Para poner de relieve la importancia de las inversiones, basta señalar que la inversión estadounidense en la UE es tres veces mayor que la de EE.UU. en toda Asia, o que la inversión de la UE en EE.UU. es ocho veces mayor que la inversión de la UE en China e India juntas.

Puede concluirse, por tanto, que las inversiones son el verdadero motor de las relaciones transatlánticas, contribuyendo al crecimiento económico y a la creación de empleos en ambos bloques. Además, se estima que una tercera parte del comercio entre la UE y EE.UU. es fruto del comercio intraempresa.

Algo similar a todo lo anterior puede decirse de España en su relación económica con EE.UU. Si bien el objetivo de este artículo es mostrar la importancia de la relación entre la UE y EE.UU., no tanto de España como país particular, es posible que unas pinceladas sobre nuestras relaciones bilaterales con EE.UU. puedan ayudar a entender nuestra posición en el ámbito de la política comercial de la UE.

Lo primero que hay que señalar es que para España la relación comercial con EE.UU. es clave. Las exportaciones españolas de bienes a EE.UU.

alcanzaron en 2014 los 10.642 millones de euros, un máximo histórico y que supuso el 4,5% del total de nuestras exportaciones. Por su parte, nuestras importaciones procedentes de EE.UU. fueron de 10.310 millones de euros, lo que permitió que, por primera vez en nuestra historia reciente, España presentase un superávit comercial frente a EE.UU. (332 millones de euros)⁵.

Dadas las cifras de exportación anteriores, EE.UU. se posicionó en 2014 como el primer destino de nuestras exportaciones de bienes fuera de la UE y el sexto a nivel mundial, tras nuestros principales socios comunitarios (Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido).

Más llamativo resulta la positiva evolución de nuestro comercio bilateral, puesto que hace una década, en 2005, nuestras exportaciones a EE.UU. fueron de 6.103 millones de euros, lo que significa que en diez años nuestras exportaciones han crecido un 74,4%. En ese año 2005 importamos de EE.UU. bienes por valor de 7.825 millones de euros, lo que resultó en un déficit comercial de 1.722 millones de euros.

Igualmente destacable resulta nuestro tipo de comercio, ya que exportamos bienes de valor añadido medio-alto, como productos químicos, equipos eléctricos, material de transporte, etc.

También existe un elevado nivel de exportación de servicios españoles a EE.UU. que, en 2013, alcanzó los 7.647 millones de euros, lo que supone un 7% del total de nuestras exportaciones de servicios, con un total de casi 3.493 empresas exportadoras.

Dada la excesiva concentración geográfica de nuestras exportaciones en la UE (63,4% en 2014), la búsqueda de nuevos mercados que eviten nuestra dependencia excesiva de los socios comunitarios es un imperativo para nuestras empresas, de ahí que el mercado estadounidense sea un objetivo prioritario para muchas de ellas.

Si antes se señalaba que la relación transatlántica estaba basada en gran medida en las inversiones, lo mismo puede decirse en el caso de España con EE.UU. Según cifras del Registro de Inversiones Exteriores⁶ de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad, el *stock* de inversión española en EE.UU. en 2013 se situó en los 43.653 millones de euros, lo que supuso un 13% del total del *stock* de inversión española en el mundo, permitió la creación de 92.152 empleos allí y colocó a EE.UU. como tercer destino de la inversión española en el extranjero, solo por detrás de Reino Unido (48.070 millones de euros, 14,4% del total) y de Brasil (43.830 millones de euros, 13,1% del total).

⁵ Fuente: Secretaría de Estado de Comercio. <http://datacomex.comercio.es/>.

⁶ <http://datainvox.comercio.es/>.

Mucho más llamativo que la cifra final de *stock* de inversiones en 2013, ya de por sí muy relevante, es la evolución de dicha cifra, puesto que muestra de forma clarísima la importancia y prioridad que las empresas españolas conceden al mercado estadounidense a la hora de invertir en el exterior. Así, dado que el *stock* de inversiones españolas en EE.UU. en 2006 era de 13.643 millones de euros, este, en siete años, de 2006 a 2013, ha crecido un 319%.

Por su parte, el *stock* de inversión de EE.UU. en España alcanzó en 2013 los 45.082 millones de euros, lo que le convierte en el principal país inversor en España, con un 15,12% del total de la inversión extranjera directa en España y 156.241 empleos creados en nuestro país.

Además, en 2014, las empresas domiciliadas en EE.UU. fueron las que más invirtieron en España (3.516 millones), seguidas de las de Luxemburgo (2.489 millones) y Reino Unido (1.667 millones).

Todas estas cifras ponen de manifiesto que las empresas, singularmente las españolas, han señalado a EE.UU. como uno de sus mercados prioritarios y que es labor de la Administración Comercial, tratar de eliminar las barreras de todo tipo, tanto arancelarias como no arancelarias, que las empresas puedan encontrarse en su intento por abordar el mercado estadounidense.

Esta labor de apertura de mercados le corresponde en gran parte a la Comisión Europea, puesto que la política comercial es competencia comunitaria pero es labor de los Estados miembros guiar a la Comisión respecto a nuestros mercados prioritarios y, obviamente, en este sentido, EE.UU. ocupa un lugar destacado.

Afortunadamente, y desde hace ya tiempo, la política comercial es vista como una herramienta de política económica fundamental dado que supone un estímulo de la demanda (exterior) que además no genera gasto en los presupuestos públicos, algo crítico en la actual situación de restricción presupuestaria a todos los niveles de la Administración y de adecuación de la oferta, puesto que la mayor competencia internacional obliga a readaptar los factores productivos entre los distintos sectores económicos, dirigiéndolos hacia donde son más eficientes.

No es de extrañar, por tanto, el fuerte impulso que ha recibido la política comercial de la UE, buscando la apertura de nuevos mercados y la consolidación de muchos otros. Así, si bien la lista de acuerdos de libre comercio que la UE ha negociado o está actualmente negociando es enorme⁷, destaca por encima de todos la Asociación Transatlántica so-

⁷ — ALC concluidos y en vigor: México, Chile, Colombia y Perú, Centroamérica (Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá), Sudáfrica y Corea. Hay además numerosos Acuerdos Económicos de Asociación con países en desarrollo.

bre el Comercio y la Inversión, el *TTIP* (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*).

Este acuerdo de libre comercio de la UE con los EE.UU. se ha revelado claramente como el objetivo número uno de la política comercial comunitaria, y por tanto española, lo cual es más que comprensible a la vista de las cifras de comercio e inversión antes vistas.

TTIP. La asociación transatlántica sobre el comercio y la inversión

Origen

El deseo de reforzar las relaciones transatlánticas ha sido una constante en la agenda política bilateral de la UE y EE.UU. durante las últimas dos décadas. En la Cumbre UE-EE.UU. de 1990 se presentó la Declaración Transatlántica, que creó la base para una serie de acuerdos. Cinco años más tarde, en la Cumbre UE-EE.UU. de 1995 se lanzó la Nueva Agenda Transatlántica, con el objetivo de estrechar los vínculos económicos y aumentar el comercio bilateral.

A principios de 1998, el comisario europeo sir Leon Brittan lanzó la propuesta más ambiciosa hasta la fecha para dar un gran paso adelante en las relaciones entre la UE y EE.UU. La iniciativa de un Nuevo Mercado Transatlántico se basó en una visión global de la relación transatlántica que superaba el enfoque parcial de Nueva Agenda Transatlántica.

La idea del Nuevo Mercado Transatlántico era la eliminación de todas las barreras arancelarias y no arancelarias, estas últimas a través de acuerdos bilaterales de reconocimiento mutuo, así como la adopción de medidas en los campos de la inversión, la propiedad intelectual y la contratación pública. No obstante, esta iniciativa era demasiado ambiciosa para la época y no salió adelante.

Tras este fallido intento, la Cumbre UE-EE.UU. de mayo de 1998 lanzó la Asociación Económica Transatlántica, en un intento de dar un nuevo impulso a la Nueva Agenda Transatlántica, gracias al cual se crearon diversos grupos de trabajo que permitieron mayores avances en materia de cooperación transatlántica.

En las siguientes Cumbres UE-EE.UU. las dos partes se solían comprometer de forma habitual a reforzar el crecimiento y la integración economi-

— ALC concluidos pero aún no en vigor: Singapur, Canadá (CETA), Ecuador, Ucrania, Moldavia, Georgia y Armenia.

— ALC en negociación: EE.UU. (*TTIP*), Mercosur, Japón, India, Malasia, Vietnam, Tailandia y Marruecos.

ca transatlántica y a redoblar los esfuerzos para reducir las barreras al comercio y a la inversión, si bien no pasaron de las palabras a los hechos hasta 2007, cuando se creó el Consejo Económico Transatlántico (CET)⁸ con el objetivo de guiar y estimular la convergencia económica entre los dos bloques. El CET es el único foro UE-EE.UU. de alto nivel en el que los temas económicos son discutidos de una forma coherente y coordinada, ya que aglutina un amplio número de actividades de cooperación económica en áreas de interés mutuo.

Consta además de tres grupos que facilitan su labor: el Diálogo Transatlántico de Legisladores, el Diálogo Transatlántico de Consumidores⁹ y el Diálogo Transatlántico de Negocios¹⁰.

En la Cumbre UE-EE.UU. de noviembre de 2011, ambos países pidieron al CET que estableciera un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Crecimiento y Empleo, que estaría liderado por el Comisario de Comercio de la UE y el Representante de Comercio de EE.UU. (*US Trade Representative*), y que tendría como objetivo identificar las políticas y medidas concretas que permitieran aumentar el comercio y la inversión entre los dos bloques, para así facilitar la competitividad internacional, el crecimiento económico y la creación de empleo.

Dicho Grupo de Trabajo presentó unas conclusiones preliminares en junio de 2012 y el informe final en febrero de 2013¹¹, en el que determinaba que un acuerdo global que incluyese un amplio rango de aspectos comerciales y de inversión, y que contribuyera al desarrollo de reglas globales, supondría el mayor beneficio mutuo dentro de las distintas opciones que se habían barajado. Los presidentes de la UE (Comisión y Consejo) y de EE.UU. aceptaron dicha recomendación y anunciaron su intención de comenzar los procesos internos necesarios para lanzar las negociaciones de un acuerdo sobre la Asociación Transatlántica sobre el Comercio y la Inversión (*TTIP*).

Así, en marzo de 2013 la Comisión Europea propuso las guías de negociación a los Estados miembros y publicó el estudio de impacto¹² del *TTIP* sobre las economías de la UE y de EE.UU.

Finalmente, el 14 de junio de 2013, los Estados miembros autorizaron a la Comisión para negociar con EE.UU. el *TTIP* y el 17 de junio ambos bloques lanzaron las negociaciones en los márgenes de la reunión del G8 en Lough Erne (Irlanda del Norte). Menos de un mes después tenía lugar la primera ronda de negociación en Washington.

⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134654.pdf.

⁹ <http://tacd.org/>.

¹⁰ <http://www.transatlanticbusiness.org/>.

¹¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149557.pdf.

¹² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf.

Importancia del *TTIP* para la UE

Son dos los principales motivos por los que el *TTIP* es un acuerdo clave para la UE y, por tanto, su prioridad número uno en materia de política comercial. El primero está relacionado con el crecimiento y el empleo que el comercio internacional genera y el segundo tiene que ver con la dimensión geoestratégica del *TTIP*.

A) Crecimiento económico y empleo

En relación con este primer motivo, hay que comenzar señalando que, según cálculos del FMI, el 90% del crecimiento económico internacional durante los próximos quince años tendrá lugar fuera de la UE. Es por tanto fundamental abrir mercados en el exterior a las empresas europeas. De hecho, si la UE consiguiera terminar mañana todas las negociaciones de acuerdos de libre comercio en las que está inmersa, podría añadir un 2,2% al PIB de la UE, o lo que es lo mismo, 275.000 millones de euros. En términos de empleo, se generarían 2,2 millones de nuevos empleos.

Las cifras de comercio e inversión analizadas en el apartado anterior nos muestran de forma meridianamente clara que EE.UU. es el principal socio comercial de la UE y que es el principal destino y origen de nuestras inversiones. Obviamente, detrás de esas cifras y su evolución positiva en los últimos años hay crecimiento económico y empleos, que son las dos caras de una misma moneda. En la UE 31 millones de empleos dependen del comercio internacional, mientras que en España son 1,3 millones de empleos los que lo hacen (sin considerar el comercio intra-UE)¹³. Hay que recordar que en España durante los años 2008-2013 cayó el PIB un 6%, y que sin la aportación positiva del sector exterior durante esos años este habría caído más de un 17%.

Además, el crecimiento que se logra a través de la apertura de mercados es consecuencia de una mejora de la competitividad de las empresas y por lo tanto es un crecimiento sano (no basado en alteraciones temporales y tal vez artificiales de tipos de interés o de tipos de cambio), equilibrado y sostenible, al tiempo que el empleo que el comercio internacional crea es de calidad y mejor remunerado que el no relacionado con la actividad comercial internacional.

Dada la prioridad que le conceden las empresas europeas al mercado estadounidense y el número de empleos que dependen del mismo, es necesario que la Administración Comercial corresponda tratando de eliminar en la medida de lo posible aquellas barreras que dificultan el comercio y

¹³ <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/trade-and-jobs/>. Si bien la fuente no lo señala expresamente, es probable que la cifra de España incluya comercio de bienes y servicios (entre los que se encuentra el turismo).

la inversión. En este sentido el *TTIP* es el mejor instrumento posible para lograrlo.

La cuestión es: ¿y cuánto crecimiento y empleo supondrá el *TTIP*? Para responder a esta pregunta hay una miríada de estudios de impacto del *TTIP* sobre la economía de la UE y de EE.UU. Sin necesidad de hacer un repaso de toda la literatura existente, sí que se pueden señalar los más conocidos e indicar las conclusiones a las que llegan.

1. *CEPR (Centre for Economic Policy Research)*¹⁴

Es el propio estudio de impacto de la Comisión Europea. Bajo un escenario ambicioso, es decir, de un acuerdo amplio, no únicamente de eliminación de aranceles, el *TTIP* supondría unas ganancias de 120.000 millones de euros para la UE y de 95.000 millones de euros para EE.UU., equivalente a un aumento del PIB cercano al 0,5 y al 0,4% en la UE y en EE.UU., respectivamente, para el año 2027. Estas mejoras en la economía de ambas partes se producirán gradualmente año tras año, desde la entrada en vigor del acuerdo hasta su completa implementación, supuestamente en 2027.

Las ganancias también se traducirán en un aumento de la renta disponible de los hogares: 545 euros para una familia media europea de cuatro miembros (debido al aumento de los salarios y la reducción de los precios de los productos).

El 80% de las ganancias provendrían de la reducción de barreras no arancelarias.

Las exportaciones de la UE hacia EE.UU. aumentarían en 187.000 millones de euros. Las importaciones de la UE procedentes de EE.UU. también aumentarían en 159.000 millones de euros. Las exportaciones aumentarían en casi todos los sectores, pero el incremento será mayor en vehículos de motor (40%), productos metálicos (12%), alimentos procesados (+9%), químicos (+9%), otras manufacturas (+6%), otros equipos de transporte (+6%). En la mayoría de los sectores vendrá acompañado de un aumento de las importaciones. Entre los sectores para los que será más duro el ajuste se encuentra maquinaria eléctrica y otros equipos de transporte en la UE.

El *TTIP* tendría un impacto positivo tanto en los salarios de los profesionales cualificados como los menos cualificados, con un incremento cercano al 0,5%. El estudio parte del supuesto de que las industrias que crezcan más con motivo del *TTIP* captarán trabajadores de otros sectores, ofreciendo mayores salarios. El estudio no analiza el impacto sobre la creación de empleo, aunque según estimaciones de la Comisión, cada 1.000 millones de euros de comercio de bienes y servicios supone alre-

¹⁴ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-211_en.htm.

dedor de 15.000 empleos en la UE. Basándose en esta estimación y en las expectativas de crecimiento de las exportaciones de la UE del estudio, según el escenario más ambicioso considerado, cabe esperar un aumento de varios millones en el número de empleos dependiente de las exportaciones de la UE (suponiendo que la productividad laboral permanece constante en el tiempo).

El estudio del CEPR utiliza un modelo llamado CGE (*Computable General Equilibrium*, Equilibrio General Computerizado/Informatizado) para simular el impacto del *TTIP*. Se trata de una herramienta avanzada que crea simulaciones informáticas de la economía mundial y modela lo que ocurre cuando se introducen cambios. Necesita hacer suposiciones sobre la economía, pero estas son lo más razonables posibles para hacerlas lo más parecido posible al mundo real.

El estudio del CEPR está en la media de casi todos los otros estudios que se han realizado sobre el *TTIP*.

2. *Fundación Bertelsmann*¹⁵

Este estudio considera también dos escenarios: liberalización arancelaria únicamente y liberalización completa (eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias) y calcula sus efectos tanto sobre la UE como sobre EE.UU., si bien su principal característica es que también valora los efectos del *TTIP* sobre los Estados miembros de la UE.

El estudio señala que España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía si se llegase a concretar el *TTIP*: entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se reducen solo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias.

España sería también el cuarto país en el que más se incrementaría la renta per cápita a largo plazo, entre un 0,31 y un 6,55%, en función de si solo se reducen aranceles o de si se concluye un acuerdo más amplio y, en cualquier caso, por encima de la media de la UE, que se situaría entre el 0,27 y el 4,95%.

3. *Servicio de Investigación del Parlamento Europeo*¹⁶

Este estudio examina la metodología aplicada en el estudio de impacto del *TTIP* de la Comisión Europea, centrándose en particular en el modelo de Equilibrio General (CGE) y en los supuestos utilizados. Comienza recordando que el *TTIP* es un acuerdo de libre comercio inusual, ya que su esencia no es la rebaja arancelaria (como en la mayor parte de los acuerdos tradicionales) sino los aspectos regulatorios, lo que dificulta de forma sensible el análisis y señala que el *TTIP* es un acuerdo tan amplio

¹⁵ <http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>.

¹⁶ [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/528798/IP-OL-JOIN_ET\(2014\)528798_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/etudes/join/2014/528798/IP-OL-JOIN_ET(2014)528798_EN.pdf).

que los enfoques de equilibrio parcial (frente al equilibrio general) son completamente inapropiados para estudiar los efectos del *TTIP*.

De hecho, considera que el modelo de equilibrio general (CGE) utilizado representa el *state-of-the-art* en análisis económico y que no existe una herramienta mejor ni más completa para estimar el impacto a largo plazo de acuerdos comerciales complejos como el *TTIP*. A pesar de ello, deja patente lo obvio: que no existe ningún modelo económico perfecto. En este caso el CGE parte de supuestos en principio poco realistas como la flexibilidad del mercado de trabajo (y por tanto equilibrio parcial a corto y largo plazo en dicho mercado, es decir ausencia de desempleo más allá del friccional o estacional)¹⁷, las peculiaridades de cómo se incluyen las inversiones, la falta de innovación y la no consideración de los efectos del crecimiento de la productividad en empresas de distintos tamaños.

A pesar de ello, el informe concluye que, dada la complejidad de un estudio de este tipo, un mayor refinamiento del estudio, es decir, incluir nuevos supuestos para intentar hacerlo más realista, no tendría mucho valor añadido y que los resultados económicos obtenidos por el estudio de impacto de la Comisión (elaborado por CEPR) parecen razonables.

Por último, analiza también la literatura hasta el momento de los estudios del *TTIP* y los diferencia en dos categorías distintas: los «estudios alternativos», que son aquellos que han utilizado una metodología y unos supuestos de partida completamente distintos a los del estudio de impacto de la Comisión, y los «estudios satélite», que son aquellos que utilizan la misma metodología que el estudio de la Comisión y son muy similares al mismo. Todos ellos en cualquier caso utilizan modelos de equilibrio general para sus análisis.

En el caso de los «estudios satélite», como Ecorys (2012), FIW (2013), Kommerskollegium (2013), los resultados de los estudios son todos, simplificando, muy similares, con crecimientos del PIB, según la ambición del acuerdo, de entre el 0,16 (con escenario poco ambicioso) y el 0,82% (con escenario ambicioso).

En el caso de los estudios del primer grupo, los «alternativos», destaca por encima de todos el de la Fundación Bertelsmann, criticando su excesivo optimismo y los supuestos de partida que utiliza, ya que estos prevén que el *TTIP* cree un mercado transatlántico al mismo nivel que el *NAFTA* o el mercado único comunitario, algo que, efectivamente, parece bastante alejado de la realidad. Estos supuestos le hacen concluir cifras de crecimiento económico muy por encima de la media del resto de los

¹⁷ Desempleo friccional: es el producido durante el período de tiempo entre el que un trabajador deja su trabajo anterior y encuentra el siguiente. Desempleo estacional: el que se produce en ciertas partes del año (ej., en España tras las vacaciones de verano en lugares turísticos).

estudios. No obstante, señala que, desde un punto de vista técnico, el estudio de Bertelsmann también tiene algunos méritos, como el elevado número de países que analiza y el tratamiento explícito del desempleo.

4. Capaldo (2014), Tufts University¹⁸

Este estudio del investigador Jeronim Capaldo es el más pesimista de todos y el propio título del estudio lo deja claro: «TTIP: desintegración de la Unión Europea, desempleo e inestabilidad».

Según Capaldo, los estudios realizados hasta la fecha sobre el TTIP no son una buena base para tomar decisiones políticas, ya que se sustentan en gran medida sobre un modelo económico (el de equilibrio general) inadecuado. Por ello él utiliza un modelo diferente, el Modelo de Naciones Unidas de Política Global (United Nations Global Policy Model) y se basa en, según él, supuestos más plausibles sobre el ajuste económico y sobre las tendencias políticas en un contexto de prolongada austeridad y bajo crecimiento, especialmente en EE.UU. y la UE. Los resultados difieren drásticamente de las evaluaciones preexistentes:

- El TTIP llevaría a pérdidas netas en términos de exportaciones netas hasta una década después de ser aprobado, comparado con el escenario «no TTIP». Las economías del norte de Europa sufrirían las mayores pérdidas (2,7% del PIB), seguidas de Francia (1,9%), Alemania (1,4%) y Reino Unido (0,95%).
- El TTIP llevaría a pérdidas netas en términos del PIB. De igual manera que con las cifras para las exportaciones netas, los países del norte de Europa sufrirían la mayor reducción del PIB (-0,50%), seguidos de Francia (-0,48%) y Alemania (-0,29%).
- El TTIP llevaría a pérdidas en los ingresos de los trabajadores. Francia sería la más perjudicada, con pérdidas de 5.500 euros por trabajador, seguida de los países de Europa del norte (-4.800 euros por trabajador), Reino Unido (-4.200 euros por trabajador) y Alemania (-3.400 euros por trabajador).
- El TTIP llevaría a pérdidas de puestos de trabajo. Calcula que aproximadamente se perderán 600.000 empleos. 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 empleos).
- El TTIP llevaría a una reducción de la participación de los salarios en el PIB, reforzando una tendencia que contribuye al actual estancamiento. Su contraparte es un incremento de la contribución de los beneficios y rentas en las ganancias totales, indicando que habrá una transfe-

¹⁸ <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf>.

Resumen ejecutivo en español: http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_ES_Spanish.pdf.

cia de renta del trabajo al capital. Las transferencias más importantes tendrían lugar en Reino Unido (7%), Francia (8%), Alemania y norte de Europa (4%).

- El *TTIP* llevaría a una pérdida en los ingresos públicos de los Estados. Los déficit públicos incrementarían su porcentaje en el PIB de cada país de la UE, empujando a las finanzas públicas cerca, o más allá, de los límites impuestos por el Tratado de Maastricht.
- El *TTIP* llevaría a una mayor inestabilidad financiera y acumulación de desequilibrios. Con unos decrecientes ingresos de las exportaciones, con salarios a la baja y con la recaudación disminuyendo, la demanda tendría que ser sostenida por los beneficios y la inversión. Pero con un crecimiento del consumo débil, no puede esperarse que los ingresos vengan de un incremento en las ventas.

Este estudio de Capaldo, que más que pesimista puede ser considerado como catastrofista, tiene también sus puntos débiles¹⁹. En primer lugar, el modelo utilizado (Modelo de Naciones Unidas de Política Global) no está concebido para el análisis de los efectos del comercio internacional. Es un modelo keynesiano de demanda que no captura los efectos del comercio sobre la oferta cuando son precisamente estos los efectos centrales de una liberalización comercial. Igualmente problemático es que el modelo no está diseñado para valorar el efecto sobre el comercio de los acuerdos comerciales. De hecho el modelo no está en absoluto preparado para dicho ejercicio.

Ningún economista estudioso del comercio, independientemente de qué escuela de pensamiento provenga (la de Capaldo está meridianamente clara) ha utilizado jamás este modelo para hacer estimaciones sobre el comercio. La razón es simple: si un modelo no puede predecir los efectos sobre los flujos comerciales y el perfil del comercio como consecuencia de una liberalización comercial, sencillamente no tiene ninguna utilidad. Dicho de otra forma, el modelo utilizado no es capaz ni de predecir qué ocurre con los flujos comerciales cuando se eliminan los aranceles, que es el punto básico de cualquier modelo económico que analice los efectos del comercio.

Los supuestos de partida también pueden ser criticados pues están muy sesgados hacia el corto plazo. Capaldo supone inflexibilidad en los factores de producción (por ejemplo, desempleo perpetuo) y que ni trabajo ni capital se adaptan a nuevas circunstancias. A corto plazo esto puede tener sentido (los trabajadores de un sector en crisis —ej. construcción o minería— no pueden pasar a otro en crecimiento —ej. nuevas tecnologías— de la noche a la mañana), pero a largo plazo no es realista pensar que los factores de producción no se van a ajustar.

¹⁹ http://www.ecipe.org/app/uploads/2015/04/1-Occasional-Paper_v4.pdf.

Además, supone que una mayor competencia solo lleva a más desempleo pero no valora su impacto sobre los costes de producción ni sobre los precios finales al consumidor.

El argumento mercantilista de Capaldo es que la liberalización comercial daña la economía si no aumentan las exportaciones netas. Si esto fuera así, EE.UU. con sus persistentes déficit comerciales, desde los años 70, habrían sufrido una significativa caída en su renta y en su bienestar en relación con el resto del mundo.

Capaldo ignora igualmente la histórica relación empírica positiva entre reducción de barreras al comercio, competencia internacional, actividad económica, renta nacional y bienestar. Siguiendo su análisis y sus recomendaciones, sería mejor para los Gobiernos mantener ineficiencias económicas, como por ejemplo el exceso de burocracia en las fronteras, que corregirlas. Su razonamiento, llevado al extremo, llevaría a la autarquía.

En definitiva, y para terminar con este apartado dedicado a los estudios sobre el impacto del *TTIP*, puede concluirse que, si no tuviéramos en cuenta a los excesivamente optimistas (Bertelsmann) ni a los excesivamente pesimistas (Capaldo), el resto de estudios prevén beneficios derivados de la liberalización comercial, tanto para la UE como para EE.UU. Qué nivel de beneficios dependerá de la amplitud del acuerdo pero se estima que estarán en torno al 0,5% del PIB para la UE, unos 120.000 millones de euros.

B) Dimensión geoestratégica

El segundo motivo por el que el *TTIP* es prioritario para la UE es por su dimensión geoestratégica, a tres niveles: para competir con la pujanza de las economías asiáticas, para poder fijar estándares a nivel global y para estimular otros acuerdos comerciales.

1) Economías asiáticas

Como se ha indicado anteriormente, el 90% del crecimiento económico internacional durante los próximos quince años tendrá lugar fuera de la UE. Gran parte será en Asia, que tiene un papel cada vez más relevante en la economía mundial.

El *TTIP* no es un acuerdo con Asia (¡ni contra Asia!) pero el *TPP* (las siglas en inglés de la Asociación Transpacífica, *TransPacific Partnership*) sí que lo es. El *TPP* aglutina a países de ambos lados del Pacífico: Canadá, Estados Unidos, México, Perú y Chile en América; Australia y Nueva Zelanda en Oceanía, y Japón, Malasia, Vietnam, Singapur y Brunei en Asia.

Tras varios años de negociaciones del *TPP*, se está muy cerca de llegar a un acuerdo. Además la reciente aprobación en junio de este año de

la *Trade Promotion Authority*²⁰ (*TPA* o *Fast Track*) por parte del Congreso estadounidense ha supuesto un respaldo político considerable a los acuerdos comerciales que está negociando EE.UU. y se estima que el *TPP* llegará al Congreso para su aprobación (o rechazo) a lo largo del segundo semestre de 2015.

Con el *TPA*, el Congreso estadounidense lo que hace es dar unas guías de negociación a los negociadores americanos (el *US Trade Representative*, K), y se compromete a que los acuerdos presentados en el marco de la *TPA* solamente puedan ser aprobados o rechazados por el Congreso, pero nunca modificados.

Esto último es lo que hace al *TPA* tan importante, puesto que se evita que las negociaciones se eternicen. Con el *TPA* en vigor, próximamente se llevará al Congreso de EE.UU. el *TPP* y en el futuro si las negociaciones del *TTIP* concluyen satisfactoriamente también.

Si el *TPP* se aprobase por el Congreso y entrase en vigor en un futuro próximo, está claro que las economías asiáticas (y americanas y de Oceanía) integrantes del acuerdo tendrían un acceso preferencial en EE.UU., mucho mejor del que tienen los países de la UE, al menos hasta que, eventualmente, se aprobase y entrase en vigor el *TTIP*. Dicho de otro modo, las empresas de la UE tendrían que hacer frente a barreras (arancelarias y no arancelarias) que las empresas de los países integrantes del *TPP* no tendrán a la hora de exportar a EE.UU.

Esta no es una cuestión baladí. Las estadísticas de exportación de la UE a México muestran que estas cayeron de forma significativa cuando entró en vigor el *NAFTA* (*North America Free Trade Agreement*, Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica, entre Canadá, EE.UU. y México) a principios de los 90 y que solo se recuperaron cuando entró en vigor el acuerdo de libre comercio entre la UE y México en el año 2000.

Algo similar podría ocurrir si entra en vigor el *TPP* pero no el *TTIP*: la pérdida relativa del mercado estadounidense, el primer destino de nuestras exportaciones, por parte de las empresas europeas a favor de las de países *TPP*. Si señaláramos antes la importancia del comercio con EE.UU. para el crecimiento y la creación de empleo, esta pérdida relativa del mercado estadounidense también tendría consecuencias negativas sobre nuestro crecimiento y nuestro empleo.

Llevamos ya muchos años oyendo que el centro de gravedad económica del mundo se está trasladando del Atlántico al Pacífico. Si se aprobase el *TPP* pero no el *TTIP* está claro que ese proceso se aceleraría. De ahí la

²⁰ Texto de la *TPA*: <http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/BILLS-114hr2146enr/pdf/BILLS-114hr-2146enr.pdf>.

importancia del *TTIP* y de que no pase mucho tiempo desde que entre en vigor el *TPP* y, posteriormente, el *TTIP*.

2) Fijación de estándares

La UE y EE.UU. son, junto con China, los actores principales en el comercio internacional, pero son los únicos con capacidad y voluntad de liderazgo mundial, algo de lo que carece el gigante asiático. Este liderazgo se traduce en que los acuerdos de libre comercio que negocian tanto la UE como EE.UU. han aumentado la cantidad y calidad de los ámbitos de negociación. Lejos han quedado los tiempos en los que básicamente se negociaba únicamente aranceles. Los acuerdos ahora incluyen un acceso a mercado mucho más amplio y no solo de bienes sino también de servicios, inversiones y compras públicas, al tiempo que se desarrollan unas reglas al comercio comunes que intentan que este se desarrolle en un campo de juego equilibrado.

De hecho, las principales barreras al comercio ya no son arancelarias, por mucho que persistan significativas crestas arancelarias que dificultan o directamente impiden el comercio. Son las barreras no arancelarias, es decir, las diferentes regulaciones, las que actúan en muchas ocasiones como barreras infranqueables. Si bien en muchos casos estas regulaciones son estrictas y necesarias (todos queremos bienes y servicios de calidad y no queremos consumir productos importados que no cumplen con las necesarias garantías de calidad o salubridad), en muchos casos estas distintas regulaciones son innecesarias y no se ajustan a estándares internacionales.

Si la UE y EE.UU. se pusieran de acuerdo en qué aspectos debe incluir un acuerdo de libre comercio moderno, hasta dónde desarrollarlos y las reglas comunes de juego, dada su relevancia en el comercio internacional, el resto de países tendrían que tratar de seguirlos si quisieran mejorar su acceso a los mercados europeo y estadounidense, los dos más ricos del planeta.

Empezando por la arquitectura de los acuerdos comerciales en sí, son muchos los ejemplos que pueden ponerse como estándares que las dos áreas podrían convertir en globales, tantos como los ámbitos de negociación del *TTIP* que veremos más adelante, pero con dos es suficiente para hacerse una idea:

- Desarrollo sostenible: los capítulos de desarrollo sostenible hacen referencia tanto a aspectos medioambientales como laborales. Las empresas de un país que cuenta con estrictas normas de protección medioambiental y de los trabajadores que implican mayores costes de producción y laborales no están compitiendo con las mismas reglas que las empresas de otro donde la protección del medio ambiente no es aún una prioridad y los trabajadores no disfrutaban apenas de bene-

ficios laborales. Si bien es cierto que la competitividad viene derivada de la productividad y no tanto de esos menores costes (de no ser así, el Chad sería de los países más competitivos del mundo y Alemania sería de los menos competitivos, cuando es todo lo contrario), también es cierto que cuando no estamos hablando de países con muy distinto grado de desarrollo, estos aspectos sí que influyen en la competitividad de las empresas.

Si la UE y EE.UU. se pusieran de acuerdo en los niveles de protección medioambiental y laboral necesarios para competir en las mismas condiciones, el resto de países tendría que hacer un esfuerzo para alcanzar dichos niveles.

- Automoción: tanto los coches fabricados en la UE como los fabricados en los EE.UU. son coches fiables que han pasado numeroso test y pruebas de calidad. Sin embargo, un coche fabricado en la UE no puede ser vendido directamente en EE.UU. si no cumple con las especificaciones técnicas que rigen allí. Y lo mismo para los coches producidos en EE.UU. que quieran ser vendidos en la UE. La distinta regulación del sector impide el comercio directo en el sector automovilístico. De nuevo, si la UE y EE.UU. acordasen las especificaciones técnicas que deben regir la producción de automóviles, aparte de beneficiar a sus empresas, obligaría al resto de países a adoptar esas normas si quisieran exportar a la UE o EE.UU.

Ni que decir tiene que sobre el papel esto resulta muy sencillo de explicar y de entender pero que la realidad es infinitamente más compleja que esto que se acaba de exponer y que las dificultades para llegar a acuerdos en ámbitos donde nuestra regulación es tan distinta son máximas.

Tal es la situación, que hay ámbitos donde directamente ni se va a intentar llegar a ningún acuerdo. El ejemplo más claro es en el ámbito de la seguridad o inocuidad alimentaria (*food safety*)²¹, donde los puntos de vista en relación a la carne de vacuno hormonada no pueden ser más diferentes. Así, en EE.UU. el engorde de ganado con hormonas es legal pero en la UE es ilegal y, de hecho, cualquier ganadero que aquí utilice determinadas hormonas de crecimiento en su ganado puede acabar con sus huesos en la cárcel.

Este es precisamente uno de los principales contenciosos comerciales que mantienen la UE y EE.UU.²² en el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial de Comercio (OMC) desde 1996 y que a día de

²¹ Distinto de *Food Security*, que hace referencia a la disponibilidad de alimentos.

²² Más información sobre el caso DS26-Hormonas en la web de la OMC: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds26_e.htm.

En español: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/DDFDocuments/124114/s/WT/DS/26-29.pdf.

hoy se está saldando con el establecimiento por parte de la UE de un contingente arancelario autónomo para carne de vacuno de alta calidad de 45.000 toneladas métricas, con tipo arancelario dentro del contingente de 0%. Las importaciones que superen esa cantidad soportarán el arancel correspondiente.

En definitiva, y como conclusión a este apartado, hay que incidir en el aspecto capital del *TTIP* para fijar estándares globales sobre un elevado número de aspectos, si bien no podemos olvidar la complejidad de este ejercicio.

3) Influencia sobre otros acuerdos de libre comercio

Un concepto básico en el comercio internacional es el de creación de comercio frente a desviación de comercio. Se crea comercio cuando al eliminar barreras comerciales (ej. aranceles), los países involucrados en esa eliminación de barreras exportan e importan más, suponiéndose que exportan aquello en lo que son más competitivos (donde tienen ventajas comparativas) y que importan aquello en lo que lo son menos.

Si suponemos tres países, A, B y C, que producen tres bienes, X, Y y Z, y si suponemos igualmente que al eliminar las barreras comerciales cada país se especializa en lo que es más competitivo (ej. A en X, B en Y y C en Z), cada país produciría y exportaría ese bien en el que es más eficiente y dejaría de producir aquel en el que lo es menos. Los recursos (físicos, humanos y financieros), que antes se dedicaban a los tres bienes, ahora solo se dedican a aquel en el que realmente se es bueno produciendo, de forma que se produce más y mejor. Se produce en este caso creación de comercio.

Frente a esta creación de comercio nos encontramos con la desviación de comercio. Si de los tres países, A, B y C, solo A y B acuerdan eliminar aranceles, dejando fuera a C, ciertamente el comercio entre A y B aumentará en los tres bienes X, Y y Z, pero será a costa de dejar fuera a un país C que es muy bueno haciendo Z, y que si no puede exportar a A y B es por la existencia de aranceles, no porque no sea el mejor haciendo ese producto Z. En consecuencia, habrá recursos en los países A y B que se dedicarán a producir el bien Z, que será más caro de producir que en el país C. Hay más comercio entre A y B pero no porque este se «cree» sino porque se «desvía»: del país C a los países A y B. A este hecho se le conoce, por tanto, como desviación de comercio.

Por este motivo, los acuerdos de libre comercio multilaterales, que incluyen a los 161 países miembros de la OMC, son siempre preferibles a los bilaterales. Sin embargo, pasando de la teoría a la dura realidad, lograr un acuerdo multilateral está adquiriendo últimamente tintes de proeza épica. La Ronda de Doha, la última ronda de negociaciones en el marco de la OMC, comenzó en 2001 y aún no ha dado ningún resultado destaca-

ble. Únicamente hace dos años se alcanzó un acuerdo sobre Facilitación de Comercio, que aún no está implementado y que no llega, ni de lejos, a los objetivos que se marcaron cuando comenzó la Ronda. Es en esta situación de parálisis multilateral, cuando la UE y EE.UU., así como otros países del mundo, decidieron darle más importancia a la vía bilateral.

Ahora bien, el *TTIP* generará desviación de comercio, a favor de las empresas de la UE y de los EE.UU. pero en contra de las empresas de otros países que no tengan acuerdos de libre comercio tan amplios como el *TTIP* con la UE y los EE.UU.

Es este temor a la desviación de comercio el que podría reactivar la Ronda Doha de la OMC y el que igualmente ha llevado ya a la reactivación de numerosos acuerdos comerciales bilaterales.

Ronda Doha y OMC

Algunas voces consideran que si saliera adelante el *TTIP* eso significaría el fin de la Ronda Doha y de la OMC puesto que serían los dos grandes bloques económicos y comerciales los que determinasen el funcionamiento de las reglas al comercio, sobre todo en estos años en los que el papel de la OMC, debido a la parálisis a la que se hacía mención anteriormente, ha sido prácticamente irrelevante.

Sin embargo, más que un riesgo para una organización en peligro de «marginalidad» es una oportunidad. Hay que tener en cuenta que la OMC no opera de forma aislada respecto a las políticas comerciales de los países que la integran y que si no hay liberalización comercial de forma unilateral o bilateral tampoco la va a haber por la vía multilateral de la OMC.

Además, la historia nos muestra que después de grandes avances en el ámbito bilateral ha habido también grandes avances en el ámbito multilateral. Así por ejemplo, la Ronda Kennedy del GATT²³ fue impulsada por la iniciativa europea de establecer la Política Comercial Común en los años 60: las empresas estadounidenses tenían miedo de perder cuota de mercado si las barreras externas en Europa no se reducían al mismo tiempo que las internas. De igual manera, a principios de los años 90 entraron en vigor dos acuerdos puramente bilaterales de gran calado: el *NAFTA*, el mercado único europeo.

Esto no fue una rémora para la Ronda Uruguay, que había comenzado en 1986 y que llevaba demasiado tiempo sin resultados, sino todo lo contrario: impulsó el cierre de las negociaciones y con la Declaración de Marrakech²⁴ de diciembre de 1993 se puso fin a la Ronda de Uruguay, que

²³ *General Agreement on Tariffs and Trade* – Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles.

²⁴ https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/marrakesh_decl_s.htm.

trajo consigo uno de los mayores resultados en la historia del sistema de comercio internacional, la creación de la OMC²⁵.

Así por tanto, si el *TTIP* concluyera satisfactoriamente, podemos ser optimistas y esperar una recuperación del papel de la OMC como piedra básica del sistema de comercio internacional, algo que todos deseamos.

Acuerdos de libre comercio bilaterales

La agenda bilateral de la UE es enorme (ver pie de página 7) puesto que, ante la parálisis de la OMC, se decidió seguir la vía bilateral para mejorar el acceso de las empresas europeas a los mercados exteriores. Los efectos que ha tenido el *TTIP* sobre las negociaciones comerciales de la UE han sido claros.

En aquellos casos en los que se estaba en negociación se ha dado un impulso a la misma, logrando cerrar las negociaciones que llevaban tiempo y amenazaban con eternizarse, como es el caso del CETA (*Comprehensive Economic and Trade Agreement* – Acuerdo Económico y Comercial Integral) con Canadá o del acuerdo con Ecuador para que este se integrase en el Acuerdo Multipartes ya en vigor con Colombia y Perú²⁶.

Igualmente, ha reactivado otros que estaban ya en proceso de «hibernación» como es el Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, en negociación desde 1999 y que, aun con suspensión temporal de las negociaciones entre 2004 y 2010, ha empezado a «despertarse» de tal modo que se espera un primer intercambio de ofertas antes de finales de 2015. No obstante, es cierto que a esto mismo se comprometieron las partes para finales de 2013 y dicho intercambio de ofertas nunca tuvo lugar.

Por otro lado, está previsto que acuerdos de libre comercio en vigor desde hace tiempo como los que mantiene la UE con México (el primero de todos los negociados por la UE y en vigor desde el año 2000) y con Chile (en vigor desde 2003) sean modernizados.

En el primer caso, el de México, la decisión se tomó en la Cumbre UE-México del 12 de junio de 2015²⁷ y se espera que a finales de este año o a principios de 2016 el Consejo le dé el mandato a la Comisión para que negocie la modernización del acuerdo comercial con México.

²⁵ La OMC, si bien estaba prevista con el nombre de Organización Internacional del Comercio, no pudo crearse en Bretton Woods (New Hampshire, EE.UU.) junto con las otras organizaciones que sí surgieron de dicha histórica reunión: el FMI y el Banco Mundial.

²⁶ Aunque en el caso de Ecuador, más que el *TTIP*, han pesado la pérdida del SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas) que le daba un acceso preferente al mercado de la UE y el hecho de que los otros dos socios, Colombia y Perú, ya disfrutaban de dicho acceso como consecuencia del acuerdo.

²⁷ <http://www.consilium.europa.eu/es/meetings/international-summit/2015/06/12/>.

Capítulos de la negociación y estado actual de las negociaciones

El *TTIP* es considerado un acuerdo amplio y ambicioso por el elevado número de temas que trata, que, no obstante, pueden clasificarse en tres pilares:

1) *Primer pilar: acceso a mercados*

En el primer pilar se trata el acceso a mercados de bienes (incluye aranceles, reglas de origen y cláusulas *antidumping* y de salvaguardia), de servicios, de inversiones y de compras públicas.

Los acuerdos tradicionales de comercio incluían básicamente acceso a mercado de bienes y muy poco o nada de servicios, inversiones y compras públicas, pero los más modernos incluyen estos capítulos y además son fundamentales dentro de los mismos.

El nivel de protección arancelaria media entre la UE y los EE.UU. es muy bajo ya que el arancel NMF (Nación Más Favorecida) medio aplicado por la UE es del 5,1% mientras que el de EE.UU. es del 3,5%. No obstante, todavía persisten algunos picos arancelarios en los EE.UU. como son los de las conservas de atún (35% de arancel), la ropa y los textiles (con aranceles que varían entre el 15 y el 20%, según el capítulo considerado), las pieles y el calzado (con aranceles que llegan hasta el 25 y el 37,5% respectivamente), los productos cerámicos (28%) y los quesos (35%), entre otros.

En cuanto a servicios e inversiones, aún quedan algunos sectores donde no es posible para las empresas de la UE entrar libremente en el mercado estadounidense (ej. Telecomunicaciones) ni prestar servicios (ej. marítimos o aéreos).

Dentro de este ámbito de prestación de servicios es clave el poder desplazar a los profesionales que vayan a prestar ese servicio, puesto que de nada sirve que permitan la prestación de servicios pero restrinjan los movimientos de quienes los van a prestar. En este sentido, el denominado Modo 4 (desplazamiento temporal de personas físicas para prestación de servicios) es una de las prioridades de la negociación.

No entran, sin embargo, dentro del ámbito de negociación del *TTIP* los servicios públicos. Esto queda claro en las directrices de negociación (el mandato) del Consejo a la Comisión²⁸ y consta expresamente en la declaración conjunta²⁹ de la comisaria de Comercio Europea Malmström y su contraparte americana, el *US Trade Representative*, el embajador Froman.

²⁸ <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>.

²⁹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153264.pdf.

Uno de los intereses esenciales de la UE en el *TTIP* es el de la apertura de la contratación pública en EE.UU. Para ello el objetivo es acordar normas que aseguren que las compañías de la UE no son discriminadas en licitaciones públicas en EE.UU. y viceversa. Dadas las disposiciones Buy America/Buy American, que favorecen la compra de bienes producidos en EE.UU. con materiales de EE.UU., este es un ámbito muy sensible para EE.UU.

2) Segundo pilar: barreras no arancelarias y aspectos regulatorios

En este pilar se tratan las medidas sanitarias y fitosanitarias (*SPS* por sus siglas en inglés, *Sanitary and Phytosanitary*), las barreras técnicas al comercio (*TBT* por sus siglas en inglés, *Technical Barriers to Trade*), que sí que se incluían en los acuerdos de libre comercio tradicionales, así como algo que nunca ha sido tratado dentro de un acuerdo de libre comercio: los aspectos regulatorios, tanto generales u horizontales como sectoriales o verticales.

En los aspectos regulatorios horizontales hablamos tanto de coherencia regulatoria como de cooperación regulatoria que no son sino dos caras de la misma moneda. La cooperación regulatoria trata del intercambio de información entre reguladores (mejores prácticas, funcionamiento de regulaciones concretas, etc.), mientras que la coherencia regulatoria hace referencia a aproximar cómo regulamos (a través de consultas públicas, teniendo en cuenta estudios de impacto, planificación previa, etc.) para que el resultado sea similar.

En este capítulo la Comisión Europea ha propuesto la creación de un Órgano de Cooperación Regulatoria, que facilite el seguimiento de los actos regulatorios y de las normas cubiertas por el *TTIP*. No obstante, y esto es importante recalcarlo, cada parte conservará su autonomía y potestad legislativa. El objetivo es colaborar en medidas a futuro, siempre que estas sean de interés mutuo. Dicho de otra forma, EE.UU. no impedirán que en la UE regulemos lo que queramos de la forma que queramos (ni a la inversa). Simplemente colaboraremos allá donde creamos que es positivo para ambos bloques.

En cuanto a los aspectos regulatorios verticales o sectoriales, son las propias industrias de ambos lados del Atlántico las que tienen interés en unificar de alguna forma las diferentes regulaciones. En un primer momento fueron cuatro los sectores que se trataron pero finalmente se ha ampliado hasta nueve: automoción, farmacia, química, dispositivos médicos, cosméticos, TIC, ingeniería, textiles y pesticidas.

Dado el bajo nivel de protección arancelaria media entre la UE y EE.UU. al que se hacía referencia anteriormente, es en este capítulo donde se esperan hasta el 80% de los beneficios del *TTIP* (según el estudio de impacto de la Comisión) y es que son estas barreras regulatorias las que dificultan, y en muchos casos impiden, el comercio entre los dos países. Esto es especialmente cierto para las pymes, que no pueden hacer frente

a dos regulaciones distintas y, por tanto, a dos cadenas de producción distintas, certificaciones aquí y allí, etc.

Un ejemplo de divergencia regulatoria lo encontramos en el caso de las *marketing orders* a las aceitunas negras, una de las principales exportaciones agroalimentarias españolas a EE.UU. En la actualidad el 100% de los contenedores de aceitunas negras que se exportan son inspeccionados por los servicios de inspección americanos a su llegada a EE.UU. Esta práctica contrasta con la que se sigue en la UE, donde las inspecciones se realizan llevando a cabo muestreos basados en una evaluación del riesgo, en conformidad con las prácticas y recomendaciones internacionales. Así, basta con llevar a cabo inspecciones sobre un 10% de la mercancía para salvaguardar la calidad y también evitar retrasos y costes innecesarios a los exportadores.

En cualquier caso, y como conclusión a este segundo pilar, es necesario hacer hincapié en que este pilar no trata sobre la «eliminación directa» de regulaciones. Cuando se habla de la eliminación de barreras no arancelarias, refiriéndonos a las barreras regulatorias, estamos hablando de eliminar, y aquí el adjetivo es clave, a las barreras «innecesarias», como por ejemplo, el 100% de inspecciones de las *marketing orders* a las que hacíamos referencia anteriormente. No se trata de eliminar las inspecciones, se trata de hacerlas más razonables, de modo que se pueda ahorrar tiempo y dinero a los exportadores.

Del mismo modo hay que insistir en que este capítulo regulatorio llegará allá donde las dos partes quieran. Así, por ejemplo, las fuertes divergencias que existen en la UE y en los EE.UU. respecto a la carne tratada con hormonas que se mencionaban anteriormente o a los Organismos Genéticamente Modificados (OGM), difícilmente se tratarán aquí puesto que las posiciones son completamente contrarias. Dicho de otro modo, no hay que temer que el *TTIP* permita importar de EE.UU. carne tratada con hormonas u OGM autorizados allí pero no en la UE porque «el *TTIP* unificará regulaciones» ya que esto, sencillamente, no va a ocurrir.

3) *Tercer pilar: reglas al comercio*

Teniendo en cuenta el tamaño y el impacto de la relación transatlántica en el comercio mundial se negociarán reglas que contribuirán al fortalecimiento del sistema de comercio multilateral, ya que permitirán un «campo de juego equilibrado» donde todos juguemos con las mismas reglas. Son las siguientes:

- Protección de inversiones³⁰ (*ISDS, Investor State Dispute Settlement*). Este es uno de los capítulos más sensibles dentro de la UE si bien el

³⁰ Respecto a la Protección de Inversiones, hay que señalar que esto no es nuevo. España tiene firmados 72 APPRI (Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones) que son eso mismo: un mecanismo de resolución de disputas entre in-

mandato del Consejo a la Comisión obliga a esta última a negociar un capítulo de protección de inversiones, cuya inclusión en el acuerdo final «dependerá de si se alcanza una solución satisfactoria».

Ante lo controvertido del mecanismo de protección de inversiones *ISDS*, la Comisión lanzó una consulta pública en marzo de 2014 (que paralizó las negociaciones en este capítulo) en la que participaron unos 149.000 ciudadanos europeos, la inmensa mayoría en contra. Si bien es cierto que prácticamente todos los mensajes eran idénticos, puesto que se enviaban desde una plataforma informática con el mensaje ya preparado, no puede ignorarse la insatisfacción que un mecanismo de protección de inversiones con EE.UU. genera.

El debate llegó al Parlamento Europeo donde las posiciones estaban muy encontradas de modo que, llegado el día, este podía llegar a rechazar el *TTIP* solo por la inclusión del *ISDS* dentro del *TTIP*.

Por todo lo anterior la Comisión ha lanzado una propuesta para reformar de forma sustancial el sistema actual de *ISDS* a través de cuatro líneas esenciales:

- 1) Garantizar el derecho de los Estados a regular: el objetivo es asegurar que las reglas de protección de inversiones no reducen el derecho a regular de los Estados. Se va a buscar para ello, por un lado, definir con mayor precisión los estándares de protección para evitar interpretaciones excesivamente amplias o abusivas, y consagrar además explícitamente en el texto del acuerdo el derecho de los Estados a regular para alcanzar objetivos de políticas públicas.
- 2) Mejorar el funcionamiento de los tribunales arbitrales: se trata de pasar del sistema de arbitraje inversor-Estado tal como lo conocemos, controlado por las partes en litigio, con libertad de proponer cualquier árbitro, con la duda sobre su independencia que ello puede generar, a un sistema controlado públicamente en el que esté garantizada esa independencia y objetividad. Se propone en particular que los árbitros o jueces sean designados de un listado predefinido por las Partes del acuerdo y que se les exija un nivel de cualificación similar al exigido a los jueces nacionales, así como un conocimiento en la aplicación del Derecho Internacional. A medio y largo plazo, el objetivo es avanzar hacia una corte permanente internacional de arbitraje de inversiones.

versor y Estado por la vía arbitral. Nuestros APPRI permiten el arbitraje en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, institución del Banco Mundial) o en Tribunales de arbitraje basados en reglas UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law* - Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional). Como país inversor de referencia mundial que somos (600.000 millones de euros de inversión directa en el exterior, equivalente al 47% de nuestro PIB), la protección de las inversiones es un tema muy relevante para España.

- 3) Instaurar un mecanismo de apelación: una de las principales críticas al actual mecanismo *ISDS* es que no hay un mecanismo de apelación que otorgue mayores garantías procesales al sistema de arbitraje. La Comisión propone un mecanismo de apelación bilateral para el *ISDS* en el *TTIP* similar al de la OMC. Concretamente la Comisión propone la creación de un órgano con siete miembros permanentes (dos de cada parte y tres no nacionales) y una Secretaría de apoyo.
- 4) Fijar la relación entre tribunales domésticos y tribunales de arbitraje: es necesario mejorar esta relación y definir el procedimiento con más precisión para conseguir de manera clara el logro de dos objetivos. En primer lugar, atender la sensibilidad existente en relación con la posibilidad de que instancias privadas puedan, en la práctica, actuar como órganos de revisión de sentencias de los sistemas judiciales nacionales. En segundo lugar, para eliminar el riesgo de que puedan darse procedimientos paralelos en los tribunales nacionales y en tribunales arbitrales, con posibilidad además de doble compensación por el mismo daño, o la búsqueda de compensación económica por una vía y retirada de la medida adoptada por el Estado en otra. Para ello la Comisión plantea dos opciones:
 - Conocida como *Fork in the road* («bifurcación en la carretera»), cuando el inversor decida iniciar una reclamación al Estado debe elegir si sigue la vía del tribunal nacional o la del arbitraje previsto en el Tratado. Ha de elegir una u otra, y una vez iniciado el procedimiento en una de ellas no hay marcha atrás, renuncia a la otra.
 - En la segunda opción, conocida como *No U-turn* («prohibido dar la vuelta»), el inversor, a diferencia del anterior caso, puede iniciar un procedimiento en los tribunales nacionales, no tiene que elegir antes de iniciar el procedimiento, pero si considerara que su reclamación no está siendo debidamente atendida puede renunciar a los tribunales nacionales para iniciar un proceso en un tribunal arbitral, eso sí, de manera irreversible, no pudiendo volver a los tribunales nacionales. Esta opción tiene la ventaja de que incentiva el uso de tribunales nacionales para dirimir conflictos de inversión.

En resumen, lo que está ahora sobre la mesa es una reforma en profundidad del sistema de protección de inversiones. El nuevo sistema va a garantizar el derecho y libertad de los Estados a legislar, va a suponer pasar a un sistema permanente y controlado públicamente y no privadamente, en el que se garantice la objetividad e independencia de los jueces que decidan los casos, introducir transparencia en la elección de los jueces y los procedimientos, dar la posibilidad de acudir a un órgano de apelación para asegurar una interpretación uniforme de los estándares de protección, y definir la relación entre sistemas judiciales nacionales y tribunales arbitrales de forma que se respete la integridad de los sistemas judiciales nacionales y se eviten casos paralelos en ambos sistemas.

Esta reforma va en la línea de la recomendación del Parlamento Europeo³¹ del día 8 de julio de 2015, que fue aprobada con 436 votos a favor, 231 en contra y 32 abstenciones, y que, al igual que la aprobación de la TPA por el Congreso de los EE.UU., supone un respaldo político fundamental al TTIP a este lado del Atlántico por parte del Parlamento Europeo. Concretamente la resolución dice:

«xv) garantizar que los inversores extranjeros sean tratados de forma no discriminatoria sin que se beneficien de derechos superiores a los de los inversores nacionales y sustituir el mecanismo de resolución de litigios entre inversores y Estados por un nuevo sistema para resolver las diferencias entre los inversores y los Estados que esté sujeto a los principios y el control democráticos, en el que los posibles asuntos sean tratados de forma transparente por jueces profesionales, independientes y designados públicamente en audiencias públicas, y que incluya un mecanismo de apelación en el que se garantice la coherencia de las decisiones judiciales, se respete la jurisdicción de los tribunales de la UE y de los Estados miembros, y los intereses privados no puedan menoscabar los objetivos en materia de políticas públicas».

- Derechos de propiedad intelectual: tanto la UE como EE.UU. están comprometidos con mantener y promover un alto nivel de protección a la propiedad intelectual. Dada la eficiencia de nuestros respectivos sistemas, la intención no es ir hacia la armonización sino hacia la identificación de aspectos específicos donde existan divergencias. Uno así es el de las Indicaciones Geográficas (o Denominaciones de Origen), fundamental en la UE pero no así en EE.UU., cuyo sistema es el de marcas.
- Comercio y desarrollo sostenible: este capítulo incluye los aspectos del comercio relacionados con la protección al medio ambiente y de los trabajadores.
- Facilitación de comercio: se trata de eliminar la excesiva burocracia que pueda haber en las aduanas y va más allá de lo acordado en Bali en el seno de la OMC.
- Comercio y competencia: se incluirán disposiciones sobre política de competencia, incluidas disposiciones antimonopolio y sobre fusiones y ayudas estatales. Se tratarán los monopolios estatales y las empresas de propiedad estatal.
- Comercio de energía y materias primas. Dada la revolución energética en EE.UU. y el impacto que esto ha tenido en las industrias intensivas en la utilización de gas, como por ejemplo la de fertilizantes (impacto positivo en las empresas de EE.UU. y negativo en las de la UE), en este capítulo el objetivo de las negociaciones debe ser garantizar un entorno abierto, transparente y previsible en materia de energía y garanti-

³¹ <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=AMD&format=WORD&reference=A8-0175/2015&secondRef=117-117&language=ES>

zar un acceso sostenible y sin restricciones a las materias primas. De ninguna manera se tratará de equiparar regulaciones. Dicho de otra manera: el *TTIP* no obligará a los gobiernos de la UE a autorizar el *fracking* (fractura hidráulica).

- Pymes. Aunque el *TTIP*, como todos los ALC, sean acuerdos pensados para las pymes, pues son las que no pueden hacer frente a elevados aranceles o barreras no arancelarias innecesarias, se les dedica un capítulo especial que hará referencia a aspectos relacionados con la información sobre mercados.
- Movimientos de capital y pagos. Se trata de incluir disposiciones sobre la plena liberalización de los pagos corrientes y los movimientos de capital, si bien se tendrán en cuenta excepciones como por ejemplo en caso de graves dificultades para la política monetaria o de tipo de cambio o por motivos fiscales o de supervisión prudencial.
- Mecanismo de solución de disputas Gobierno-Gobierno. Este mecanismo está previsto en todos los acuerdos y sirve para resolver disputas que puedan surgir entre las dos partes en la aplicación del acuerdo.

Una vez repasado en qué consiste el *TTIP*, es decir, los capítulos de los que se compone, resulta igualmente interesante saber en qué punto de las negociaciones nos encontramos después de dos años y diez rondas (hasta la fecha)³² de negociación.

El resumen rápido de dónde nos encontramos es: muy lejos de llegar a un acuerdo. No hay ningún ámbito de negociación donde las dos partes hayan acordado un texto consolidado definitivo.

Que estemos en esta situación tras dos años de negociaciones tampoco debería de extrañarnos. Por un lado estaba claro desde un principio que las negociaciones entre los dos principales bloques económicos y comerciales del planeta no iban a ser sencillas sino todo lo contrario. Una negociación entre EE.UU. y la UE ya se ha intentado en el pasado y ha fracasado. Además, las formas de negociar de las dos partes son distintas (EE.UU. haciendo ofertas poco ambiciosas al principio para luego ir muy poco a poco mejorando, la UE relacionando las ofertas para que haya equilibrio dentro de los pilares de negociación y entre los pilares de negociación, etc.), ralentiza mucho las negociaciones, sobre todo al principio, donde ninguna de las partes quiere dar su brazo a torcer y parecer que cede demasiado pronto.

Por otro lado, está el elevado número de capítulos de negociación que el *TTIP* supone. Es el mayor ALC jamás negociado y eso tiene su impacto en la duración de las negociaciones. Además cada parte tiene sus sectores sensibles que en ocasiones coinciden con los sectores ofensivos de la otra parte.

³² Julio de 2015.

Por último, están las dificultades internas de cada bloque para poder progresar. En el caso de la UE la definición de la política de protección de inversiones ha hecho imposible que este tema se trate con EE.UU. y en el caso de EE.UU. su atención ha estado centrada en el *Trans-Pacific Partnership*, negociaciones que empezaron mucho antes que las del *TTIP*, de modo que no puede comprometerse en exceso con la UE hasta que sepa qué concesiones va a tener que hacer en el *TPP*.

En cualquier caso, con el *TPP* a punto de ser aprobado, con la política de protección de inversiones en la UE más definida y, sobre todo, con la vista puesta en las elecciones presidenciales en EE.UU. el año que viene (noviembre 2016), se espera que en la segunda mitad de 2015 y primer trimestre de 2016 se pueda dar un empujón, que si bien no será definitivo, sí pueda ser significativo, a las negociaciones del *TTIP*. De no lograrse, habrá una ralentización en las negociaciones durante 2016 y estas solo podrán retomarse con una nueva presidencia en EE.UU. a partir de 2017.

Teniendo en cuenta que desde que se rubrica un acuerdo por parte de los negociadores hasta que entra en vigor suelen pasar entre dos y tres años, podemos concluir que, probablemente, el *TTIP* no será una realidad hasta 2019 o 2020.

Para concluir este apartado, es importante señalar qué pasa en la UE en esos dos o tres años desde que se rubrica el acuerdo hasta que entra en vigor³³, porque deja claro dos cosas: en primer lugar la cantidad de filtros por los que pasa un ALC antes de entrar en vigor, de forma que hace imposible que el *TTIP* pueda suponer lo que algunos anti-*TTIP* consideran (privatización de servicios públicos como sanidad y educación, importación libre de carne hormonada u OGM, pérdida de soberanía nacional a favor de multinacionales, etc.) y, en segundo lugar, la legitimidad democrática que un ALC tiene a la hora de entrar en vigor.

Cuando los negociadores dan por concluidas las negociaciones, el texto del acuerdo se hace público, indicando claramente con un *disclaimer* que el texto no está aún ratificado y que por tanto no es de obligado cumplimiento a través del derecho internacional³⁴. Ese texto pasa por una revisión jurídica que, aparte de adecuar la terminología comercial a lenguaje jurídico para evitar problemas posteriores de interpretación del acuerdo, impide que lo que ahí esté escrito vaya en contra de la normativa fundamental de la UE.

Posteriormente el acuerdo es traducido a todos los idiomas oficiales de la UE.

³³ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf.

³⁴ En la web de la DG Trade de la Comisión. Ej.: el texto del CETA con Canadá, aún no en vigor, ya es público, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf.

Una vez los Estados miembros pueden leer el texto en su propio idioma, el acuerdo es llevado al Consejo para que este decida sobre la firma y conclusión del mismo, siguiendo las recomendaciones de la Comisión. El Consejo puede aprobarlo, rechazarlo o enmendarlo, si bien esto último supone reabrir las negociaciones. Lo más probable es que se apruebe por dos motivos:

- 1) Fue el propio Consejo el que dio el mandato de negociación a la Comisión para que negociara en su nombre dentro de unos límites. Si el resultado se ajusta al mandato no hay motivo para rechazarlo.
- 2) La Comisión reporta de forma continua al Consejo en los CAE-Comercio³⁵, de modo que el texto propuesto por la Comisión no es una sorpresa para el Consejo, que ha estado informado a lo largo del proceso de negociación y ha ido orientando a la Comisión sobre sus intereses.

No obstante, si la Comisión presentase un texto que no se adapta al mandato o que no respeta las preferencias del Consejo, entonces sí que podría rechazar el acuerdo y no se seguiría adelante con el proceso de ratificación.

Por otro lado, algunos acuerdos van acompañados de propuestas legislativas que son necesarias para ayudar a implementar los acuerdos, y que deben ser igualmente adoptadas por el Consejo y el Parlamento Europeo.

Si el acuerdo se aprueba en el Consejo, entonces este es firmado entre las dos partes. El presidente del Consejo designa a una persona para que firme (generalmente el comisario de Comercio) en nombre del Consejo. Si el acuerdo incluye aspectos que son competencia de los Estados miembros (si es un acuerdo mixto)³⁶, entonces todos los Estados miembros tienen que firmar también. Tras la firma por las dos partes, el Consejo transmite el acuerdo, junto con el borrador de Decisión para concluir el acuerdo, al Parlamento Europeo para su consentimiento.

Una vez que el Parlamento Europeo recibe el texto, este se lleva al Comité de Comercio (INTA) para su discusión. Finalmente, el Parlamento Europeo, en sesión plenaria, decide si aprueba o rechaza el acuerdo.

Si lo aprueba, y es un acuerdo mixto, el acuerdo entra en vigor de forma provisional, hasta que este sea ratificado por los Parlamentos Nacionales de todos los Estados miembros. Hasta esta aprobación «provisional» es cuando han pasado esos dos o tres años que se mencionaban anteriormente. Obviamente, si el Parlamento Europeo lo rechaza no se sigue adelante con el proceso y el acuerdo no entra nunca en vigor.

³⁵ Consejo de Asuntos Exteriores, formato Comercio.

³⁶ Por lo general, todos los ALC que negocia la UE actualmente son de carácter mixto, dado el amplio número de temas que tratan, mucha competencia de los EEMM.

Una vez el acuerdo ha sido aprobado por todos los Parlamentos Nacionales, es cuando el Consejo adopta la Decisión final de concluir el acuerdo y este se publica en el boletín oficial. Es ahí cuando se da la aprobación «definitiva», que puede llevar varios años. Es en ese momento cuando el acuerdo entra en vigor en su integridad, es decir, incluyendo las competencias nacionales. Con la entrada en vigor «provisional» solo entraban en vigor aquellas disposiciones competencia exclusiva de la UE.

Con tal cantidad de filtros: revisión jurídica de textos, Consejo, Comisión, Parlamento Europeo y Parlamentos Nacionales, se antoja difícil de imaginar que se pueda aprobar un texto que vaya en contra de los intereses de la UE y sus ciudadanos. Teniendo, además, en cuenta que el Consejo lo forman los Estados miembros, todos ellos democracias consolidadas, que la Comisión es elegida tras las elecciones europeas con el visto bueno del Parlamento Europeo, que a su vez ha sido elegido democráticamente, no se le puede negar legitimidad democrática a los ALC que negocia la Comisión y que entran en vigor gracias al voto favorable de la mayor parte de los legítimos representantes del pueblo europeo, tanto a nivel comunitario como nacional.

Conclusión

La UE y EE.UU. suponen casi la mitad del PIB y prácticamente una tercera parte del comercio mundial. Además mantienen la mayor relación comercial bilateral del mundo y su integración económica es evidente.

Aun así, los dos bloques consideran que hay potencial de mejora en la relación bilateral, por lo que en 2013 comenzaron las negociaciones de un acuerdo de libre comercio: el *TTIP*.

La importancia del *TTIP* se deriva de que va a servir como una herramienta de política económica para fomentar el crecimiento y el empleo y de su dimensión geoestratégica que reforzará la relación transatlántica, especialmente en un momento en que la estabilidad mundial es precaria (Rusia-Ucrania, el *ISIS*, etc.) y necesita del liderazgo transatlántico. Igualmente, el *TTIP* nos permitirá fijar estándares globales al tiempo que influirá en otras negociaciones comerciales, fomentando la liberalización comercial mundial, tanto vía bilateral como en el seno de la OMC.

El *TTIP* es un acuerdo muy amplio y muy ambicioso, con numerosos capítulos de negociación, algunos nunca considerados en un ALC, motivo este, junto con otros, por el que no se ha alcanzado ningún resultado significativo después de dos años y diez rondas de negociación.

A pesar de la relevancia del *TTIP*, este es un acuerdo controvertido entre la sociedad civil europea. Los mitos que giran en torno al mismo como la privatización de los servicios públicos o la libre importación de carne

con hormonas o de OGM procedentes de EE.UU., entre otros, son fácilmente desmontables con dos argumentos: están excluidos *a priori* de las negociaciones (el mandato es claro en este sentido) y, de negociarse por parte de la Comisión (haciendo caso omiso al mandato, algo que no va a ocurrir), es imposible que se aprobase *a posteriori* teniendo en cuenta que el *TTIP* ha de ser aprobado por el Consejo, el Parlamento Europeo y los Parlamentos Nacionales. Demasiados filtros como para que algo que va en contra de la forma de vida de la ciudadanía europea se apruebe.

Para tratar de acabar con estos mitos y explicar mejor el *TTIP* la Comisión europea ha llevado a cabo un ejercicio de transparencia nunca antes visto, al tiempo que mantiene la lógica confidencialidad de las negociaciones por razones obvias de estrategia negociadora. Así, en octubre de 2014 desclasificó el mandato de negociación, algo inédito hasta la fecha y, con la llegada de la nueva comisaria de Comercio se publicaron todos los documentos de posición³⁷ de la Comisión sobre los temas de negociación del *TTIP* y todas las propuestas de texto, una vez habían sido presentadas previamente a EE.UU. (para no perjudicar la posición negociadora de la UE).

Todos estos documentos y muchos más, como lo discutido en cada una de las rondas de negociación³⁸, pueden encontrarse en la web de la Dirección General de Comercio de la Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/trade>.

Pero la Comisión no solo está siendo transparente en relación a la sociedad civil. También lo está siendo con el Parlamento Europeo, a quien reporta antes y después de cada ronda de negociación, concretamente el Comité INTA (de Comercio Internacional), con los *stakeholders* o partes afectadas, pues se reúne también con ellos después de cada ronda y, además, ha creado el *TTIP Advisory Group*³⁹, grupo consultivo que está integrado por representantes del mundo empresarial (financiero, de transportes, agrícola, etc.), de sindicatos y de grupos de consumidores.

En España, la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad también organiza actos informativos sobre el *TTIP* y mantiene actualizada su web sobre el *TTIP*⁴⁰ con documentos en español. También, conjuntamente con la Delegación de la Comisión en Madrid y la

³⁷ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230#market-access>.

³⁸ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index_en.htm#negotiation-rounds.

³⁹ http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/index_en.htm#advisory-group.

⁴⁰ <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Asociacion-Transatlantica-.aspx>.

embajada de EE.UU. en España, mantiene una web conjunta⁴¹ para informar, en español, sobre el *TTIP*.

En cualquier caso, son esfuerzos de transparencia necesarios (¡y bienvenidos!) para explicar correctamente qué es y qué no es el *TTIP* y los beneficios que podemos esperar del mismo, que son muchos.

Bibliografía

Documentación disponible del *TTIP* en la web de la DG Trade la Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>

Documentación disponible en la web de la OMC: www.wto.org.

TAFTA, Argumentos para un Área Abierta de Libre Comercio Transatlántico. *Papeles FAES*, número 167. 14/3/2013.

Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. Final Project Report. March 2013.

TTIP: Who benefits from a trade deal. Part 1: Macroeconomic effects. Bertelsmann.

EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership Detailed Appraisal of the European Commission's Impact Assessment. EPRS.

The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability Jeronim Capaldo. *GDAE Working Paper 14-03* October 2014.

«Splendid Isolation» as Trade Policy: Mercantilism and Crude Keynesianism in «the Capaldo Study» of TTIP. ECIPE.

A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods. ECIPE.

Intervención del Secretario de Estado de Comercio ante la Comisión de Economía y Competitividad el Congreso de los Diputados el 11 de junio de 2015: http://www.congreso.es/public_oficiales/L10/CONG/DS/CO/DSCD-10-CO-832.PDF.

⁴¹ http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/espana_es.htm.