



El Acuerdo de Comercio e Inversión Unión Europea-Estados Unidos: hacia el mayor acuerdo comercial de la historia

POR Inés Royo Oyaga, Cristina Hernández Alexandre y Daniel Ureña Uceda

▶▶ **E**l encuentro del Consejo Económico Transatlántico entre Estados Unidos y la Unión Europea del 28 de noviembre de 2011 no tuvo como único resultado la presentación de conclusiones sobre la cooperación entre ambos gobiernos para avanzar en la integración económica común, objetivo por el cual fue creado en 2007.

En esta reunión, representantes de Estados Unidos y la Unión Europea, acordaron la creación de un Grupo de Trabajo de Alto Nivel presidido por el representante comercial de EEUU, Ron Kirk, y el comisario de Comercio de la UE, Karel de Gucht. El Grupo que se convertiría en la semilla del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés, Transatlantic Trade and Investment Partnership), actualmente en proceso de negociación.

La Unión Europea y Estados Unidos acaparan en conjunto casi el 50% del Producto Interior Bruto mundial, suman un mercado de más de 800 millones de consumidores y ocupan un tercio del flujo comercial a nivel global. Dos gigantes de la economía que trabajan para conseguir un acuerdo de libre comercio con dos objetivos claros: **fomentar el crecimiento económico y la creación de empleo en ambas regiones.**

La crisis económica, con millones de desempleados en Europa y en Estados Unidos, el creciente potencial

CLAVES

- ✓ El acuerdo de libre comercio generaría en España hasta 143.000 puestos de trabajo.
- ✓ Estados Unidos y la UE suman casi el 50% del PIB mundial y un mercado de más de 800 millones de consumidores.
- ✓ En total, entre Estados Unidos y la UE podrían crearse 2 millones de empleos además de un aumento de los salarios globales de hasta un 0,5%.
- ✓ Más de 20 millones de compañías en la UE y 28 millones en Estados Unidos son pymes, lo que representa un 99% del total.
- ✓ El 80% del total de las ganancias potenciales del Tratado provienen de la reducción de los costes impuestos en los reglamentos y de la liberalización del comercio de servicios y la contratación pública.
- ✓ Estados Unidos invierte en Europa tres veces más que en toda Asia, mientras que la UE lo hace en EE.UU. ocho veces más que en India y China juntas.

de los países de Asia-Pacífico y el desarrollo de los países emergentes que empiezan a ocupar los primeros puestos en los rankings económicos mundiales, han llevado a los dirigentes de la UE y EEUU a sentarse a negociar para llegar al Acuerdo de comercio e inversión más grande del mundo jamás antes negociado.

Un Acuerdo que podría cambiar el panorama económico de Estados Unidos, los 28 países que conforman la Unión Europea y el mundo y, además, el Acuerdo que tendría un efecto directo sobre el bolsillo de los consumidores de los dos lados del océano Atlántico.

Sin embargo, como todo proceso negociador de esta envergadura, y como todo acuerdo económico, el proceso es lento y complicado, con muchos intereses en juego y grandes grupos a favor y en contra de esta alianza. Tras más de un año de negociaciones apenas se conocen detalles del estado del acuerdo pero, a pesar del secretismo, los posibles efectos sobre la economía en todas sus escalas, los temas y sectores más conflictivos y el futuro del mercado comercial, de inversiones y laboral de los países involucrados, se cuantifican en miles de millones de euros.

¿Será este Acuerdo parte esencial para la recuperación económica total de la Unión Europea? Según los datos que se presentarán a continuación, que parten de las hipótesis más optimistas y ambiciosas, sí. No todos los sectores y países se verán beneficiados de la misma forma pero el efecto positivo global supera a las proyecciones más negativas.

1. DEFINICIÓN Y ESTADO ACTUAL DEL ACUERDO

En 2007 el gobierno de Estados Unidos, con George Bush como presidente, y la Comisión Europea, con José Manuel Durao Barroso a la cabeza, firmaron un acuerdo para la creación del Consejo Económico Transatlántico¹, un órgano político para supervisar y acelerar la cooperación entre gobiernos con el fin de avanzar en la integración económica entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América.

Tras varias reuniones en los años sucesivos, en la cita de noviembre de 2011², ambas partes acordaron crear un Grupo de Trabajo de Alto Nivel con el objetivo de **identi-**

ficar y evaluar opciones para fortalecer el comercio y las inversiones entre EEUU y la UE para fomentar el crecimiento y la creación de empleo en ambas regiones. Un Grupo como se ha señalado, presidido por el representante comercial de EEUU, Ron Kurk, y el comisario de Comercio de la UE, Karel de Gucht, que debía presentar sus primeras conclusiones en un informe preliminar en el mes de junio y un informe final en diciembre de 2012³.

El primer informe, presentado el 19 de junio de 2012, establecía una única y clara conclusión: un acuerdo global entre las dos potencias es posible. Mientras que el informe final, publicado el 11 de febrero de 2013, no solo reforzaba esta idea sino que recomendaba iniciar las negociaciones cuanto antes. Dos días después, el 13 de febrero, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, y el presidente de Estados Unidos, Barack Obama, firmaron el comienzo de las negociaciones del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión entre la UE y EEUU (TTIP).

El TTIP es un acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos que tiene como objetivo el crecimiento económico y la creación de empleo

El TTIP se ha definido como un acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos (actualmente en proceso de negociación) que tiene como objetivo el crecimiento económico y la creación de empleo basándose en tres pilares:

- **Acceso a los mercados:** teniendo en cuenta cambios en el sistema de aranceles, barreras al comercio y acceso a los mercados públicos.
- **Normas y reglamentos:** con cambios que buscan la simplificación normativa entre ambos países.
- **Mejora de la cooperación entre países** para establecer normas internacionales comunes.

Desde la firma del inicio del Acuerdo hasta la fecha (junio de 2014) se han celebrado cinco rondas de negociación, alternando la sede de las reuniones entre Washington D.C y Bruselas, y se sucederán de la misma forma hasta que los grupos negociadores lleguen a un acuerdo final. En esta fase del Acuerdo el protagonismo recae sobre los jefes de los grupos de negociación: Ignacio García Bercero, por parte de la Unión Europea, y Dan Mullaney, por la de Estados Unidos, quienes dirigen los encuentros y ofrecen toda la información disponible tras cada ronda de reuniones.

Poco a poco, aunque desde el inicio se preveía un proceso de negociación largo e intenso, se van esclareciendo

Estados Unidos y la Unión Europea suman casi el 50% del Producto Interior Bruto mundial y un mercado de más de 800 millones de consumidores

las líneas que va a tomar el Acuerdo. Sin embargo, aunque en Europa se han abierto, hasta el momento, dos consultas públicas (en abril y en septiembre de 2012) para conocer las ideas e impresiones de los ciudadanos, muchos grupos consideran que el alto nivel de secretismo que está adquiriendo el proceso no concuerda con la transparencia anunciada desde el comienzo por las

partes, al menos por la de la Unión Europea.

Sin embargo, a medida que pasan los meses, se están filtrando en algunos medios de comunicación borradores del Acuerdo que aumentan los rumores y las preocupaciones respecto al futuro de determinados sectores y de la economía global. La última filtración la publicó el diario Financial Times el 13 de junio de 2014. Según el diario, el borrador de Acuerdo al que se había tenido acceso excluía a la banca de las negociaciones por desacuerdos entre EEUU y la UE sobre la legislación financiera. Los estadounidenses consideran que su actual normativa, creada tras la crisis de 2008, es más estricta que la europea y pareciera que no están dispuestos a rebajar los niveles de exigencia a niveles europeos. De momento, no hay confirmación sobre este asunto.

Al margen de las filtraciones, hasta el momento la información conocida sobre cada ronda de reuniones se puede resumir en las siguientes ideas.

1.1. Primera ronda de negociación, 7-12 de julio de 2013 (Washington DC)

Esta primera ronda⁴ de acercamiento supuso la oportunidad para que ambas partes negociadoras presentaran los temas que consideraban esenciales para llegar a un acuerdo. Tras varios días de reuniones y puesta en común se definieron 20 áreas a negociar en los meses sucesivos: mercado de bienes agrícolas e industriales, contratación pública, inversión, energía y materias primas, reglamentos, medidas sanitarias y fitosanitarias, sector servicios, derechos de propiedad industrial, desarrollo sostenible, pequeñas y medianas empresas, competencia, solución a controversias normativas, aduanas, facilitación del comercio y empresas públicas.

Además de las reuniones de los representantes de EEUU y la UE, se celebraría la primera reunión con stakeholders, líderes de sindicatos, grupos de consumidores, organizaciones no gubernamentales, asociaciones, federaciones, académicos, periodistas y otras personas que se consideran influyentes y expertos en diferentes áreas para que, tanto negociadores de EEUU como de la UE, tengan en cuenta en sus encuentros los intereses, preocupaciones, aspiraciones y expectativas de las partes involucradas en el Acuerdo. En esta primera asamblea se reunieron más de 350 personas.

1.2. Segunda ronda de negociación, 11-15 de noviembre de 2013 (Bruselas)

Tras la presentación de los intereses y la identificación de los asuntos a tratar se intercambiaron experiencias de ambas regiones en tratados anteriores con otros países o alianzas mundiales. Como se presentará más adelante, tanto Estados Unidos como la Unión Europea han negociado anteriormente tratados de libre comercio con diversos estados, experiencias que pueden dar fluidez a la negociación presente.

Además, durante la segunda ronda⁵, se comenzaron a tratar varios temas con más detalle:

▶▶ **Inversión:** con la posibilidad y deseo de la liberalización y protección de las inversiones entre países.

▶▶ **Servicios:** transfronterizos, financieros, de telecomunicaciones y comercio electrónico.

▶▶ **Reglamentación:** la proyección de llegar a un acuerdo de normas horizontales además de fijar compromisos específicos por sectores para mejorar la compatibilidad regulatoria entre ambas zonas. Por ejemplo, en sectores como el de los dispositivos médicos, pesticidas, productos químicos, cosméticos, tecnologías de la información y la comunicación, productos farmacéuticos o automóviles, entre otros.

▶▶ **Energía y materias primas:** uno de los temas cruciales del Acuerdo que se negociará con el objetivo clave de garantizar el suministro fiable y sostenible de energía.

Como en la primera ronda de negociación, representantes de EEUU y UE se reunieron con un grupo de 350 stakeholders para analizar las primeras impresiones y continuar escuchando sus intereses y preocupaciones.

1.3. Tercera ronda de negociación, 16-20 de diciembre de 2013 (Washington DC)

A medida que han ido avanzando las reuniones y la información disponible en las páginas web institucionales, medios de comunicación y redes sociales, se han ido creando diferentes corrientes de opinión a favor y en contra de este Acuerdo. Durante la tercera ronda⁶ de negociaciones, que fue retrasada unas semanas debido al cierre del gobierno de Estados Unidos en el mes de octubre, los representantes quisieron “tranquilizar” y aclarar algunas ideas que se estaban difundiendo para dejar claro que los objetivos del Acuerdo, fomentar el crecimiento económico y la creación de empleo, son suficientes para justificar algunas decisiones.

El Jefe de la Negociación por parte de la UE, Ignacio García Bercero, específico en la rueda de prensa posterior a las reuniones que “se van a mantener los más altos estándares de salud, seguridad y protección del medio ambiente en todos los sectores y ámbitos económicos ya que el Acuerdo no es un intento de desregulación de determinados sectores, sino todo lo contrario”.

Durante el encuentro los debates y la posterior reunión con stakeholders se centraron en tres aspectos:

el acceso a los mercados, el comercio y las normativas existentes y futuras.

▶▶ **Acceso a los mercados:** la Unión Europea se mostró a favor de reducir los aranceles de productos importados, abrir el mercado al sector servicio y ofrecer la posibilidad a las empresas de la UE y de EEUU a acceder a las licitaciones públicas de ambas regiones.

▶▶ **Comercio:** se debatió sobre la competencia libre y justa, acceso a la energía y las materias primas, los derechos de los trabajadores, el respeto por el medio ambiente y la reducción de la burocracia en los trámites de importación y exportación.

▶▶ **Normativas:** identificaron la necesidad de crear un plan de trabajo para que los consumidores y las empresas no tengan que pagar dos veces por cumplir dos normativas diferentes.

1.4. Cuarta ronda de negociación, 10-14 de marzo de 2014 (Bruselas)

Las pequeñas y medianas empresas, al acceso a los mercados, las normativas y los reglamentos, fueron los temas clave de la cuarta ronda⁷ de negociaciones y la reunión con más de 300 stakeholders.

Como novedad, la Unión Europea presentó también la creación del Grupo Asesor de Expertos, un órgano consultivo de 14 personas de diferentes sectores que desde su primera reunión del 25 de febrero de 2014 ayuda a la Comisión Europea a **garantizar que el Acuerdo cumpla los objetivos iniciales y beneficie a todos los ciudadanos**.

Una decisión que refuerza la idea de transparencia presentada en el inicio del proceso e intenta paliar los conflictos desatados durante la tercera ronda de reuniones.

En el escenario más positivo las ganancias a nivel mundial serían de 99,2 mil millones de euros, un aumento del 0,14% del PIB mundial

1.5. Quinta ronda de negociación, 19-23 de mayo de 2014 (Washington DC)

La última ronda⁸, de la que menos información se presentó al finalizar, se centró en cuestiones referentes a los aranceles y los servicios de inversión. Los representantes de ambas partes reconocieron que las negociaciones están siendo lentas y que todavía no se puede hablar ni de un primer borrador del Acuerdo ya que es tan amplio que llevará más tiempo resolver algunos debates originados durante el primer año de negociaciones. También se celebró una asamblea con decenas de stakeholders.

1.6. Otros acuerdos de libre comercio

A pesar de la lentitud del proceso, las partes están poniendo sobre la mesa cuestiones de gran repercusión y manteniendo posiciones firmes en cuanto a cuestiones esenciales, como la seguridad o la protección del medio ambiente. Para mostrar el poder negociador y el deseo de hacerlo, tanto de EEUU como de la UE, durante la segunda ronda de negociaciones ambas regiones dedicaron parte de esta cita a una exposición de experiencias anteriores en tratados de libre comercio con otros países.

Estados Unidos, tal y como presenta la página web

El TTIP supondrá un ingreso disponible extra de 545 euros al año por familia en la UE y de 655 euros por familia en Estados Unidos

UE	545
EE.UU.	655

Panamá, Perú, Singapur, Unión Europea y países del área Pacífico.

De todos ellos el más longevo y quizá innovador fue el

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) que aún, desde su entrada en vigor el 1 de enero de 1994, los intereses comerciales de Estados Unidos, Canadá y México. Una alianza que les convirtió en la zona de libre comercio más grande del mundo. Tras 20 años de vigencia los resultados del Acuerdo (aunque con resultados diferentes según el país) se resumen en crecimiento, aumento del desarrollo de la clase media y aumento de las importaciones y exportaciones entre los tres países cuantificados en trillones de dólares, según datos de 2012.

Por su parte, la Unión Europea también mantiene acuerdos comerciales con varios países¹¹. Los números varían en función de si se tienen en cuenta los procesos en trámite, los acuerdos en los que hay algunas referencias al libre comercio o los que están suspendidos por diferencia de intereses, pero según los datos ofrecidos en la web oficial de la UE se podría hablar de **más de 30 acuerdos de libre comercio** sumando todas estas posibilidades.

La UE mantiene acuerdos ya finalizados, parciales o en proceso con Chile, Corea del Sur, México, Sudáfrica, los países vecinos de Europa del Este (Armenia, Georgia y Moldavia); con Canadá, India, países del Golfo (Barhén, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes), con los países de la Asociaciones de Naciones del Sudeste Asiático, ASEAN (Birmania, Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam) con países de América Central (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), de la Región Andina (Colombia y Perú, pero suspendidos con Bolivia y Ecuador), Japón, Marruecos, países de África, el Caribe y Pacífico (14 países del Caribe, Papúa Nueva Guinea, Madagascar, Seychelles, Mauricio y Zimbabue), y los estados miembro del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela).

Sin embargo, el acuerdo comercial más importante de la Unión Europea fue el de su propia fundación con la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA)¹² en 1951. En ese año, Robert Schuman, ministro de Relaciones Exteriores de Francia, y Jean Monnet, agente negociador francés, declararon sus deseos de formar una asociación de varios países europeos para regular los sectores del carbón y del acero con el objetivo de llevar a cabo un plan de recuperación económica y poder lograr la reconciliación entre los estados europeos tras la Guerra.



De esta asociación, fundada con la firma del Tratado de París en 1951, surgió la denominada “Europa de los 6” compuesta por Alemania Occidental, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y Países Bajos, considerada la semilla de la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM), creadas con el Tratado de Roma¹⁵ en 1957, que se convirtieron años más tarde en la actual Unión Europea con la firma del Tratado de Maastricht de 1992. Asociación que hoy en día une a 28 países.

Todos estos procesos y acuerdos partieron en su día de grandes objetivos y efectos estimados a escala nacional y mundial en todos los ámbitos, desde el económico o el político, al social. El Acuerdo entre EEUU y la UE parte de la misma base y, a pesar de que los estudios señalan que todo dependerá del proceso negociador, los posibles efectos no solo son optimistas, sino que presentan un nuevo panorama mundial a nivel comercial y de inversión sin precedentes.

2. IMPACTO ECONÓMICO DEL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN EEUU-UE

Estados Unidos y la Unión Europea son desde hace décadas principales socios comerciales recíprocos. Ambas potencias representan cerca de la mitad del PIB mundial y **más de un tercio del flujo comercial existente a nivel global**, además de representar a más de 800 millones de ciudadanos y potenciales consumidores.

En materia de importaciones y exportaciones, según datos de 2013 difundidos por la comisión de Comercio de la UE¹⁴, **EEUU invierte en Europa tres veces más que en toda Asia, mientras que la UE invierte en EEUU ocho veces más que lo que invierte en India y China en conjunto**. A diario los intercambios comerciales entre ambas potencias son de más de 2.000 millones de euros y de 2 billones de euros en stocks de inversión.

Estados Unidos es el destino más importante de los bienes exportados por la UE¹⁵, un 16,6% del total de las exportaciones, seguido por Suiza (10%) y China (excluido Hong Kong, con un 8,5%). Además, es el tercer país de origen de las importaciones recibidas por la UE con un 11,6% del total, por detrás de China (excluido Hong Kong) y Rusia. En cuanto a los servicios (el 24,9% del total de las importaciones de la UE en 2012) América del

Norte es el principal socio con un 31,4% en débitos y un 26,4% en créditos. En cifras globales, EEUU es el primer socio comercial de la Unión Europea con un flujo de intercambio de 484.228 millones de euros.

Por su parte, según datos de 2012 ofrecidos por la misma comisión de Comercio¹⁶, la Unión Europea es el segundo destinatario de los bienes exportados desde Estados Unidos, el 17,2% del total, por detrás de Canadá (18,9%) y también el segundo socio de origen de las importaciones recibidas, con un 16,7% del total, esta vez por detrás de China que representa el 19% de los productos importados por EEUU. En cifras globales, para Estados Unidos la Unión Europea representa también su primer socio comercial con 510.823 millones de euros.

Esta relación estable, a pesar de la crisis que ha provocado algunos cambios en el balance de intercambio, y duradera auguran un fuerte impacto a nivel nacional, continental y mundial una vez el Acuerdo este finalizado.

2.1. Impacto económico en el resto del mundo

La Unión Europea y Estados Unidos son las dos principales potencias del mundo según el ránking elaborado por el Fondo Monetario Internacional en 2013¹⁷ teniendo en cuenta el PIB de ambas regiones. En el escenario menos ambicioso, según un estudio del Center for Economic Policy Research¹⁸, la liberalización del comercio entre la UE y EEUU supondría una ganancia total para terceros países de 46,6 mil millones de euros (equivalente a un incremento del PIB mundial del 0,07%) y **en el escenario más ambicioso las ganancias serían de 99,2 mil millones de euros, un 0,14% del PIB mundial**.

El PIB de las grandes economías de la OCDE (a excepción de EEUU y la UE) se podría beneficiar de 36.000 mi-

**Estados Unidos
invierte en Europa
tres veces más
que en toda Asia,
mientras que la
UE invierte en
EE.UU. ocho veces
más que en India y
China juntas**

llones de euros en conjunto y los países de bajos ingresos de 2,4 mil millones de euros.

Sin embargo, **las ganancias que el Acuerdo supondrá para las partes involucradas en la negociación no serán a costa del resto del mundo.** El impacto mundial de esta alianza será la consecuencia de una serie de decisiones a priori evidentes que derivarán en un aumento del PIB del resto de socios comerciales. Entre ellas destacan:

▶▶ **Aumento de los ingresos de EEUU y la UE:** un aumento en las ganancias de ambas regiones supondrá más importaciones de otros países, ciudadanos con mayor poder adquisitivo y, por tanto, una mayor demanda de productos y servicios por parte de estos.

▶▶ **Crecimiento de las empresas de EEUU y la UE:** un mayor desarrollo de las compañías estadounidenses y europeas significará mayor producción y mayor necesidad de pedidos a proveedores internacionales.

▶▶ **Eliminación de obstáculos reglamentarios:** la simplificación de las normas y la retirada de obstáculos al comercio también se traducirá en ganancias potenciales para el resto de países del mundo, calculadas en un 20%.

Con el Acuerdo las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos aumentarían un 28%, 187.000 millones de euros

▶▶ **Nuevas normativas:** las nuevas leyes podrían ser adoptadas por otros países con el derivado abaratamiento de los costos del comercio. Se calcula que para EEUU y la UE podría llegar al 5% y para el resto de países del mundo al 1%.

A pesar de que todos los datos son positivos y cuantificables, varios institutos y think tanks contrarios al Acuerdo entre EEUU y la UE han presentado una serie de cifras en las que se estiman pérdidas para el resto de países del mundo tras la firma del Acuerdo. Sin embargo, desde EEUU y la UE advierten de que todos los números y datos ofrecidos son resultados de investigaciones basadas en el Acuerdo más ambi-

cioso posible y que para comparar datos y emitir juicios hay que hacer los cálculos dentro de los mismos parámetros, unidades y condiciones de mercado.

En relación a la situación del comercio a nivel mundial y los posibles impactos del Acuerdo, el secretario de Estado de Comercio del Gobierno de España, Jaime García-Légaz¹⁹, destacó en una conferencia sobre el Acuerdo en mayo de 2014 que “el 90% del crecimiento del PIB mundial en la próxima década va a estar fuera de la UE así que el único instrumento efectivo para abrir esos mercados es la política comercial comunitaria”, política en la que se incluye el Acuerdo y en la que está incluida España.

2.2. Impacto económico en Europa y Estados Unidos

Las partes protagonistas de la negociación serán sin dudas las grandes beneficiadas del Acuerdo. Tanto Estados Unidos como la Unión Europea consideran que el **TTIP es la mejor opción para fomentar el crecimiento y la creación de empleo en ambas regiones** y, además, insisten en que es un paquete de mejoras y crecimiento sin usar el dinero de los contribuyentes.

Según el estudio Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment del Center for Economic Policy Research (CEPR)²⁰ presentado en marzo de 2013, la firma del Acuerdo podría traducirse en unos **beneficios económicos totales de 119.000 millones de euros al año para la Unión Europea y 95.000 para Estados Unidos**; un incremento del PIB europeo del 0,5 y del 0,4 el estadounidense y, a nivel de los consumidores, supondrá un ingreso disponible extra de 545 euros al año para cada familia tipo (de cuatro miembros) en la UE y de 655 euros por familia en EEUU.

En lo referente a las importaciones y exportaciones se espera un aumento de los ingresos como resultado de un incremento del comercio y de la eficiencia comercial. En números totales, **las exportaciones aumentarán un 6% en la UE y un 8% en Estados Unidos**, mientras que las importaciones lo harán un 5% en las dos zonas. En particular, las exportaciones de la Unión Europea a Estados Unidos subirán un 28% (lo equivalente a 187.000 millones de euros adicionales) y las importaciones de EEUU a la UE aumentarían en 159.000 millones de euros.

La reducción de las barreras no arancelarias, parte clave de la negociación del Acuerdo, también conlleva

varán importantes consecuencias económicas. El mismo CEPR estima que el 80% del total de las ganancias potenciales del Tratado proviene de la reducción de los costes impuestos en los reglamentos y de la liberalización del comercio de servicios y la contratación pública.

2.3. Impacto económico en España

Una de las peculiaridades de la Unión Europea como agente negociador es que no representa a un único país o estados federados como en el caso de Estados Unidos. La UE representa en el Acuerdo a los intereses de 28 países con, a su vez, diferentes preocupaciones, problemas, sectores líderes o niveles de desempleo.

Como miembro de la UE desde 1986, España sería uno de los países afectados por el Acuerdo de libre comercio con Estados Unidos que en especial preocupa a sectores como el de la agricultura, la ganadería, la cultura y la industria, cuatro áreas clave para el desarrollo económico de España en los próximos años y la deseada salida de la crisis.

El comercio directo entre Estados Unidos y España se centra sobre todo en la exportación a EEUU de productos farmacéuticos, minerales, reactores nucleares, productos de óptica y fotografía y maquinaria y aparatos eléctricos y en la importación de España de combustible, maquinaria, manufacturas de acero y hierro y productos farmacéuticos. Según los datos de 2012, recogidos por la Cámara de Comercio de EEUU en España²¹, Estados Unidos es el quinto proveedor de España y el sexto cliente de las exportaciones españolas y España es el 32º proveedor más importante para EEUU.

Según el secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz, **el Acuerdo de libre comercio generaría en España la creación de hasta 143.000 puestos de trabajo nuevos en el medio plazo** y aumentaría la renta per cápita en el largo plazo un 6,6%.

Los ciudadanos y consumidores españoles se verán beneficiados por una reducción de los precios de los productos y servicios debido al aumento de la competencia en el mercado y la eliminación de barreras arancelarias, lo que se traducirá en mayor poder adquisitivo y beneficios extra. Como se ha indicado con anterioridad, para una familia tipo europea de cuatro personas el Acuerdo supondrá un beneficio extra de 545 euros cada año.

Por su parte, las pequeñas y medianas empresas, motores de la economía española, serán de las más beneficiadas como se explicará con detalle en el siguiente punto, ya que en las reuniones de negociación se están tratando medidas y decisiones específicas para este tipo de empresas. En definitiva, son estas pequeñas y medianas compañías las que hoy en día padecen **los altos costes de exportación, la dualidad normativa, las barreras arancelarias y la duplicidad de controles y legislaciones en determinados sectores**. Las grandes compañías ya operan en Estados Unidos, con el Acuerdo se pretende que las medianas y pequeñas puedan entrar y beneficiarse de ese mercado.

A pesar de estos datos positivos y optimistas para la economía española, una de las corrientes más extendidas en España en contra del Acuerdo centra sus críticas en el posible daño que esta alianza va a provocar en el sector ganadero, con la posibilidad de que se introduzcan en el mercado productos modificados genéticamente, o la desigualdad de competencia entre la industria audiovisual americana y europea y española. Ante estas preocupaciones expresadas en diferentes medios de comunicación, conferencias, asambleas y cartas dirigidas a la propia Comisión Europea, las instituciones han iniciado una campaña de información²² sobre el proceso y los efectos del Acuerdo y han dejado claro que:

Más de 20 millones de compañías en la UE y 28 millones en EE.UU. son pymes, lo que representa un 99% del total



►► **Las ya estrictas leyes europeas** relativas al uso de hormonas, la sanidad o el bienestar de los animales, consumidores y medio ambiente, no formarán parte de las negociaciones.

►► **La UE y los estados miembros mantendrán su legislación** para proteger y promover la diversidad cultural en materia de producción cinematográfica y programación televisiva. Por tanto, el Acuerdo no pondrá

en peligro este derecho ni la capacidad de proteger el patrimonio cultural de Europa.

▶▶ **El Secretario de Estado, Jaime García-Legaz** ha reconocido en algunas apariciones en público que será inevitable que haya unos sectores “ganadores” y otros “perdedores” tras el Acuerdo, pero el impacto positivo neto en la economía de Europa y de España es muy superior a las pérdidas que puedan originarse.

2.4. Impacto económico en las pequeñas y medianas empresas (pymes)

Desde la tercera ronda de negociaciones entre la UE y EEUU, las pequeñas y medianas empresas han adquirido un gran protagonismo en el desarrollo del Acuerdo²³. Como se ha especificado en varios comunicados

La eliminación de aranceles facilitará la venta de bienes y servicios producidos por pequeñas y medianas empresas

oficiales de la Unión Europea, **el TTIP será un acuerdo comercial adecuado al siglo XXI**, en el que el aumento de la actividad no sólo **beneficiará a las grandes corporaciones y multinacionales, sino que beneficiará a las pequeñas y medianas empresas, tanto si exportan directamente a otros países como si suministran a empresas de mayor tamaño.**

Actualmente, las pymes son motores clave del crecimiento, la creación de empleo y el desarrollo de la creatividad y de la innovación a ambos lados del océano. Representan el 99% de las empresas europeas y estadounidenses, es decir, **más de 20 millones de compañías en Europa y 28 millones en Estados Unidos, y suponen dos tercios de todos los puestos de trabajo del sector privado de la Unión Europea.**

Estas cifras, además de los porcentajes de creación de empleo registrados en los últimos años (entre 2002 y 2010 las pymes europeas crearon el 85% de los nuevos puestos de trabajo originados), convierten a las peque-

ñas y medianas empresas en un factor esencial para el éxito de la negociación.

Desde la Unión Europea se han especificado cuáles serán las **ventajas de las que se podrán beneficiar las pymes a partir de la entrada en vigor del Acuerdo**. Las principales son:

▶▶ **Eliminación de aranceles:** esta decisión facilitará la venta de bienes y servicios producidos por pymes al otro país. Millones de pymes producen hoy en día el 30% de los productos exportados a ambos mercados. Un porcentaje que crecerá exponencialmente una vez eliminados los aranceles existentes entre EEUU y la UE.

▶▶ **Supresión de barreras comerciales:** la actual carga desproporcionada que las pymes deben soportar y pagar para poder exportar sus productos se ha convertido en un gran obstáculo para su desarrollo en mercados internacionales. Muchas pymes no pueden abarcar los costes de crecer a otros países. El abaratamiento de los costes ofrecerá la oportunidad a estas empresas, con mejores recursos humanos y de capital, de alcanzar nuevos mercados.

▶▶ **Sector servicios:** las pymes que ofrezcan servicios se verán beneficiadas de una mayor seguridad jurídica y de acceso a los mercados en ambos países.

▶▶ **Contratación pública:** las pymes también podrán aprovecharse de nuevos contratos y subvenciones públicas destinadas a ellas tanto en Europa como en Estados Unidos.

▶▶ **Aduanas:** menor burocracia y mayor transparencia son los objetivos clave en este asunto. La instauración de procesos más sencillos, rápidos y previsibles para poder competir con las grandes empresas, impulsarán el desarrollo de las pymes.

▶▶ **Derechos de propiedad intelectual e industrial:** el refuerzo y garantía de estos derechos para todas las compañías que operen en Estados Unidos y la Unión Europea también alcanzará a los de las pymes.

▶▶ **Comercio online:** muchas pequeñas y medianas empresas han encontrado en internet una gran oportunidad para expandir su negocio. Con el Acuerdo, internet seguirá siendo una gran herramienta de venta au-

mentando las oportunidades del comercio digital con la reducción de los impuestos de aduanas.

Como se detallará en el siguiente punto habrá sectores que disfrutarán de mayores ventajas que otros tanto a nivel multinacional y de grandes empresas como a nivel pymes. Estos son cinco de los sectores dominados por pymes europeas que se verán afectados por el Acuerdo²⁴:

1. Alimentos y bebidas: según datos de 2011 las pymes representan el 40% del valor total de las exportaciones europeas de este tipo de productos. El 88% de las empresas que exportaron productos alimenticios y el 93% que exportaron bebidas en ese año fueron pymes. Sin embargo, este sector sufre grandes problemas y desigualdades que dificultan o encarecen su comercio a nivel internacional:

- o **Aranceles de hasta un 139%** de su valor en el caso de los productos lácteos.
- o **Falta de coherencia normativa**, con controles e inspecciones diferentes que retrasan y encarecen su venta.
- o **Desventaja arancelaria respecto al mismo producto en Estados Unidos.** Por ejemplo, los pimientos o las alcachofas en conservas se encuentran en una desventaja arancelaria del 15% en los Estados Unidos.
- o **Programas de aprobación** y control exigentes.
- o **Diferencias de impuestos entre productos locales y extranjeros.** Por ejemplo, las pymes locales que se dedican a la venta de cerveza en Estados Unidos pagan menos del 50% del impuesto especial federal mientras que las extranjeras que quieran entrar en el mercado deben costearlo completo o usar intermediarios nacionales (a los que también debe pagar comisiones).

2. Equipos eléctricos: una cuarta parte del valor de las exportaciones globales de la UE de estos productos proviene de pymes que, además, representan más del 90% de los exportadores totales. Pero también las pequeñas y medianas empresas se enfrentan a requisitos aduaneros especiales y disparidad normativa. Muchos

fabricantes europeos de componentes electrónicos no pueden vender sus productos en Estados Unidos porque las normas son diferentes a los estándares internacionales y los productos tienen que ser adaptados a ellas.

3. Productos farmacéuticos y químicos: también un cuarto de las exportaciones europeas de estos productos son producidos por pymes que representan el 30% de los exportadores de los productos químicos. Las diferencias de regulación en cuanto a controles, inspecciones, etiquetados y clasificación convierten la exportación en una salida muy cara o lenta para los productores europeos.

4. Productos de madera: las pymes representan el 58% del valor total de las exportaciones europeas de este tipo de productos y el 95% de las empresas que exportan madera y derivados. Los derechos de aduana en este sector encarecen la venta internacional, con incrementos de hasta un 8% en el caso de la venta de suelos de parqué, por ejemplo.

5. Textil, moda y calzado: las pymes europeas son responsables del 64% de las exportaciones de textiles, el 56% de las de prendas de vestir y el 54% de cuero y productos relacionados, que incluye el calzado. En los tres sectores los aranceles se han convertido en el principal problema que dificulta a las pequeñas empresas llegar al mercado estadounidense. Uno de los productos que más impuestos debe soportar es el calzado, que se llega a gravar hasta un 37,5% en Estados Unidos.

Cinco sectores que son una pequeña muestra de los conflictos y disparidad de intereses existentes entre los mercados europeos y estadounidenses, que no son menores en otros o los mismos en los que las grandes

Además de la creación de 2 millones de empleos, los salarios globales podrían aumentar hasta un 0,5%

▲ +0,5%

compañías son líderes del mercado.

2.5. Impacto económico por sectores

Aunque los efectos económicos se cuantifican en un mercado global y general, hay sectores que se verán más beneficiados de un posible Acuerdo y otros que deberán adaptarse a una nueva realidad. Cada sector tiene sus peculiaridades, sus problemas actuales, sus niveles de control e inspección y sus conflictos normativos entre Estados Unidos y la Unión Europea. Pero los primeros cálculos²⁵ son muy optimistas para un gran grupo de áreas comerciales de bienes y servicios.

Por ejemplo, como consecuencia de una mayor demanda de materias primas, energía, componentes y otros insumos, se calcula que las exportaciones de la UE y EEUU a otros países aumentarán. **Las exportaciones**

La actual carga desproporcionada que las pymes deben soportar y pagar para exportar se ha convertido en un obstáculo para la internacionalización

al resto del mundo de productos metálicos podrían llegar a crecer en la UE en torno al 12%, las de alimentos transformados, alrededor del 9%, las de productos químicos, otro 9%; los productos manufacturados vendidos al exterior incrementarán un 6% y las exportaciones de equipos de transporte podrán llegar a registrar un aumento del 6%.

De forma más específica, estos son cinco de los sectores que presentan grandes puntos de conflicto en las negociaciones y son esenciales para el desarrollo de la economía europea:

▶▶ **Vehículos a motor**²⁶: será el sector de Estados Unidos que más se beneficie del Acuerdo ya que hoy en día hace frente a aranceles de hasta el 8% en la Unión Europea. La UE es el mayor productor mundial de vehículos a motor y, por tanto, una industria fundamental en el crecimiento y desarrollo del continente²⁷. Es uno de los sectores con mayor número de empleados de mano de

obra cualificada y el mayor inversor privado en investigación y desarrollo (I+D).

El principal conflicto existente entre EEUU y la UE respecto a los vehículos son los requisitos técnicos exigidos. Como se ha publicado, ambas partes pretenden garantizar y mantener un alto nivel de seguridad, salud y protección del medio ambiente a la vez que se logra la compatibilidad de normas y reglamentos vigentes. Por ello, el principal objetivo en lo referente a este sector es llegar a un acuerdo en el reconocimiento de las normas y elaborar regulaciones globales. De conseguirlo se podrán reducir los costos para los fabricantes y, en última instancia, para los consumidores.

▶▶ **Productos químicos, plásticos y de caucho**²⁸: es uno de los sectores más dinámicos y más grandes de la Unión Europea²⁹. Entre todos ellos generan 3,1 millones de puestos de trabajo en más de 83.000 empresas en todo el continente. Según datos de 2012, las ventas de productos químicos en la UE supusieron 539.000 millones de euros, alrededor del 20% de las ventas de dichos productos a nivel mundial.

Sin embargo, es uno de los sectores en el que más diferencias normativas se registran entre Estados Unidos y la Unión Europea. Según los primeros encuentros la **armonización de todas las normas** será difícil de conseguir por lo que la Unión Europea ha identificado cuatro áreas en las que sí se podría establecer un acuerdo para **lograr un mayor grado de convergencia, aumentar la eficacia y reducir los costos para los productores**:

- o **La clasificación y etiquetados** de las sustancias químicas.
- o **Compartir datos y proteger la información confidencial** de las empresas con mayor eficacia.
- o **Trabajar en conjunto** para identificar y abordar problemas emergentes.
- o **Llegar a un acuerdo** sobre la mejor manera de probar los productos químicos.

Además, la calidad de la legislación y su adecuada aplicación no sólo son de gran importancia para el logro de los objetivos de salud y medio ambiente, sino también para la competitividad de la industria química.



▶▶ **Productos cosméticos**³⁰: incluye a una industria que vende al año 5.000 millones de productos y emplea, según datos de 2011, a 1,7 millones de personas de forma directa o indirecta en la UE³¹.

Los principales puntos de conflicto en este sector se centran en la experimentación o no con animales para la prueba de los productos y las normativas de etiquetado, dos medidas que, según Cosmetic Europe, la asociación que representa a más de 4.000 empresas del sector en Europa, han frenado el desarrollo de la industria en los últimos años en comparación a las compañías de otros países.

En las primeras negociaciones tanto la UE como EEUU ya se han comprometido a trabajar juntos en las siguientes áreas: en el **reconocimiento de sustancias permitidas o prohibidas** en los dos países; el desarrollo de **nuevas técnicas alternativas a la experimentación con animales**; en la armonización de los métodos y requisitos para probar los productos; aunar las normativas de etiquetado y colaborar de forma más estrecha con el Consejo Internacional de Cosméticos que agrupa a los reguladores de la UE, EEUU, Canadá y Japón.

▶▶ **Productos farmacéuticos**³²: es uno de los cinco sectores más grandes de la Unión Europea con una producción de productos estimada en 190.000 millones de euros, exportaciones equivalentes a 210.000 millones e importaciones de 161.000 millones de euros, según los últimos datos publicados por la Comisión Europea en 2007³³.

Al igual que en el sector de productos cosméticos, los controles y la disparidad normativa en cuanto a las pruebas de los productos o el etiquetado, son los principales puntos conflictivos entre la UE y EEUU. A pesar de las diferencias, las partes se han comprometido a:

- o **Reconocer las buenas prácticas de fabricación** de cada uno de los países.
- o **Fomentar las inspecciones en las plantas de fabricación** para evitar duplicidad de controles y trabajo.
- o **Armonizar los requisitos para la aprobación de algunos productos** que ya tienen licencia en alguno de los dos países, como las vacunas.

o **Establecer sistemas de racionalización** para la autorización de medicamentos genéricos.

o **Armonizar los términos empleados** y realizar evaluaciones conjuntas.

▶▶ **Moda**³⁴: la Unión Europea cuenta con casi 850.000 empresas dedicadas a la moda, el diseño y la artesanía, que emplean a 3 millones de personas a lo largo de la cadena de producción y suministro³⁵.

El Acuerdo supondrá el fortalecimiento de la cooperación de UE y EEUU en dos áreas principales:

o **Etiquetados: incluido el reconocimiento global de los símbolos e instrucciones de cuidado y composición de los productos**, normalizando los nombres de las nuevas fibras textiles empleadas.

o **Seguridad de los productos y protección de los consumidores**: estableciendo normas técnicas para la protección de la ropa, fijación la lista de sustancias cuyo uso está restringido en los textiles y aclaración los requisitos de seguridad contra los incendios en las industrias.

La armonización legislativa será una oportunidad para crear una normativa común más saludable, segura y que garantice una mejor protección

3. IMPACTO SOCIAL DEL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN EEUU-UE

A pesar de que los beneficios del Acuerdo siempre se cuantifican en millones de euros, de dólares o en porcentajes de crecimiento, tres variables de índole social también se verán afectadas por la firma o no del tratado: el mercado laboral, con un aumento de los puestos de trabajo; el medio ambiente y la seguridad y salud de los ciudadanos.

Una de las grandes preocupaciones de los grupos contrarios a la negociación del Acuerdo es la posible eliminación o degradación de normas que regulan el ámbito social, laboral, medioambiental, alimentario, sanitario o energético. Se teme por un recorte general de derechos fundamentales de los ciudadanos, una hegemonía absoluta de las grandes corporaciones que dominarían con más claridad el mercado de ambas regiones y una reducción de las leyes de seguridad alimentaria y sanitaria que podría provocar problemas de salud a los europeos y estadounidenses.

Sin embargo, como ya se ha explicado anteriormente y dejó claro el Jefe Negociador de la UE, Ignacio García Bercero: “El Acuerdo no es un intento de desregulación, sino todo lo contrario se fortalecerán y potenciarán más

controles, derechos y seguros para todos los ciudadanos de ambos lados del océano”.

¿En qué medida afectará la resolución final del Acuerdo a estos ámbitos?

3.1. Impacto social: empleo

Junto a los beneficios económicos, se sitúa la creación de nuevos puestos de trabajo para paliar uno de los

mayores problemas registrados tras la crisis económica mundial de 2008: las altas tasas de desempleo.

Según las primeras estimaciones, el Acuerdo reforzará las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea lo que supondrá de forma directa mayor prosperidad económica, mayores oportunidades de crecimiento económico y la consolidación de los más de 13 millones de empleos que actualmente dependen de los intercambios comerciales y de inversiones transatlánticos.

Sin embargo, no será la única consecuencia en materia laboral. Por un lado, el aumento de la productividad y eficiencia de los mercados podrían llegar a crear 2 mi-

llones de puestos de trabajo nuevos en la UE y EEUU tanto para trabajadores muy cualificados como los que no, y, por otro, los salarios globales podrán aumentar. El estudio del Center for Policy Research sobre el TTIP³⁶, confirma que los salarios globales podrían aumentar, tanto los de trabajadores cualificados como los de menos cualificación, hasta un 0,5%.

La Comisión Europea asume que estas mejoras no van a ocurrir de la misma forma y en los mismos niveles en todos los sectores del mercado, sino que será un efecto parcial en algunas zonas y sectores determinados. Las posibles “pérdidas” en algunas actividades se verán compensadas por un efecto positivo en otras y se trabajará por un movimiento hacia esos sectores en crecimiento.

En la UE, se espera que menos del 0,7% de la fuerza laboral se mueva entre los sectores durante la próxima década, lo que significa que antes de 2027 menos de 7 trabajadores de cada 1.000 cambiarán de sector debido al Acuerdo. Según el informe del CEPR, el cambio medio anual del empleo manufacturero de la UE antes de la crisis (2001-2007) fue de 2,1% cada año. Desde 2008 se ha elevado hasta el 3,7%. A pesar de que cualquier movimiento de la mano de obra entre sectores impulsados por TTIP debería ser absorbido por estos procesos normales de ajuste, las partes negociadoras cuentan con estos posibles cambios en el mercado laboral y para ello ofrecerán a los trabajadores formación continua y otros programas de flexibilidad que faciliten su transición.

3.2. Impacto social: medio ambiente, salud y seguridad

Una de las preocupaciones más manifestadas por sindicatos, asociaciones de consumidores, ciudadanos y organizaciones no gubernamentales es la posible reducción del número y calidad de las normas relativas a la protección del medio ambiente, derechos de los trabajadores, salud, seguridad y protección del consumidor. Sin embargo, como han anunciado ambas partes, se está negociando por un Acuerdo en el que se consiga más comercio, más empleos, más crecimiento y productos y servicios igual de seguros, saludables y respetuosos con el medio ambiente en el futuro que en la actualidad.

Grandes asociaciones y organizaciones no gubernamentales denuncian el potencial deterioro del medio



ambiente tras la firma del Acuerdo. Según estos grupos ecologistas, el TTIP aumentaría la contaminación, las emisiones de CO₂, y aceleraría el agotamiento de los recursos naturales al multiplicarse la producción, el comercio y el consumo. Además, la “armonización” de las regulaciones de Estados Unidos y la Unión Europea podría debilitar los estándares en vigor hasta el momento que son más estrictos en algunos puntos en EU y menos en EEUU, y viceversa.

Sin embargo, la Unión Europea se ha mostrado implacable antes estas dudas. Según fuentes comunitarias³⁷ **no están en juego las normativas referidas al medio ambiente y las emisiones de CO₂ ya que los niveles de protección medioambiental europeos son innegociables.** Cada una de las partes de la negociación conservará el derecho a regular las cuestiones medioambientales en su zona según los niveles que considere más adecuados pero han asegurado que el acuerdo tendrá efectos insignificantes sobre las emisiones de CO₂ y en el uso sostenible de los recursos naturales.

En las negociaciones el objetivo respecto a la seguridad y protección es eliminar cuestiones innecesarias y fomentar reglamentos comunes que refuercen los niveles de exigencia y protección. Para garantizar que se cumple este reto:

▶▶ **Durante todo el proceso de negociación** participarán reguladores de ambos países que velen por el respeto a las normas vigentes en todo momento.

▶▶ **El Acuerdo deberá ser aprobado por varias instituciones que se asegurarán del cumplimiento de todas las reglas de seguridad ya establecidas.** El Parlamento Europeo, el Consejo y el Congreso de Estados Unidos son algunas de las instituciones que controlarán el Acuerdo final.

▶▶ **Las negociaciones serán transparentes.** Los ciudadanos, los medios de comunicación y las comunidades interesadas contarán con información periódica sobre los avances de la negociación.

El deseo de armonización normativa para lograr un mejor Acuerdo se debe al objetivo ambicioso de ambas partes de terminar con las barreras innecesarias que prohíben la venta de determinados productos (por ejemplo, quesos, lácteos y algunos alimentos agrícolas o carnes)

en alguno de los dos países; eliminar los gastos innecesarios que encarecen las exportaciones y acabar con la duplicación burocrática que exige a muchos productores cumplir con dos regulaciones distintas, dos controles e inspecciones y, por tanto, sostener doble coste de producción en un proceso mucho más lento de venta y suministro.

Las leyes de cada país dependen del momento en el que fueron aprobadas, de las experiencias que cada estado y sector ha vivido en el tiempo y puede que no sean las más acertadas por desconocimiento de los legisladores de otros modelos de reglamentación o técnicas para la seguridad la protección de los ciudadanos y el medio ambiente. La armonización normativa entre Estados Unidos y la Unión Europea será una oportunidad para crear una normativa común que sea más saludable, más segura y que garantice una mejor protección del medio ambiente. No significa que se vayan a eliminar leyes y controles.

Dos ejemplos concretos de este mantenimiento de normas son los reglamentos de producción y venta de vehículos a motor y de productos químicos.

La seguridad de los vehículos y los requisitos legales exigidos en la UE y Estados Unidos son hoy en día diferentes, aunque los niveles de seguridad alcanzados son comparables. Ambos países exigen requisitos distintos en materia de alumbrado, frenos, bloqueo de puertas, asientos, cinturones de seguridad, dirección o elevadas eléctricas. El Acuerdo no supondrá una resolución sobre qué normativa es mejor o peor y una reducción de la seguridad por aceptar como única una u otra. Con el Acuerdo se reconocerá una legislación común que mantenga los niveles de seguridad e incluso los mejores.

Los productos químicos también tienen diferentes normativas según la región. En la UE cualquier producto

La alianza podría llegar a crear unos beneficios económicos totales de 119.000 millones de euros al año para la UE y 95.000 para Estados Unidos

de estas características debe estar registrado en la Agencia Europea de Sustancia y Mezclas Químicas mientras que en EEUU son algo menos estrictos. Las normas de etiquetado y de clasificación y los controles también difieren entre EEUU y la UE, un aspecto que dificulta la comercialización de productos químicos en el mercado exterior. Con el Acuerdo los reguladores establecerán de forma coordinada una nueva normativa común con los sistemas de evaluación, registro, control, clasificación y etiquetado de productos químicos más seguro y más beneficioso para las empresas.

4. CONCLUSIONES

Tras presentar los inicios, estados y efectos a nivel económico y social que la firma del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión EEUU-UE traerá en el futuro según las primeras estimaciones, estas son las diez conclusiones principales:

▶▶ **El Acuerdo nace con el único objetivo de fomentar el crecimiento y la creación de empleo a ambos lados del océano.**

Las normas de etiquetado y de clasificación y los controles que difieren entre EE.UU. y la UE dificultan la comercialización de productos

Las negociaciones están centradas en la apertura de los mercados, eliminación de barreras comerciales, armonización normativa y cooperación entre países. En ningún caso se pretende desregularizar ciertos sectores o disminuir los controles y niveles de protección ambiental, seguridad y salud establecidos hasta el momento.

▶▶ **Tras su firma se convertirá en el Acuerdo comercial más grande del mundo hasta ahora negociado.** Se estima que las exportaciones europeas crecerán un 6% frente al 8% de las de EEUU mientras que el nivel de importaciones aumentará un 5% en ambas regiones. En términos globales supondrá unos beneficios económicos totales de 119.000 millones de euros al año para la Unión Europea y 95.000 millones para Estados Unidos; un in-

cremento del PIB europeo del 0,5 y del 0,4 el estadounidense.

▶▶ **El Acuerdo está en pleno proceso de negociación,** por tanto, todos los datos y proyecciones presentadas están basadas en estudios cuyos resultados dependen de las variables y los escenarios contemplados. Hasta el 20 de junio de 2014 no se conocen apenas detalles del estado de las negociaciones. A pesar de las filtraciones publicadas por algunos medios de comunicación, las partes oficiales no han difundido ningún borrador del Acuerdo.

▶▶ **Los efectos económicos de esta negociación no sólo afectará a los países involucrados:** Estados Unidos y la Unión Europea. La economía mundial también se verá beneficiada con un crecimiento del PIB mundial del 0,07% en el escenario más negativo y del 0,14% en el escenario más ambicioso. De manera lógica se espera que si las economías de EEUU y la UE crecen, la producción aumentara y, por tanto, también lo hará la demanda a proveedores internacionales.

▶▶ **Además el Acuerdo tendrá efecto directo sobre las familias** otorgándoles (según primeros cálculos) un beneficio extra anual de 545 euros a las familias tipo europeas (4 miembros) y 655 euros a las estadounidenses. Un aumento del poder adquisitivo de los consumidores aumentará también la demanda y el comercio a nivel global.

▶▶ **España, como miembro activo de la Unión Europea desde 1986,** es uno de los 28 países que se verán afectados por el Acuerdo. Para el país se espera la creación de 143.000 puestos de trabajo y podría llegar a aumentar hasta un 6,6% la renta per cápita en el largo plazo.

▶▶ **Las pequeñas y medianas empresas, motores de la economía en EEUU y la UE, serán parte clave del Acuerdo.** Se esperan nuevas legislaciones que favorezcan el comercio internacional de las pymes para aumentar su actividad, crecer y generar nuevos puestos de trabajo. Las barreras arancelarias y la disparidad normativa son las dos principales trabas que las partes deben negociar, sobre todo en sectores específicos como el de alimentación y bebidas, productos farmacéuticos o productos de madera, entre otros.

▶▶ **Además del crecimiento, la creación de empleo es el principal objetivo de estas negociaciones.** Por el

momento, los cálculos estiman que se consolidarán 13 millones de puestos de trabajo que hoy en día dependen de los intercambios comerciales y de inversiones transatlánticos y se podrían llegar a crear 2 millones de nuevos empleos en EEUU y la UE.

▶▶ **La armonización normativa derivada del Acuerdo tiene como único fin acabar con las barreras arancelarias, la disparidad legislativa y los gastos y reglas innecesarias** que obstaculizan el desarrollo comercial y de inversiones entre ambas regiones. Los estándares de seguridad, salud, protección del medio ambiente y del consumidor se mantendrán intactos y, en algunos sec-

tores, se fortalecerán para garantizar una mayor seguridad a todos los ciudadanos.

▶▶ **El Acuerdo, un proceso que podría durar años debido a la delicadeza y el enfrentamiento en algunas cuestiones y sectores**, es la mejor alternativa que los dirigentes de EEUU y la UE han encontrado para mejorar la situación económica y laboral de ambos países tras la crisis económica y financiera de 2008. No sólo se convertirá en el mayor Acuerdo del mundo sino que es el mejor paquete de medidas y crecimiento posible sin usar el dinero de los contribuyentes norteamericanos y europeos. ■

The Hispanic Council

The Hispanic Council es un think tank independiente con sede en Washington, D.C. y Madrid que promueve las relaciones entre la comunidad hispana de Estados Unidos y España.



NOTAS Y TRABAJOS CITADOS

- ¹ Comisión Europea, EU-US: Transatlantic Economic Council, [on line] <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/cooperating-governments/usa/transatlantic-economic-council/index_en.htm> [Consulta: 8 de junio de 2014]
- ² Comisión Europea, Nota de prensa: EU-US Summit: Fact sheet on High-Level Working Group on Jobs and Growth, 28 de noviembre de 2011 [on line] <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-843_en.htm> [Consulta: 2 de junio de 2014]
- ³ Comisión Europea, Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, 11 de febrero de 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf> [Consulta: 2 de junio de 2014]
- ⁴ Comisión Europea, Nota de prensa: EU and US conclude first round of TTIP negotiations in Washington, 12 de julio de 2013 [on line] <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-691_en.htm> [Consulta: 3 de junio de 2014]
- ⁵ Comisión Europea, Nota de prensa: EU and US conclude second round of TTIP negotiations in Brussels, 15 de noviembre de 2013 [on line] <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=988>> [Consulta: 3 de junio de 2014]
- ⁶ Comisión Europea, Nota de prensa: EU Chief Negotiator says EU-US trade deal not about deregulation, as third round of talks end in Washington, 20 de diciembre de 2013 [on line] <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1007>> [Consulta: 3 de junio de 2014]
- ⁷ Comisión Europea, Nota de prensa: Los negociadores del acuerdo comercial entre la UE y Estados Unidos examinan cómo ayudar a las PYME a aprovechar el ATCI en la cuarta ronda de conversaciones que finaliza en Bruselas, 14 de marzo de 2014 [on line] <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-272_es.htm> [Consulta: 3 de junio de 2014]
- ⁸ Comisión Europea, Nota de prensa/vídeo: Press conference on 5th round of TTIP negotiations, 23 de mayo de 2014 [on line] <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/#_videos> [Consulta: 14 de junio de 2014]
- ⁹ Office of the United States Trade Representative, Free Trade Agreements [on line] <<http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/>> [Consulta: 11 de junio de 2014]
- ¹⁰ Office of the United States Trade Representative, Free Trade Agreements [on line] <<http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta>> [Consulta: 11 de junio de 2014]
- ¹¹ Comisión Europea, Cómo entender las políticas europeas: Comercio, Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2014 [on line] <http://europa.eu/pol/pdf/lipbook/es/trade_es.pdf> [Consulta: 14 de junio de 2014]
- ¹² Comisión Europea, Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea del Acero y del Carbón (CECA) [on line] <http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_esc_es.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ¹³ Comisión Europea, Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea [on line] <http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_esc_es.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ¹⁴ Comisión Europea, United States and European Union: Trade and investments [on line] <<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>> [Consulta: 12 de junio de 2014]
- ¹⁵ Comisión Europea, European Unión, Trade in goods with USA [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ¹⁶ Parlamento Europeo, La Unión Europea y sus socios comerciales [on line] <http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/es/displayFtu.html?ftuid=FTU_6.2.1.html> [Consulta: 16 de junio de 2014]
- ¹⁷ Fondo Monetario Internacional, Perspectivas de la Economía Mundial: transiciones y tensiones, Octubre 2013 [on line] <<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/fti/weo/2013/02/pdf/texts.pdf>> [Consulta: 12 de junio de 2014]
- ¹⁸ FRANCOIS, Joseph, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. Final Project Report, Marzo 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf> [Consulta: 14 de junio de 2014]
- ¹⁹ Diario El Mundo, El Gobierno afirma que el tratado de libre comercio con EEUU podría generar 150.000 empleos en España, 5 de junio de 2013 [on line] <<http://www.elmundo.es/economia/2014/06/05/53904a5822601da27a8b4576.html>> [Consulta: 19 de junio de 2014]
- ²⁰ FRANCOIS, Joseph, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. Final Project Report, Marzo 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf> [Consulta: 14 de junio de 2014]
- ²¹ Cámara de Comercio de Estados Unidos en España, España-EEUU en cifras, 2012 [on line] <<http://www.amchamspain.com/sites/www.amchamspain.com/files/Espa%C3%B1a-EEUU%20en%20cifras.pdf>> [Consulta: 13 de junio de 2014]
- ²² Comisión Europea, Preguntas frecuentes sobre del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ATCI), 2013 [on line] <http://ec.europa.eu/spain/pdf/preguntas-frecuentes-acuerdo-transatlantico-comercio-inversion_es.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²³ Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión: oportunidades para las pequeñas y medianas empresas, 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/april/tradoc_152296.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁴ Comisión Europea, EU SMEs and the Transatlantic Trade and Investment Partnership , 31 de marzo de 2013 [on line] <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1053>> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁵ Comisión Europea, EU SMEs and the Transatlantic Trade and Investment Partnership , 31 de marzo de 2013 [on line] <<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1053>> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁶ Comisión Europea, The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues: EU position on motor vehicles, 14 de mayo de 2014 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152467.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁷ Comisión Europea, Automotive Industry [on line] <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/automotive/index_en.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁸ Comisión Europea, The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues: EU position on chemicals, 14 de mayo de 2014 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152468.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ²⁹ Comisión Europea, Chemicals [on line] <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/chemicals/index_en.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³⁰ Comisión Europea, The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues: EU position on cosmetics, 14 de mayo de 2014 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152470.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³¹ Comisión Europea, Cosméticos [on line] <http://ec.europa.eu/consumers/sectors/cosmetics/index_es.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³² Comisión Europea, The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues: EU position on pharmaceutical products, 14 de mayo de 2014 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152471.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³³ Comisión Europea, Healthcare Industries [on line] <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/healthcare/competitiveness/importance/index_en.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³⁴ Comisión Europea, The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Regulatory Issues: EU position on textiles and clothing, 14 de mayo de 2014 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152469.pdf> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³⁵ Comisión Europea, Fashion Industry [on line] <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/fashion/index_en.htm> [Consulta: 15 de junio de 2014]
- ³⁶ FRANCOIS, Joseph, Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. Final Project Report, Marzo 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf> [Consulta: 14 de junio de 2014]
- ³⁷ Comisión Europea, Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión: reglamentos, Septiembre 2013 [on line] <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151805.pdf> [Consulta: 17 de junio de 2014]