



Facultad de Ciencias Empresariales.

Lomas de Zamora.

Licenciatura en Comercio Internacional.

Título: El rol del Acuerdo Transatlántico de Asociación para el Comercio y la Inversión

Alumna: Respettino Martina.

Email: martinarespettino@gmail.com

Domicilio: Reconquista N°1923, Luis Guillón, Buenos Aires.

Teléfono: 11 39 24 53 30

Resumen

Mientras que en los últimos doscientos años, los negocios internacionales ha sido dominados por los países del Atlántico Norte, por empezar fueron dominados por Europa Occidental, y luego por Europa y Estados Unidos, con un despejado liderazgo de este último a partir del desenlace de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en los próximos años es previsible que se consolide la merma del peso relativo del eje del Atlántico septentrional en la economía internacional –que empezó a sentirse desde hace dos décadas y se aceleró con la Gran Recesión– en concesión de los países emergentes, fundamentalmente aquellos en Asia. A la vista de esta escena, a lo cual hay que añadir que las economías transatlánticas se encuentran forzosamente endeudadas y aquejadas por un seco desarrollo económico, Estados Unidos y los países de la Unión Europea han iniciado negociaciones para acceder una Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ttip, por sus siglas en inglés), la cual constituiría el zona de libre comercio más amplia y profunda en el mundo, con una cobertura de casi 50% del pib mundial, 30% del comercio global de mercancías, 40% del de servicios y 20% de los flujos de inversión extranjera directa (ied). Las negociaciones del ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se proponen conseguir un pacto de libre comercio “integral y de altos estándares”, teniendo como objetivo aumentar el camino a los mercados transatlánticos mediante la rebaja de barreras al comercio y la inversión, así como la modulación de medidas regulatorias. La disminución de aranceles no se considera un tema crítico en el pacto, ya que se reconoce que se encuentran a niveles sustancialmente bajos. Antes bien, son las diferencias en los entramados regulatorios entrambos lados del Atlántico –que afectan fundamentalmente el comercio de alto valor agregado– las que se considera imponen obstáculos muy significativos al comercio. Si bien las autoridades de Estados Unidos y la Unión Europea han enfatizado los enormes beneficios económicos que el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) generaría de ser negociado exitosamente, partimos del teórico de que el pacto no está libre de un intento geopolítico inferior. Por un lado, rebusca revitalizar la correlación transatlántica para enfrentar la tendencia de que en el futuro próximo el desarrollo económico más dispuesto se consolide en la cuenca del Pacífico, nutriendo el potencial de que sean las economías asiáticas las que impongan su superioridad; por otro lado, busca recobrar para Estados Unidos y la Unión Europea el poder para establecer las reglas básicas de la economía internacional del que gozaron después de la Segunda Guerra Mundial.

Índice

Introducción	1
Antecedentes y origen	1
Análisis del “Mandato”	3
Naturaleza y alcance del Acuerdo	3
Preámbulo y principios generales	5
Objetivos	5
Comercio de mercancías	6
El comercio de servicios y el establecimiento y la protección de las inversiones	8
Las barreras comerciales y la inversión en la economía Atlántica	10
Las barreras arancelarias.	11
Las barreras no arancelarias.	11
Las barreras reglamentarias.....	12
Las barreras horizontales al comercio.....	13
Las disputas comerciales.....	16
Los efectos económicos de las barreras comerciales.	17
La economía política de la protección comercial.....	18
Relaciones comerciales y de inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea	18
Motivaciones y objetivos principales del TTIP para Estados Unidos y la Unión Europea	29
Naturaleza, orígenes y avances de las negociaciones del TTIP	30
Hacia un modelo de libre comercio para el siglo XXI.....	33
Puntos polémicos: defensores y detractores.....	36
Conclusión	38
Referentes bibliografía	39

Introducción

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI) incluso popular como Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) propone un convenio de libre comercio (TLC) entre los Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea (UE). Simultáneamente representan el 33% del comercio en bienes, el 42% del comercio en servicios y 60% del Producto Interno Bruto. En el día de hoy, se encuentra en negociaciones. El planteo de la presente tesis, se focaliza en los beneficios que podría brindar esta asociación, y también aludir las críticas de dicho tratado. Se espera que el acuerdo final tenga 24 capítulos agrupados en tres partes: Acceso al mercado, Cooperación reglamentaria y Normas.

A su vez, los puntos conflictivos más importantes son las políticas europeas de limitación de las importaciones de alimentos transgénicos, así como el intercambio de servicios, la inversión entre otros temas y así lograr un acuerdo que satisfaga tanto a Los Estados Unidos como a la Unión Europea. La presente tesis tiene como objetivo realizar un estudio y evaluación sobre los orígenes, las motivaciones principales, los prospectos y las consecuencias previsibles de la viable puesta en marcha del ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión), así como los principales obstáculos que está enfrentando y que encarará a futuro la negociación del convenio.

Antecedentes y origen

Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI), tiene sus orígenes en la Organización Mundial del Comercio (OMC), que se creó con el fin principal de liberar el comercio y las inversiones en la década de los 80. Es más, a grandes rasgos podemos mencionar que la OMC (Organización Mundial del Comercio) se creó para eso.

Dese entonces, con el fin de impulsar la liberalización del comercio a nivel mundial, ha venido promoviendo Tratados de Libre Comercio (TCL).

Pero ¿a qué nos referimos cuando hablamos de Tratados de Libre Comercio (TCL)? Estos tratados, fundamentalmente consisten en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes de los diferentes continentes o básicamente en todo el mundo. Consiste en una rebaja sustancial o eliminación de los aranceles para los bienes entre las partes y acuerdos en materia de servicios. También son establecidos por mutuo acuerdo o por las reglas de la Organización mundial del comercio (OMC).

Los Tratados de Libre Comercio no se basan especialmente en llevar una integración social, política y económica, aunque estos tratados se formaron para fomentar el intercambio comercial, también abarcan cláusulas presupuestarias y de política fiscal, así como el movimiento de personas y organismos comunes, elementos ausentes en un Tratado de Libre Comercio (TCL). (BRC International Trade - junio 6, 2018)

Pero además, estos también garantizan la seguridad jurídica de los inversores.

Los defensores de los TLC suelen presentar éstos como instrumentos que impulsan el crecimiento de la economía y la creación de empleo. Tomando en cuenta distintas opiniones, los TLC son totalmente asimétricos, porque en lugar de promover la equidad y la democracia se limitan a garantizar los intereses de sectores y elites muy concretos.

Para tener una visión más clara de esto, son acuerdos que Estados Unidos impone a su medida y son precisamente ese monopolio la clave de la riqueza de los estadounidenses.

Aún más, estos acuerdos sirven de puente entre la globalización y la agudización de las desigualdades. De hecho, además de los contenidos relativos al comercio, también tienen consecuencias en ámbitos políticos y sociales.

Mientras que abren los mercados de bienes y servicios en favor del capital, obstaculizan la libre circulación de personas.

En definitiva, los tratados de libre comercio se han convertido en arma para desafiar a las políticas públicas que “frenan” la acumulación de beneficios de las empresas.

Quizá el caso norteamericano sea el más conocido, el North American Free Trade Agreement, NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica), firmado por Canadá, EEUU y México.

En lugar de cumplir lo prometido, el acuerdo ha agravado los problemas de pobreza y dependencia de México. Este es el balance: Los beneficios para las mayores empresas

de Washington y México D.F. han sido mucho menores que los perjuicios causados a los sectores más pobres de la sociedad. Desde que en 1994 el NAFTA entró en vigor, el precio interior del maíz ha tocado fondo en México. Los precios han caído más de un 70%, y sus consecuencias han sido gravísimas para la población mexicana.

Más de 15 millones de personas dependen de la producción de maíz, y esta caída de precios ha supuesto que los ingresos de numerosas familias hayan disminuido.

Las consecuencias son evidentes en el nivel de vida de estas familias: se ven obligadas a emigrar para sobrevivir, o a trabajar más horas, en casa o fuera de ella.

A la luz de este escenario, a lo cual hay que añadir que las economías transatlánticas se encuentran fuertemente endeudadas y aquejadas por un magro crecimiento económico, Estados Unidos y los países de la Unión Europea han iniciado negociaciones para conformar una Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), la cual constituiría el área de libre comercio más amplia y profunda en el orbe, con una cobertura de casi 50% del PIB mundial, 30% del comercio global de mercancías, 40% del de servicios y 20% de los flujos de inversión extranjera directa (IED).

Análisis del “Mandato”

Directivas para la negociación de Colaboración Transatlántica sobre el Comercio y la Inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América.

Naturaleza y alcance del Acuerdo

1. El Acuerdo incluirá exclusivamente disposiciones aplicables entre las Partes al comercio y a los campos relacionados con el comercio. El acuerdo debería confirmar que la colaboración transatlántica sobre el comercio y la inversión está basada sobre valores comunes, lo que incluye la protección y la promoción de los derechos del Hombre y la seguridad internacional.

“los campos relacionados con el comercio”: una formulación que permite abordar prácticamente todas las actividades humanas. En EE.UU. el Estado no es el garante del bien común; los servicios públicos y la seguridad social están abandonados en provecho del sector privado; la religión es omnipresente; el sistema jurídico es diferente del de 26 de los 28 Estados de la UE que practican, como todos los países, desde Brest a Tokio, un derecho continental cargado de valores humanistas (el individuo es también un ser colectivo), ausentes de la common law anglosajona; la pena de muerte y la venta libre de armas son prácticas legales; el país no está vinculado

por las convenciones sociales de la OIT, por la convención sobre la diversidad cultural de la UNESCO, por las convenciones internacionales sobre los derechos del Niño, sobre el respeto de la biodiversidad, sobre el cambio climático, sobre la Corte Penal Internacional.

2. El acuerdo será ambicioso, global, equilibrado y plenamente compatible con las reglas y obligaciones de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

La ambición está claramente anunciada: alcanzar una realización completa de los objetivos de los acuerdos de la OMC (Organización Mundial del Comercio) cuya finalidad –desregulación total en provecho del sector privado- aún no ha sido conseguida.

3. El Acuerdo preverá la liberalización recíproca del comercio de bienes y servicios, así como de las reglas sobre las cuestiones relacionadas con el comercio, con un alto nivel de ambición de ir más allá de los compromisos actuales de la OMC (Organización Mundial del Comercio).

Se trata aquí de recordar dos de los tres grandes campos cubiertos por los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (acceso al mercado, comercio de los servicios), con la voluntad de anunciar que se irá más allá de lo que prevén estos acuerdos.

4. Las obligaciones del Acuerdo comprometerán todos los niveles de gobierno.

El Acuerdo se aplicará no sólo a los Estados de la Unión Europea sino también a todos los componentes de estos Estados: en Francia, las Regiones, los Departamentos, los Municipios; en Bélgica, las Comunidades, las Regiones, las Provincias, los Municipios; en Alemania, los Lander y los Municipios; en España, el Estado, las Autonomías, las Provincias, los Municipios...

5. El Acuerdo deberá componerse de tres elementos esenciales:

- (a) el acceso al mercado,
- (b) las cuestiones de reglamentación y las barreras no arancelarias (BNT) y
- (c) las reglas.

Los tres componentes se negociarán paralelamente y serán parte de un compromiso único que asegurará un resultado equilibrado entre la eliminación de los derechos y la eliminación de los obstáculos reglamentarios inútiles para el comercio y una mejora de las reglas, para llegar a un resultado sustancial en cada uno de estos componentes y a la abertura efectiva de los mercados de unos y otros.

Se trata de una síntesis de las materias sometidas a la negociación y de la metodología de la negociación: el paralelismo de las materias para desembocar globalmente en un compromiso único obligatorio; notamos que se trata de eliminar derechos y obstáculos

“inútiles” al comercio. Estamos efectivamente en la fraseología de la OMC (Organización Mundial del Comercio) en la que se consideran como “obstáculos inútiles” legislaciones y reglamentaciones sociales, salariales, sanitarias, fitosanitarias, medioambientales y ecológicas.

Preámbulo y principios generales

6. El preámbulo recordará que la colaboración con Estados Unidos está fundada sobre principios y valores coherentes con los principios y los objetivos comunes de la acción exterior de la Unión. Se referirá, especialmente a:

- Valores comunes en campos como los derechos del Hombre, las libertades fundamentales, la democracia y el Estado de derecho;
- El compromiso de las Partes hacia el desarrollo sostenible y la contribución del comercio internacional al desarrollo sostenible en sus dimensiones económicas, sociales y medioambientales, lo que incluye el desarrollo económico, el pleno empleo y un trabajo decente para todos, así como la protección y la preservación del medio ambiente y de los recursos naturales;
- El compromiso de las Partes a un acuerdo plenamente respetuoso de sus derechos y obligaciones derivadas de la Organización Mundial del Comercio y favorable al sistema comercial multilateral;
- El derecho de las Partes a tomar las medidas necesarias para alcanzar los objetivos legítimos de política pública sobre la base del nivel de protección de la salud, de la seguridad, del trabajo, de los consumidores, del medio ambiente y de la promoción de la diversidad cultural tal como está prevista en la Convención de la UNESCO sobre la protección y la promoción de la diversidad de las expresiones culturales, que juzgan apropiadas;
- El objetivo común de las Partes de tomar en cuenta los desafíos particulares a los que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas cuando contribuyen al desarrollo del comercio y de la inversión;
- El compromiso de las Partes de comunicar con todas las partes interesadas, incluso el sector privado y las organizaciones de la sociedad civil.

Objetivos

7. El objetivo del Acuerdo es aumentar el comercio y la inversión entre la UE y EE.UU. realizando el potencial no explotado de un verdadero mercado transatlántico, generando nuevas oportunidades económicas para la creación de empleos y el

crecimiento gracias a un acceso ampliado a los mercados, una mayor compatibilidad de la reglamentación y la definición de normas mundiales.

Se trata de ir más allá de todo lo que ha sido concedido en los acuerdos entre la UE y EE.UU. para crear un mercado único, totalmente liberalizado, con siempre la misma promesa jamás confirmada de creación de empleos y de crecimiento.

8. El Acuerdo debería reconocer que el desarrollo sostenible es un objetivo fundamental de las Partes, y que apuntará a asegurar y facilitar el respeto de los acuerdos y de las normas medioambientales y sociales internacionales, favoreciendo al mismo tiempo niveles altos de protección del medio ambiente, del trabajo y de los consumidores, compatible con los logros europeos y la legislación de los Estados miembros. El Acuerdo debería reconocer que las Partes no alentarán el comercio o la inversión directa extranjera por la bajada de la legislación y de los estándares en materia de medio ambiente, de trabajo o de salud y de seguridad en el trabajo, o por la flexibilización de las normas fundamentales del trabajo o de las políticas y de las legislaciones que apuntan a proteger y promover la diversidad cultural.

9. El Acuerdo no deberá contener disposiciones que podrían perjudicar la diversidad cultural y lingüística de la Unión o de sus Estados miembros, en particular en el sector audiovisual, ni limitar la conservación por la Unión y por sus Estados miembros de las políticas y medidas existentes que apuntan a respaldar el sector audiovisual, teniendo en cuenta su estatuto especial en la UE y sus Estados miembros. El Acuerdo no podrá afectar la capacidad de la Unión y de sus Estados miembros a activar políticas y medidas que tengan en cuenta los desarrollos en este sector y en particular en el entorno numérico.

Acceso a los mercados

Comercio de mercancías

10. Obligaciones y otras exigencias sobre las importaciones y exportaciones. La meta consistirá en eliminar todas las limitaciones sobre el comercio bilateral, con el objetivo común de llegar a una supresión sustancial de los aranceles desde la entrada en vigor del acuerdo, y una supresión gradual de todas las tarifas arancelarias más sensibles en un corto plazo. Durante las negociaciones, las dos Partes examinarán las opciones para el tratamiento de los productos más sensibles, incluidas las contingencias tarifarias. Todos los aranceles, tasas, cánones o tasas y restricciones cuantitativas a la exportación hacia la otra parte, que no están justificados por excepciones derivadas del Acuerdo, serán suprimidas desde la aplicación del Acuerdo. Las negociaciones tratarán de las

cuestiones que conciernen los últimos obstáculos al comercio de los bienes a doble uso que afectan la integridad del mercado único.

El objetivo está claramente anunciado: la supresión de todos los aranceles. Hemos podido leer en los periódicos más favorables a esta negociación que esta disposición es de poca importancia porque “los aranceles ya son muy bajos”.

Lo que es verdad, con dos excepciones mayores: la industria textil y la agricultura.

En el sector agrícola, los aranceles practicados en Europa siguen siendo importantes. Si son menos altos en EE.UU., esta diferencia no justifica las subvenciones masivas del gobierno norteamericano a su agricultura y agroindustria. Suprimir estos aranceles en Europa provocará una catástrofe agrícola mayor: pérdida de ingresos para los agricultores, caída de las exportaciones agrícolas francesas, llegada masiva de soja y de trigo norteamericanos con OGM (organismo genéticamente modificado).

11. Reglas de origen

Las negociaciones apuntarán a conciliar los enfoques de la UE y de EE.UU. para las reglas de origen con el fin de facilitar el comercio entre las Partes, lo que implica que se tengan en cuenta las reglas de origen de la UE y los intereses de los productores de la Unión Europea.

Deberían también apuntar a garantizar que errores administrativos sean tratados de un modo apropiado. A continuación de un análisis por la Comisión de las consecuencias económicas posibles, y en consultación con el Comité de la política comercial, el alcance de la acumulación con países vecinos que han concluido acuerdos de libre cambio (ALC) con a la vez la Unión europea y los Estados Unidos será tomada en cuenta.

Las reglas de origen varían considerablemente entre la Unión Europea y Estados Unidos, y de cada lado los productores son muy poco propensos a renunciar a las denominaciones de sus productos y a los procesos de fabricación que designan. Esta armonización equivale en realidad a una regresión, y tenemos derecho a dudar, al ver las propuestas pasadas de la Comisión europea que esté determinada a proteger las reglas de origen vigentes en Europa.

12. Excepciones generales: El Acuerdo incluirá una cláusula de excepción general basada en los artículos XX y XXI del GATT.

Se trata de excepciones previstas por los Acuerdos del GATT (Acuerdo general sobre los aranceles y el comercio) de 1947 integrados en los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio en 1994.

13. Medidas antidumping y compensatorias El Acuerdo debería incluir una cláusula sobre las medidas antidumping⁵ y las medidas compensatorias, aceptando al mismo tiempo que cada una de las Partes puede tomar medidas apropiadas contra el dumping y/o las subvenciones sujetas a medidas compensatorias conforme con el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre la activación del artículo VI del Acuerdo general sobre los aranceles y el comercio de 1994, o con el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre las subvenciones y la medidas compensatorias.

El Acuerdo debería establecer un diálogo regular sobre las cuestiones de defensa comercial.

En esta disposición el problema es la ausencia de voluntad política de la Comisión europea para aplicar las medidas antidumping que se encuentran en los acuerdos de libre cambio adoptados entre la Unión Europea y ciertos países cuando éstos practican un verdadero dumping. La ideología o intereses particulares pesan más que la defensa de los intereses europeos.

14. Garantías: A fin de maximizar los compromisos de liberalización, el Acuerdo debería incluir una cláusula de salvaguarda bilateral por la cual una u otra Parte puede retirar, en parte o en totalidad, las preferencias en las materias en que un incremento de las importaciones de productos de la otra parte provoca, o amenaza con provocar, graves daños a su industria nacional

El comercio de servicios y el establecimiento y la protección de las inversiones

15. La meta de las negociaciones sobre el comercio de los servicios será la de vincular el nivel autónomo existente de liberalización de cada una de las Partes al más alto nivel de liberalización alcanzado en los Acuerdos de libre Comercio existentes, en conformidad con el artículo V del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios), y aplicándose sustancialmente a todos los sectores y a todos los modos de suministro, realizando al mismo tiempo nuevos accesos al mercado eliminando los obstáculos de acceso al mercado que existen todavía desde hace tiempo, reconociendo el carácter sensible de ciertos sectores.

La UE (Unión Europea) propone alinearse sobre el nivel más alto de liberalización existente que resulta de los acuerdos de libre cambio vigentes, extendiendo al mismo tiempo este nivel a todos los sectores y a todos los modos de suministro de servicios. Es la aplicación integral del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios), gestionado por la OMC (organización Mundial del Comercio).

16. Las Partes deberían convenir de conceder un tratamiento no menos favorable al establecimiento en su territorio de las firmas, filiales o sucursales de la otra Parte que

el tratamiento concedido a sus propias firmas, filiales o sucursales, teniendo debidamente en cuenta el carácter sensible de ciertos sectores específicos.

Se trata en realidad de una petición del sector bancario europeo cuyas filiales en EE.UU. están sometidas a las limitaciones de la ley Dodd-Frank de julio de 2010 relativa a la separación de las actividades bancarias y a otras medidas tomadas después de la crisis financiera.

17. El Acuerdo debería instaurar un entorno de trabajo a fin de facilitar el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales.

Los gobiernos europeos han cedido a una petición antigua de la Comisión europea que quiere crear un mercado del trabajo europeo.

El reconocimiento de las cualificaciones profesionales en el espacio atlántico es una vía para conseguirlo, ya que este espacio abarcará los 28 Estados de la Unión Europea.

18. El Acuerdo no apartará la aplicación de las excepciones sobre el proveimiento de servicios que se justificarían en virtud de las reglas pertinentes de la Organización Mundial del Comercio (artículos XIV y XIV bis del AGCS). La Comisión debería también garantizar que nada en el Acuerdo impida que las Partes apliquen sus leyes, reglamentaciones y exigencias nacionales que tocan a la entrada o a la residencia, siempre que, al hacerlo, no anulen ni compliquen las ventajas derivadas del Acuerdo.

Las leyes, los reglamentos y las exigencias de la Unión Europea y de los Estados miembros en materia de empleo y de condiciones de trabajo seguirán aplicándose.

El gran mercado transatlántico no se aplicará a las excepciones previstas en la aplicación del AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios). Se trata de la confirmación de una disposición existente.

La continuación del artículo proporciona lo que podríamos llamar garantías en cuanto al respeto de las legislaciones nacionales. Pero estas garantías no resisten si “comprometen las ventajas derivadas del Acuerdo”. Además, no resisten en la práctica de las instituciones europeas en el campo del empleo y de las condiciones de trabajo

19. La alta calidad de los servicios públicos de la Unión Europea debería conservarse, conforme con el Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea y, en particular en el protocolo n°26 sobre los servicios de interés general, y teniendo en cuenta el compromiso de la Unión Europea en este campo, incluso el AGCS (Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios).

20. Los servicios proporcionados en el ejercicio de la autoridad gubernamental tal como lo define el artículo I.3 del Acuerdo General sobre el Comercio de los Servicios deben excluirse de estas negociaciones.

21. Los servicios audiovisuales no serán abarcados por este capítulo.

22. El objetivo de las negociaciones sobre la inversión será de negociar disposiciones que apunten a la liberalización y la protección de las inversiones, incluso las zonas de competencia mixta, tales como las inversiones de cartera, los aspectos relacionados a la propiedad y a la expropiación, partiendo de los niveles más altos de liberalización y la normas más elevadas de protección que ambas Partes han negociado hasta hoy.

Tras consulta previa con los Estados miembros y conforme con el tratado Unión Europea, la inclusión de medidas de protección de las inversiones y del mecanismo de reglamento de las controversias inversores-Estado dependerá de saber si se alcanza una solución satisfactoria, que responda a los intereses de la Unión Europea.

La cuestión deberá también apreciarse con respecto al equilibrio de conjunto del Acuerdo.

23. En lo que toca la protección de la inversión, las disposiciones respectivas del Acuerdo deberían tener como objetivo: asegurar la promoción de las normas europeas de protección que deberían acrecentar la atractividad de Europa como destinación para la inversión extranjera, – asegurar un nivel igual de acción para los inversores en Estados Unidos y en la Unnión Europea, – apoyarse sobre la experiencia adquirida y las mejores prácticas de los Estados miembros en lo que toca sus acuerdos bilaterales de inversión con terceros países, – y no deberían afectar el derecho de la Unió Europea y de los Estados miembros de adoptar y poner en obra, conforme con sus competencias respectivas, las medidas necesarias para perseguir objetivos legítimos de política pública tales como la seguridad social y medioambiental, la estabilidad del sistema financiero, la salud pública y la seguridad, y eso de una manera no discriminatoria.

El Acuerdo debería respetar las políticas de la Unión Europea y de sus Estados miembros para la promoción y la protección de la diversidad cultural.

(Consejo de la UE, 2013)

Las barreras comerciales y la inversión en la economía Atlántica

La globalización se ha producido más rápida e intensamente entre los Estados Unidos y Europa que entre cualesquiera otros dos continentes o regiones del mundo. Y, a pesar de ello, son muchos los obstáculos a la libre circulación de mercancías, de servicios, de capitales y de personas que aún siguen prevaleciendo en la economía atlántica.

Las barreras arancelarias.

Aunque quizás más llamativas, los aranceles no son, a día de hoy, una barrera comercial sustantiva en la economía atlántica. Los aranceles entre la UE y los Estados Unidos son, con carácter general, bajos: frecuentemente, están por debajo del 3%.

Para los productos no agrarios, el arancel medio NMF sobre los productos que acceden a la UE-28 es del 3,9%, mientras que el arancel medio NMF sobre los productos que entran en los Estados Unidos es del 3,3%.

Sin embargo, los aranceles sobre productos de sectores sensibles, como el agroalimentario, son más altos. El arancel medio NMF sobre los productos agrarios que acceden a la Unión Europea procedentes de los Estados Unidos es del 13,5%, mientras que el arancel medio NMF sobre los productos agrarios importados por los Estados Unidos desde Europa es del 4,9%.

(OMC, 2014)

Las barreras no arancelarias.

Las barreras no arancelarias presentes en la economía atlántica sí son sustanciales, e incluyen medidas tanto en la frontera como tras la frontera.

Se trata de medidas con efectos comerciales muy potentes, hasta el punto de que muchas reglamentaciones restringen los flujos comerciales internacionales hasta el punto de impedirlos por completo. Desde la perspectiva de la teoría pura del comercio internacional, sabemos que las barreras no arancelarias producen efectos equivalentes (aunque no idénticos) a los de los aranceles, hasta el punto de que muchas de esas barreras se convierten en medidas equivalentes a un arancel prohibitivo.

En la frontera, los controles cuantitativos como las cuotas y las limitaciones voluntarias de las exportaciones se suprimieron en su mayoría a raíz de los acuerdos de la Ronda Uruguay. En la Unión Europea y los Estados Unidos, los controles cuantitativos existentes se componen principalmente de medidas comerciales “correctivas” en el contexto de la política de defensa comercial.

La aplicación de otras medidas no arancelarias en la frontera generalmente se lleva a cabo en nombre de la seguridad y la salud públicas (protección de los consumidores) y por razones de seguridad nacional. En algunos casos, los procedimientos aduaneros y los protocolos de “reglas de origen” aplicado por la UE y los Estados Unidos se vuelven restrictivos para el comercio.

Las barreras no arancelarias tras la frontera son el resultado de medidas reglamentarias, procedimientos de contratación pública, subvenciones, ayudas a la producción,

medidas fiscales nacionales, políticas de competencia, normativa sobre derechos de la propiedad intelectual, medidas relacionadas con la inversión y, en menor medida, la acción de las entidades comerciales del Estado.

También pueden incluir normas y reglamentos diseñados para productos industriales en materia medioambiental, de seguridad, de higiene, sanitaria y fitosanitaria, y administrativa. A medida que los aranceles han descendido, han sido suplantados por un sistema de protección de triple muro compuesto por:

- medidas reglamentarias de control público sobre la inversión extranjera directa (IED),
- medidas de control sobre la industria a través de empresas públicas, y
- barreras reglamentarias derivadas principalmente de la regulación asimétrica, que incluye, entre otras medidas, protecciones con cuotas, medidas de salvaguardia, políticas antidumping, impuestos anti-subsunción, política de contratación pública, política de defensa de la competencia y reglamentación diversa, en particular, producida bajo la esfera de la protección al consumidor.

Todas estas barreras minan el libre comercio atlántico. Las disputas relativas a las prácticas antidumping y a las subvenciones públicas, en concreto, son especialmente dañinas para las relaciones comerciales.

Las barreras reglamentarias

Las barreras reglamentarias representan una fuente de conflicto comercial constante y relevante en la economía atlántica. Medidas de salvaguardia, políticas antidumping, impuestos anti-subsunciones y una larga lista de diversas barreras reglamentarias socavan el progreso conseguido por las negociaciones comerciales multilaterales. En su mayoría, las barreras reglamentarias consisten en normativas impuestas de forma nacional que acaban generando obstáculos al comercio y la inversión internacionales. Una primera generación de barreras reglamentarias incluye diferentes normas de protección al consumidor, normas de seguridad, sanidad y medio ambiente, diferentes normas técnicas y discriminaciones en las normas sobre contratación pública.

Muy a menudo, tales barreras son el resultado de la falta de coordinación o el inadecuado intercambio de información entre reguladores y legisladores. Otras veces, sin embargo, no son más que medidas proteccionistas más o menos visibles.

La segunda generación de barreras reglamentarias es más difícil de tratar, y frecuentemente responde a intereses mucho menos confesables. Las subvenciones públicas, las políticas antidumping, las políticas antimonopolio y las decisiones de

organismos reguladores son, en numerosas ocasiones, poderosas, opacas y permanentes herramientas del neoproteccionismo.

Las barreras horizontales al comercio

La aplicación de medidas de defensa comercial se ha convertido en una de las fuentes más habituales de barreras al comercio atlántico. A finales de 2014, la Unión Europea tenía en vigor 81 medidas antidumping y 13 antisubvención. Los Estados Unidos mantenían por esas mismas fechas frente a la Unión Europea veinte medias antidumping y tres anti-subservención. A septiembre de 2015, la Unión Europea mantiene cuatro medidas contra los Estados Unidos (Comisión Europea, 2015), mientras que los Estados Unidos mantenían 17 medidas antidumping y una medida antisubvención frente a la Unión Europea a finales de 2013 desea lograr la reducción o eliminación de las exportaciones subvencionadas y de las medidas antidumping y de salvaguardia es una de las mejores formas de revitalizar la economía atlántica. Al ser mercados básicamente abiertos, las cuestiones de trato nacional en relación con el acceso al mercado no constituyen la principal fuente de preocupación ni en la Unión Europea ni en los Estados Unidos. Sin embargo, el acceso al mercado es una preocupación tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea derivada de la fragmentación normativa resultante de las estructuras federales de gobierno. Los Estados (en el caso de los Estados Unidos), las regiones (Comunidades autónomas, *länders*, etc.) y otras estructuras sub-federales dan lugar a reglamentaciones o decisiones en materia de defensa de la competencia que se constituyen en graves obstáculos al comercio atlántico.

A fecha de hoy, y a pesar de los avances registrados tras el Acuerdo sobre Compras Públicas de la Ronda Uruguay, las normas sobre contratación pública siguen siendo una fuente sustancial de barreras al libre comercio atlántico. Las restricciones derivadas de las normas europeas y las más relevantes aún resultantes de las cláusulas “Buy American” del lado estadounidense deben ser objeto de revisión en el marco de las negociaciones del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión). Las fricciones normativas entre los dos sistemas, por otra parte, afectan al desarrollo del comercio atlántico, tanto si se traducen en la imposibilidad total de comerciar bienes o servicios como si provocan costes adicionales para las empresas para poder cumplir con normas diferentes, lo que acaba perjudicando al consumidor. Así, por ejemplo, el conflicto comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos a propósito de las normas sobre los organismos genéticamente modificados (OGM) es un ejemplo ilustrativo de fricción reglamentaria significativa y duradera. El uso de

diferentes estándares técnicos en el voltaje y la frecuencia, en los televisores, en la televisión digital terrestre, en los servicios de telecomunicación móvil o en el tallaje del calzado y de la ropa también se traduce en barreras al comercio atlántico. El establecimiento de estándares técnicos comunes y la cooperación normativa o reglamentaria entre la Unión Europea y los Estados Unidos constituyen dos caminos esenciales a través del cual ambos socios podrán disfrutar cada vez más de todos los beneficios de un mercado atlántico sin barreras. Su objetivo principal debería ser evitar la duplicidad e incompatibilidad de reglas (de protección al consumidor, de protección del medio ambiente, etc.) o de estándares técnicos que resultan de la divergencia de las reglamentaciones.

Si los regímenes reglamentarios de la Unión Europea y los Estados Unidos lograran una mayor coherencia –lo que se podría conseguir con políticas de reconocimiento mutuo, convergencia reguladora o una combinación de ambas–, ambas economías se beneficiarían enormemente. A lo largo de la última década y media, la Unión Europea y los Estados Unidos han establecido mecanismos de cooperación con el objetivo de mitigar los problemas normativos comunes y fomentar la convergencia transatlántica. Gradualmente, estos mecanismos de cooperación se han vuelto más sólidos y ambiciosos. Se han producido progresos significativos en la cooperación reglamentaria en varios sectores: el farmacéutico, el de la automoción, la cosmética, los productos químicos, así como en la seguridad de los bienes de consumo, la seguridad alimentaria y la ciberseguridad. Sin embargo, queda mucho camino por recorrer en ámbitos como el comercio seguro, el comercio online, los servicios profesionales (y el reconocimiento de las cualificaciones profesionales), la protección de las inversiones directas, la protección de los derechos de la propiedad intelectual, la protección de las indicaciones geográficas, las reglas de gobierno corporativo, las normas contables y las decisiones de los organismos reguladores, entre otros ámbitos. Los Estados Unidos y la Unión Europea han realizado asimismo esfuerzos significativos para incrementar la cooperación entre sus organismos de defensa de la competencia. Sin embargo, aún ante los mismos hechos, los organismos europeos y estadounidenses de defensa de la competencia utilizan, a menudo, diversas herramientas económicas y legales y distintos procedimientos, lo que lleva en muchas ocasiones a conclusiones divergentes, y en última instancia, a una incompleta integración de la economía atlántica.

Las barreras verticales al comercio y a la inversión en la economía atlántica, sector por sector.

Los principios horizontales sobre normativa reglamentaria se deben complementar con compromisos sectoriales de liberalización comercial en el ámbito atlántico. Aranceles, cuotas, subsidios a la producción, subsidios a la exportación, subsidios fiscales, barreras técnicas (medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de protección al consumidor tales como provisiones de seguridad alimentaria) y medidas de defensa comercial, entre otros mecanismos, distorsionan gravemente el comercio agrícola entre la Unión Europea y los Estados Unidos, así como el comercio agrícola con terceros países.

El libre comercio de productos agrícolas en la economía atlántica debe ser un elemento central del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión). En el sector de la automoción, los aranceles siguen siendo relevantes, y mucho más altos del lado europeo. Aunque no existen cuotas ni restricciones voluntarias a la exportación entre las naciones de Europa y los Estados Unidos, sus normas sobre especificaciones técnicas, de seguridad y sobre las emisiones de gases son diferentes, y esta divergencia en las normas genera barreras comerciales.

La liberalización de los viejos monopolios públicos de servicios de telecomunicaciones, junto con la adopción de acuerdos multilaterales bajo los auspicios de la Organización Mundial del Comercio, ha hecho posible el establecimiento de un mercado atlántico de servicios de telecomunicaciones, aunque imperfecto. Son muchas todavía las barreras atlánticas por razones de naturaleza técnica, comercial y de estructura de mercado, partiendo del hecho de que aún en Europa el mercado único de servicios de telecomunicaciones sigue sin ser una realidad. La mayor parte de los obstáculos a la libre prestación de servicios financieros en la economía atlántica son el resultado de la ausencia de reconocimiento mutuo entre las instituciones financieras de la UE y de los Estados Unidos, así como la ausencia de convergencia normativa entre los Estados miembros de la UE. Dichas barreras incluyen los requisitos de registro a los bancos extranjeros que operan dentro de los Estados Unidos y que ofrecen servicios de custodia global y similares directamente a los inversores estadounidenses; los requisitos del Código Tributario para las declaraciones fiscales de las sociedades extranjeras que operan dentro de los Estados Unidos; las normativas de los Estados miembros de la UE para las instituciones no europeas de servicios financieros que operan dentro de la UE y los requisitos de la Patriot Act de los Estados Unidos para los bancos corresponsales de los Estados Unidos que mantengan registros relacionados con bancos extranjeros con cuentas corresponsales en los Estados Unidos.

Por su parte, los mercados financieros en Europa aún presentan una gran fragmentación, a pesar del indudable progreso cosechado en el periodo 2012- 2015, en particular, en el ámbito de la Unión Bancaria. El sector del transporte aéreo es un componente clave de la integración de la economía atlántica. Sin embargo, normas como los restrictivos controles nacionales a la competencia transfronteriza y a la inversión extranjera aún obstaculizan el potencial del sector atlántico de servicios de transporte aéreo de generar riqueza y aumentar el comercio.

No obstante, tanto Europa como los Estados Unidos han avanzado mucho desde el comienzo de sus respectivos sectores de servicios de aviación. La liberalización progresiva del sector de transporte aéreo en Europa y en los Estados Unidos ha dado como resultado viajes más eficientes y precios más bajos para los pasajeros. Los Estados Unidos han expresado su compromiso de continuar construyendo un sector de transporte aéreo más flexible y dinámico a través de una serie de acuerdos bilaterales con una gran cantidad de países y destinos. Hasta la fecha, los Estados Unidos han celebrado acuerdos bilaterales de "cielos abiertos" con más de cien países. Los acuerdos bilaterales entre los Estados miembros de la Unión Europea y los Estados Unidos debían ser reemplazados por un nuevo acuerdo entre la Unión Europea y los Estados Unidos que encaminase a ambos socios atlánticos hacia un "Área atlántica de aviación abierta".

Las disputas comerciales

Las disputas comerciales entre los Estados Unidos y Europa han sido una constante en las dos últimas décadas. A los problemas relacionados con Boeing y Airbus en el ámbito de la competencia han seguido muchos otros relacionados con las normas de protección al consumidor (por ejemplo, las OGMs o la carne hormonada), los casos antidumping y antisubvención, las sanciones por uso del USD en países afectados por embargos (Cuba, Irán) y otros relacionados nuevamente con las normas de competencia.

Las disputas comerciales continuarán produciéndose, pero la eliminación de barreras comerciales tradicionales y la convergencia reglamentaria a través del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) deberían traducirse en una reducción del número y del alcance de los conflictos comerciales en la economía atlántica.

Los efectos económicos de las barreras comerciales.

La persistencia de las barreras al comercio y a la inversión en la economía atlántica se traduce en pérdidas de bienestar para los consumidores europeos y estadounidenses. Esa es la conclusión general de la teoría pura del comercio internacional en relación con los efectos de la protección comercial.

La teoría pura del comercio internacional aporta, en efecto, los instrumentos de análisis adecuados para evaluar los efectos económicos de la protección comercial de la economía nacional (costes de bienestar) frente a la competencia proveniente del comercio exterior, y conduce a varias conclusiones inequívocas:

1. La superioridad en términos paretianos del libre comercio frente a la ausencia de comercio.
2. La superioridad en términos de bienestar del libre comercio de una “economía pequeña” (bajo la hipótesis de competencia perfecta). O, dicho de otro modo, los costes en términos de bienestar de la protección comercial.
3. La posibilidad teórica de la superioridad del “arancel óptimo” frente al libre comercio de una “economía grande” se encuentra, por un lado, con su débil argumentación empírica, por un lado, y contrarrestada, por otro, por los efectos dinámicos del comercio libre, más allá de los argumentos teóricos del “crecimiento empobrecedor” de Harry Johnson y Brecher en el contexto de la teoría pura tradicional del comercio internacional.

Es fundamental analizar los efectos de creación de comercio y de desviación de comercio que se generarían a resultas de la puesta en marcha del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) en el marco de la teoría económica internacional tradicional que se ocupa de los efectos económicos de las uniones aduaneras.

El análisis económico profundiza, además, en el hecho de que todo proceso de liberalización comercial genera efectos dinámicos, entre los que destacan las ganancias de productividad (con sus efectos inducidos de fenómenos de “catching up”) derivadas de la mayor competencia en los mercados domésticos provocada por el comercio internacional y los efectos económicos asociados al incremento de la inversión extranjera directa.

Se deben analizar, en consecuencia, los efectos económicos dinámicos de la liberalización comercial en el marco de la teoría del ciclo real (RBC) y de la teoría del crecimiento económico. Por último, a los costes asociados a la protección comercial se deben añadir los efectos económicos negativos sobre el bienestar derivados de la

asignación de recursos productivos valiosos (capital físico y humano) a “actividades directamente improductivas” (DUPs), en la terminología de Baghwati, y la consiguiente reducción de la producción de bienes y servicios reales.

La consecución de medidas de protección comercial se traduce en actividades de “rent seeking”, ya sea de los sectores que se movilizan para conseguir protección arancelaria (“tariff seeking”) como de los sectores que, perjudicados por un arancel (o medida equivalente), buscan la transferencia de las rentas que afluyen al sector público como consecuencia del arancel (“revenue seeking”).

La economía política de la protección comercial

Las razones por las que la liberalización comercial no avanza a mayor ritmo y la protección comercial se perpetúa están directamente relacionadas con los efectos económicos de la protección comercial, básicamente, la existencia de rentas (monopolistas u oligopolistas) derivadas de dicha protección y la superior capacidad de los grupos de presión y lobbies asociados a los sectores productivos beneficiados por la protección de influir sobre el poder político frente al público, en general, tal y como explican los desarrollos de la teoría de la elección pública.

La economía política ofrece herramientas explicativas de la persistencia de la protección comercial. Los intereses de los productores están mucho más concentrados que los dispersos intereses de los consumidores, lo que permite a los primeros organizarse como grupos de presión. Éstos, a su vez, ejercen su labor de lobby frente a los poderes políticos (rent seeking) con el fin de preservar la protección comercial y, de esa manera, perpetuar sus rentas.

Relaciones comerciales y de inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea

Las negociaciones del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión tienen por objetivo incrementar el acceso a los mercados transatlánticos mediante la disminución de barreras al comercio y la inversión, también propone alcanzar un acuerdo de libre comercio de manera integral y de altos estándares, armonizando las medidas regulatorias. Con respecto a la reducción de aranceles, estos no se consideran un tema a tratar crítico en la negociación, ya que se reconoce que se encuentran a niveles sustancialmente bajos.

Estados Unidos y la Unión Europea tienen un papel esencial en el sistema de comercio mundial. Estados Unidos aporta 8.3% del total de exportaciones de bienes en el mundo y 12.3% de las importaciones. De manera similar, su participación en las exportaciones

mundiales de servicios es de 13.9% del total, mientras que importa 9.4% del total. Por su parte, las exportaciones de bienes de la Unión Europea al mundo equivalen a 15.3% del total, mientras que sus importaciones son de 14.7% del total mundial. En lo que corresponde al comercio de servicios, la Unión Europea aporta 25.1% de las exportaciones mundiales y 19.7% de las importaciones (tabla 1). (Cifras extraídas de OMC, 2014).

En términos de exportaciones, los principales socios comerciales de la Unión Europea son, por orden de importancia, Estados Unidos (18.3% del total), China (9.7%), Suiza (8.2%), Rusia (6.1%) y Turquía (4.4%). En cuanto a las importaciones, sus principales socios son China (17.9% del total), Estados Unidos (12.2%), Rusia (10.8%), Suiza (5.7%) y Noruega (5.2%). Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos son, por orden de magnitud, Canadá (19.2% del total), la Unión Europea (17%), México (14.8%), China (7.6%) y Japón (4.1%). De manera similar, los principales puntos originarios de sus importaciones son China (19.9% del total), la Unión Europea (17.8%), Canadá (14.8%), México (12.5%) y Japón (5.7%). (Cifras extraídas de la Oficina de Censos de los Estados Unidos)

Así, encontramos que Estados Unidos y la Unión Europea son mutuamente relevantes. Para el primero, la Unión Europea es el segundo principal destino de sus exportaciones y el segundo origen del que más importa bienes. En paralelo, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la Unión Europea y el tercer país del que más importa bienes.

Tabla 1

Participación de la Unión Europea y Estados Unidos en el Comercio Mundial

Comercio de bienes en el mundo

	<i>EE. UU.</i>	<i>UE</i>	<i>Conjunto</i>
% Exportaciones	8.39%	15.33%	23.72%
% Importaciones	12.33%	14.78%	27.11%

Comercio de servicios en el mundo

	<i>EE. UU.</i>	<i>UE</i>	<i>Conjunto</i>
% Exportaciones	13.92%	25.19%	39.11%
% Importaciones	9.44%	19.74%	29.18%

Fuente: omc, Base de Datos Estadísticos, “Perfiles Comerciales”, septiembre de 2014.

En términos de exportaciones, los principales socios comerciales de la Unión Europea son, por orden de importancia:

Estados Unidos (18.3% del total),

China (9.7%),

Suiza (8.2%),

Rusia (6.1%) y

Turquía (4.4%).

En cuanto a las importaciones, sus principales socios son:

China (17.9% del total),

Estados Unidos (12.2%),

Rusia (10.8%),

Suiza (5.7%) y

Noruega (5.2%).

Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos son, por orden de magnitud: Canadá (19.2% del total),

la Unión Europea (17%),

México (14.8%),

China (7.6%) y

Japón (4.1%).

De manera similar, los principales puntos originarios de sus importaciones son:

China (19.9% del total),

la Unión Europea (17.8%),

Canadá (14.8%),

México (12.5%) y

Japón (5.7%).

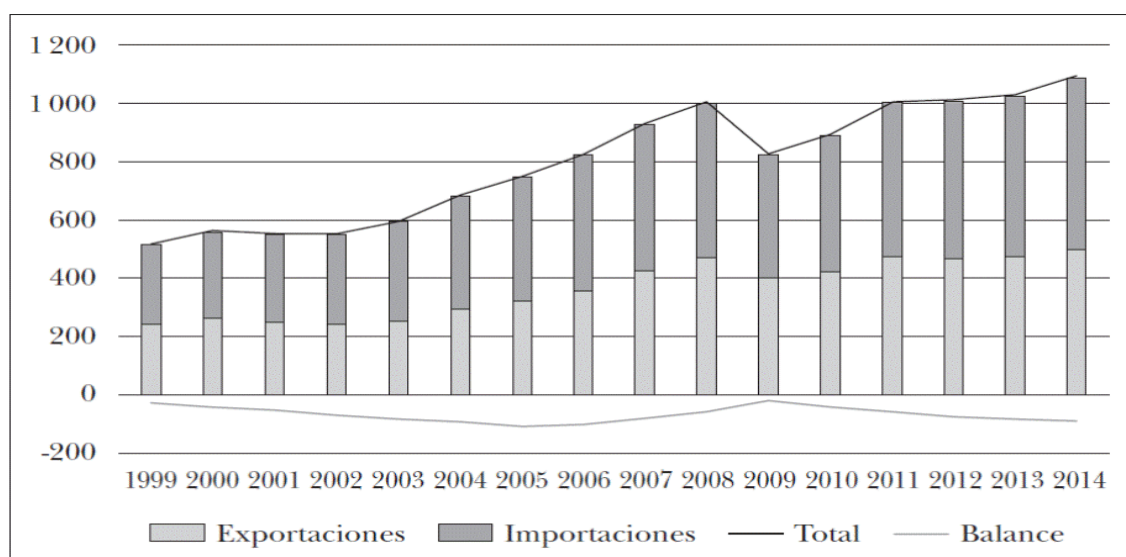
Así, encontramos que Estados Unidos y la Unión Europea son mutuamente relevantes. Para el primero, la Unión Europea es el segundo principal destino de sus exportaciones y el segundo origen del que más importa bienes. En paralelo, Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de la Unión Europea y el tercer país del que más importa bienes.

En 2014, la relación comercial bilateral entre Estados Unidos y la Unión Europea alcanzó un monto total de 1090000 millones de dólares, con un balance negativo para Estados Unidos por 93000 millones de dólares (gráfica 1). Del total, 702000 millones de dólares del comercio bilateral (64%) correspondieron al comercio de bienes y

388000 millones de dólares (36%) al de servicios. (Todas las cifras en este párrafo han sido extraídas de: Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos)

Gráfica 1

Comercio de Estados Unidos con la Unión Europea, 1999-2014 (miles de millones de dólares)



Fuente: Datos de la Oficina de Análisis Económico de EE.UU. (BEA), junio de 2015

La estructura del comercio entre ambas partes en lo que corresponde a bienes y servicios se ha mantenido relativamente estable durante los pasados quince años (gráfica 2). En 1999, el comercio de bienes representó casi 70% de la relación comercial bilateral, al tiempo que en 2014 esta proporción fue de 64%, una disminución de 9 o 0.6% anual.

Así, el intercambio de bienes continúa siendo prevalente en la relación comercial bilateral. Pese a que aún representa una proporción significativamente menor que el comercio de bienes, el comercio de servicios tuvo mayor crecimiento en los quince años pasados.

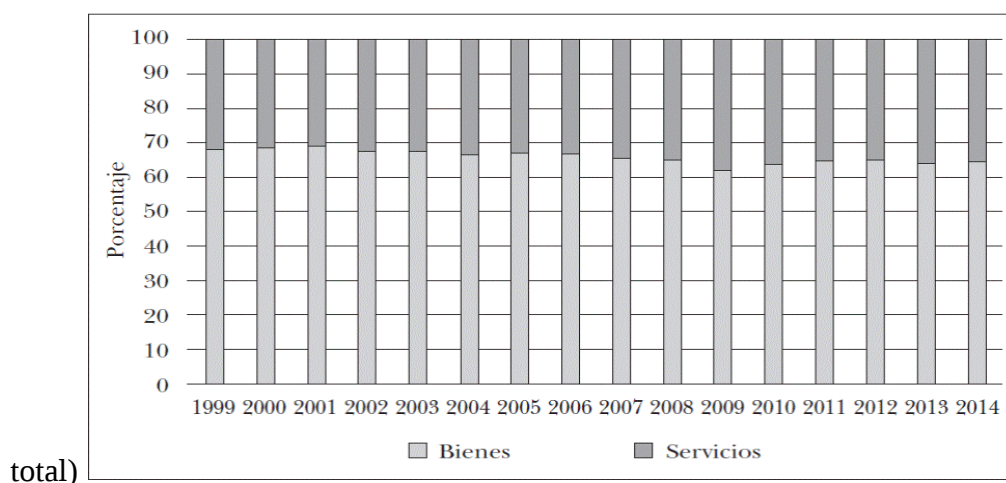
Mientras que el comercio de bienes ha crecido 201%, a una tasa de crecimiento anual compuesta (cagr) de 4.8%, aquel de servicios ha aumentado 237%, a una cagr de 5.9%. El comercio total ha aumentado 213%, a una cagr de 5.2%. Es decir, el comercio de servicios entre Estados Unidos y la Unión Europea incluso ha crecido a mayor ritmo que el comercio total en los quince años pasados. (Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos, 1999 – Present)

En el comercio de bienes, las importaciones de Estados Unidos desde la Unión Europea han crecido a mayor velocidad (215%) que las exportaciones hacia la Unión Europea (183%).

En el sector de servicios se observa un fenómeno inverso, ya que el crecimiento de las exportaciones desde Estados Unidos hacia la Unión Europea (243%) supera las importaciones del primero desde el segundo (229%), aunque por un margen relativamente pequeño (gráfica 4).

Gráfica 2

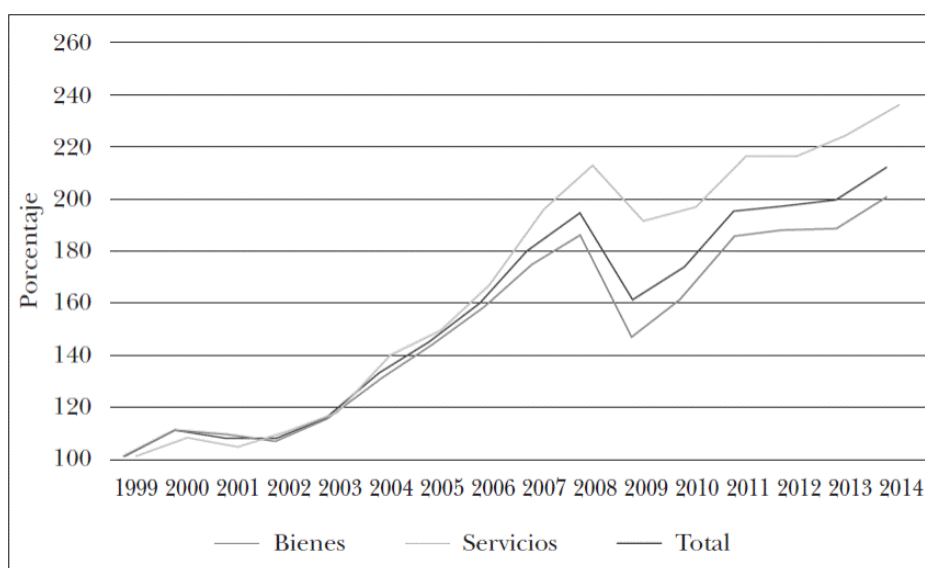
Comercio de bienes y servicios entre la Unión Europea y Estados Unidos (% del



Fuente: Datos de la Oficina de Análisis Económico de EE. UU. (BEA), junio de 2015.

Gráfica 3

Crecimiento del comercio de bienes y servicios de Estados Unidos con la Unión Europea (Año base = 1999)



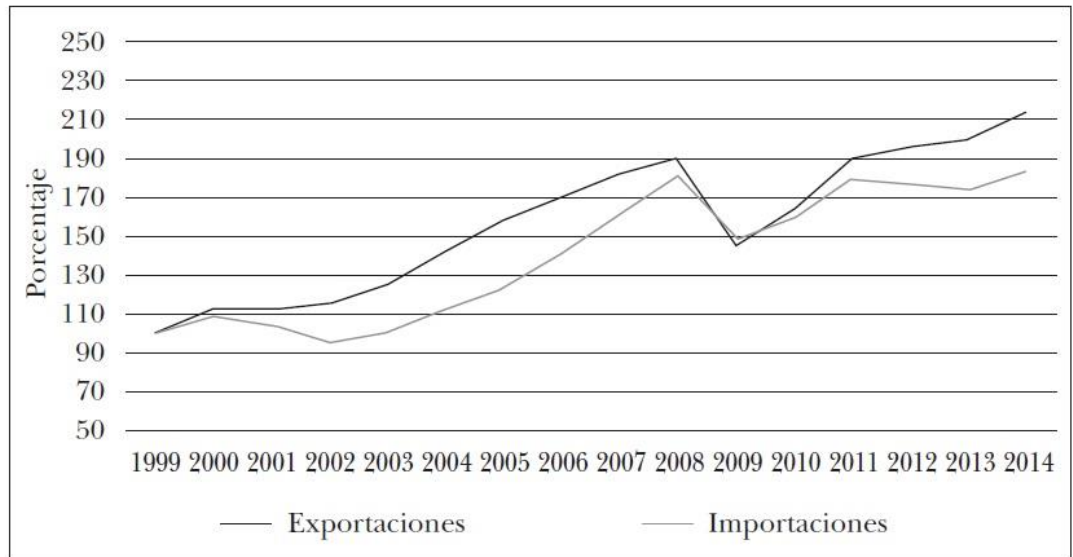
Fuente: Datos de la Oficina de Análisis Económico de EE. UU. (BEA), junio 2015

Gráfica 4

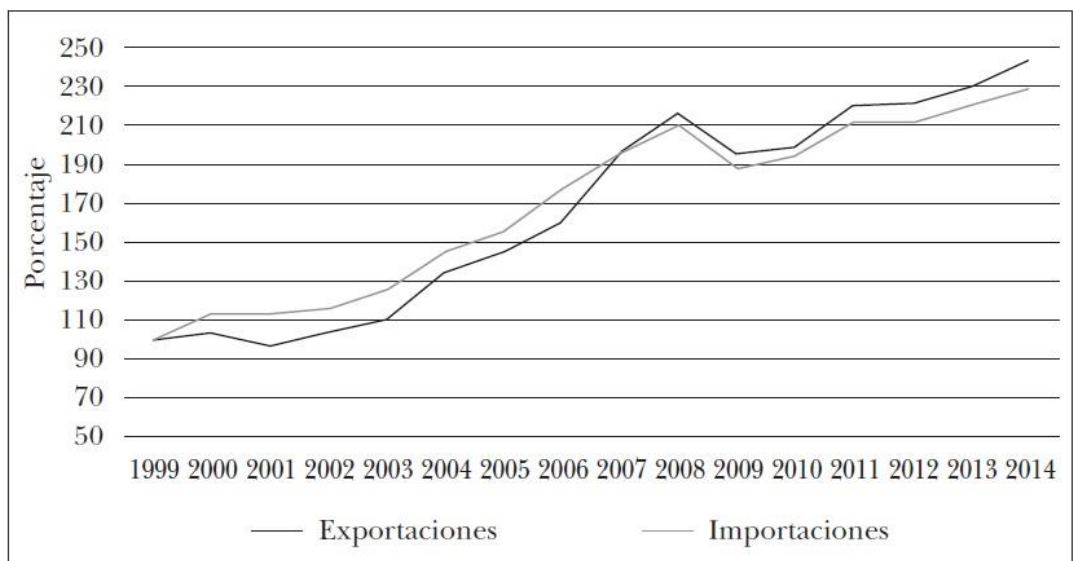
Comparación del crecimiento del comercio de bienes y servicios entre Estados

Unidos y la Unión Europea (Año base = 1999)

A. Crecimiento en el comercio de bienes



B. Crecimiento en el comercio de servicios



Fuente: Oficina de Análisis Económico de EE. UU. (bea), Departamento de Comercio, junio de 2015.

En términos de bienes, la mayor parte del comercio bilateral se concentra en productos químicos, equipo de transporte, maquinaria no eléctrica, productos electrónicos y de cómputo, productos misceláneos manufacturados, manufacturas de metales primarios y productos derivados del petróleo y del carbón (tabla 2). (Conferencia de las Naciones

Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Estadísticas sobre comercio internacional”, junio de 2015.)

En términos del comercio de servicios con el mundo, encontramos que para la Unión Europea los sectores preeminentes por su magnitud son aquellos de servicios de negocios, viajes, transportes, servicios financieros, derechos, licencias y cesión de derechos, y computación e informática. De manera similar, los principales sectores de exportación de servicios de Estados Unidos al mundo son los de viajes, servicios de negocios, transporte, derechos, licencias y cesión de derechos, y servicios financieros (tabla 3). (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Estadísticas sobre comercio internacional”, junio de 2015.)

Tabla 2

Exportaciones e importaciones de bienes de Estados Unidos hacia y desde la Unión Europea por principales tipos de productos

A. Exportaciones

Exportaciones de Estados Unidos a la Unión Europea

<i>Categoría</i>	<i>Miles de millones de dólares</i>	<i>% del total</i>
Productos químicos	54.8	20
Equipo de transporte	47.5	17
Productos eléctricos y de cómputo	32.7	12
Maquinaria, excepto eléctrica	22.8	8
Productos misceláneos manufacturados	22.4	8
Productos derivados del petróleo y el carbón	17.5	6
Productos electrónicos, sus partes y componentes	8.9	3
Manufacturas de metales primarios	8.7	3
Fabricación de productos de metal	6.8	2
Mercancía usada o de segunda mano	6.8	2
Productos agrícolas	6.7	2
Minerales metálicos y otros	5.5	2
Alimentos manufacturados	4.4	2
Productos de plástico y caucho	4.0	1
Papel	3.1	1
Residuos y desechos	2.9	1
Otros	20.3	10

En lo que respecta a la inversión extranjera directa (ied) entre la Unión Europea y Estados Unidos, en 2012 los flujos bilaterales alcanzaron un monto de 271000 millones de dólares. Los flujos de ied desde Estados Unidos hacia la Unión Europea fueron de 166000 millones de dólares, lo que implicó un crecimiento de 183% con respecto a 2001, es decir, una cagr de 10%. Los flujos de ied desde la Unión Europea hacia Estados Unidos en 2012 sumaron 105000 millones de dólares, marcando un crecimiento de 45% con respecto a 2001, es decir, una cagr de 3%. En general, para la mayor parte de los años entre 2001 y 2012 la ied de Estados Unidos en la Unión Europea fue mayor que la ied de origen europea en Estados Unidos (gráfica 5), además de que su tasa de crecimiento en el periodo fue significativamente mayor (Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos, 2015)

B. Importaciones

Importaciones de Estados Unidos desde la Unión Europea

<i>Categoría</i>	<i>Miles de millones de dólares</i>	<i>% del Total</i>
Productos químicos	90.4	22
Equipo de transporte	83.5	20
Maquinaria excepto eléctrica	52.6	13
Productos eléctricos y de cómputo	28.5	7
Productos derivados del petróleo y el carbón	20.3	5
Productos misceláneos manufacturados	19.7	5
Manufacturas de metales primarios	14.6	3
Fabricación de productos de metal	14.5	3
Productos electrónicos, sus partes y componentes	12.7	3
Bebidas y productos derivados del tabaco	11.8	3
Alimentos manufacturados	8.6	2
Mercancía usada o de segunda mano	8.1	2
Productos de plástico y caucho	6.6	2
Minerales no metálicos	4.6	1
Productos a base de cuero y afines	4.1	1
Papel	3.1	1
Otros	33.4	7

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Estadísticas sobre Comercio Internacional”, junio de 2015.

Tabla 3

Comercio de servicios de la Unión Europea y Estados Unidos con el resto del mundo, 2004-2014

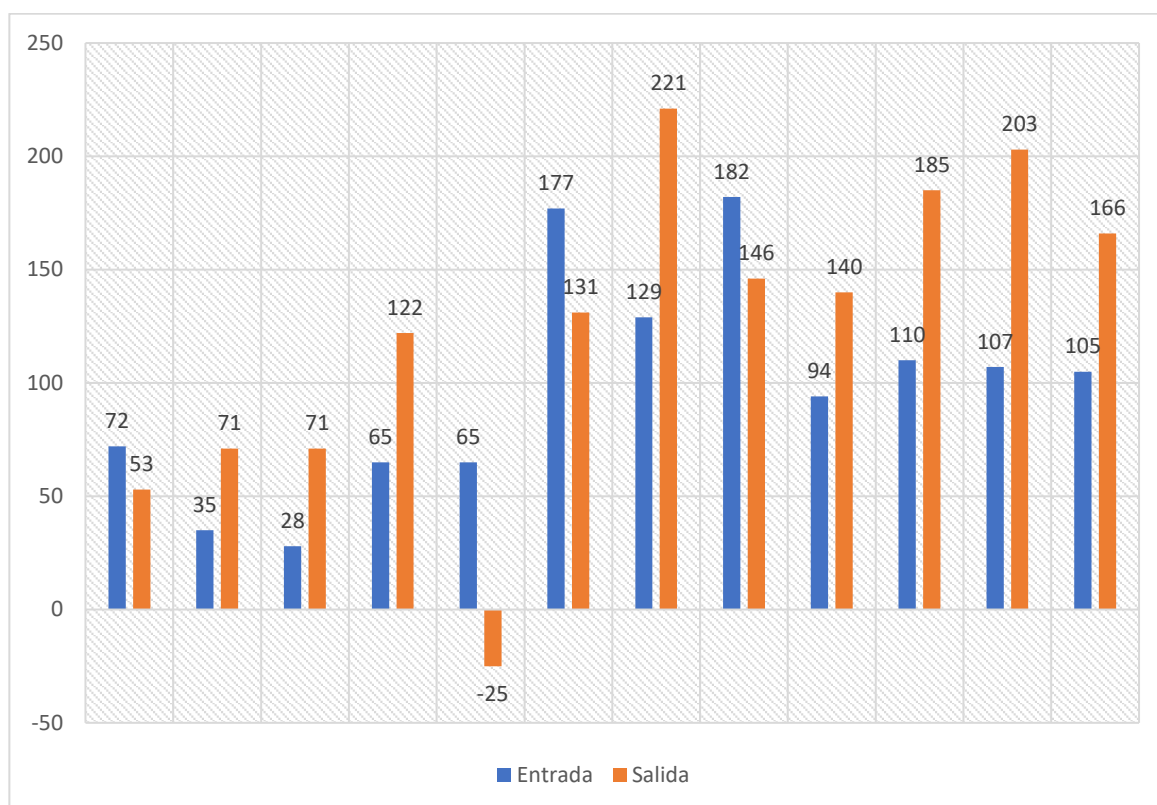
<i>Sector</i>	<i>UE</i>			<i>EE. UU.</i>		
	<i>CAGR</i>	<i>Crecimiento total</i>	<i>% del total</i>	<i>CAGR</i>	<i>Crecimiento Total</i>	<i>% del total</i>
<i>Total</i>	6	76	100	7	82	100
Transporte	6	76	21	7	82	17
Viajes	5	60	23	5	52	24
Comunicaciones	3	33	3	5	58	2
Construcción	9	124	2	10	130	1
Seguros	6	63	3	6	62	7
Servicios financieros	5	52	6	7	80	9
Computación e informática	8	99	5	9	116	3
Derechos, licencias y cesión de derechos	12	169	6	11	157	15
Otros servicios de negocios	10	138	28	7	84	18
Servicios, personales, culturales y recreativos	8	98	1	11	146	0
Servicios gubernamentales	5	60	1	19	369	5

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Estadísticas sobre Comercio Internacional”, junio de 2015.

Cabe destacar que Estados Unidos es la principal fuente de ied en la Unión Europea. Del total de ied recibida por la Unión Europea en 2012, aquella proveniente de Estados Unidos representó 39% del total. La mayor parte de dicha inversión se concentró en el sector de servicios financieros, seguido del manufacturero, del que los rubros con mayor concentración de inversión estadounidense son el petroquímico y farmacéutico. La Unión Europea es también la principal fuente de los flujos de ied que arriban a Estados Unidos, si bien en este caso la concentración es mayor. Del total de la ied recibida por Estados Unidos en 2013, aquella proveniente de países de la Unión Europea implicó 67% del total. La región de origen de ied que le sigue en magnitud, Asia Pacífico, aporta tan sólo 19% del total. De esta forma queda evidenciada la primacía e importancia económica de los flujos de ied desde la Unión Europea hacia Estados Unidos.

Gráfica 5

Flujos de ied de Estados Unidos con la Unión Europea (miles de millones de dólares)



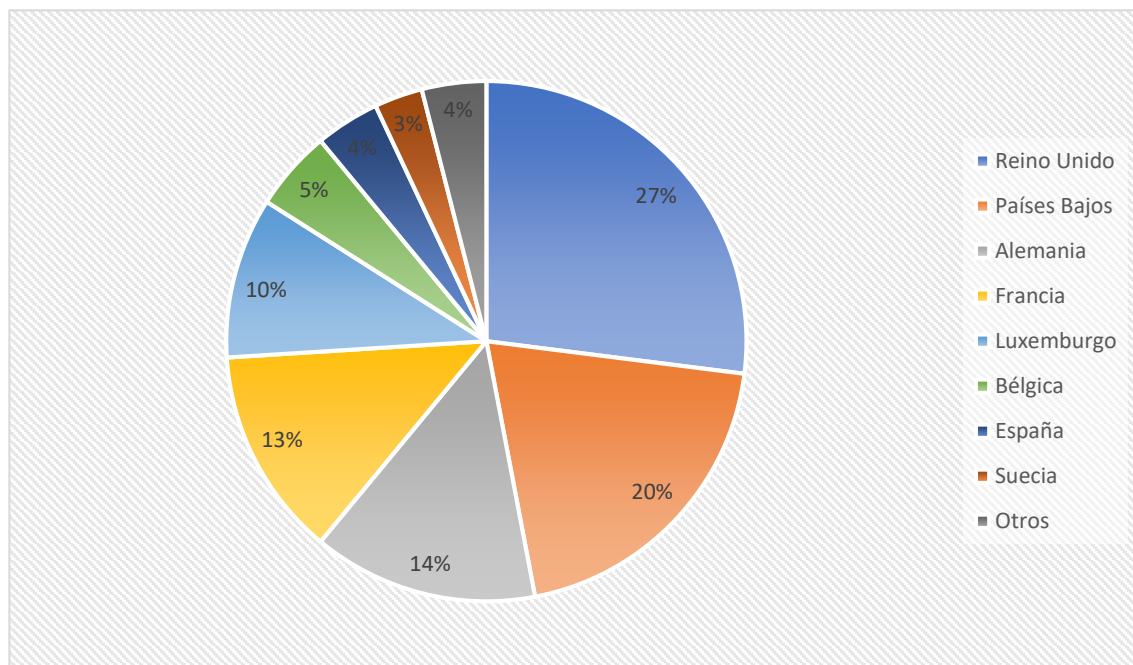
Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina de Análisis Económico de EE. UU. (bea), junio de 2015.

Entre 2001 y 2012, los principales países de la Unión Europea que invirtieron en Estados Unidos fueron Reino Unido (27% del total), Países Bajos (20%), Alemania (14%), Francia (13%) y Bélgica (10%) (gráfica 6.A). De manera similar, los países de la Unión Europea que recibieron mayor ied proveniente de Estados Unidos en el mismo periodo son Países Bajos (31%), Reino Unido (23%), Luxemburgo (17%), Irlanda (12%) y Alemania (5%) (gráfica 6.B).

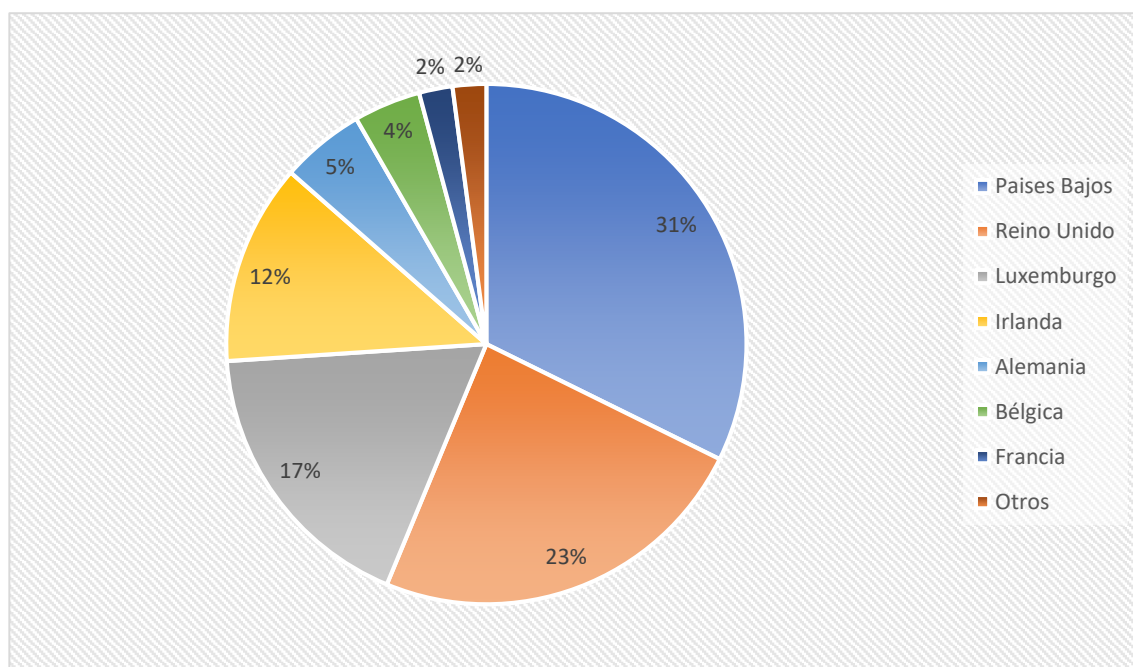
Gráfica 6

IED acumulada de los países de la Unión Europea en Estados Unidos y de Estados Unidos en países de la Unión Europea (2001-2012)

A. IED de la Unión Europea acumulada en Estados Unidos por países de origen



B. IED originaria de Estados Unidos acumulada en la Unión Europea por país receptor



Fuente: Elaboración propia con datos de la Oficina de Análisis Económico de EE. UU. (bea), junio de 2015.

Motivaciones y objetivos principales del TTIP para Estados Unidos y la Unión Europea

Las autoridades de Estados Unidos y de la Unión Europea han promovido el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) en razón de los beneficios económicos que les atraería. Un estudio encargado por la Comisión Europea en 2013 concluyó que un acuerdo amplio entre ambas partes podría rendir 119 000 millones de euros para la Unión Europea y 95 000 millones de euros para Estados Unidos.

Estas ganancias serían alcanzadas por un aumento de los volúmenes comerciales de 6% anual en la Unión Europea y 8% en Estados Unidos. Dado que los niveles arancelarios son bajos entre ambas regiones, 80% del crecimiento se generaría por la reducción de barreras no arancelarias, especialmente por la liberación del comercio de servicios y de compras gubernamentales así como por la simplificación de los procesos administrativos aduanales y la homogeneización de las medidas regulatorias. (Comisión Europea, 2015)

Adicionalmente, el reporte vaticina que el impacto de un TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) amplio y ambicioso tendría un impacto positivo para el resto del mundo equivalente a 100 000 millones de euros por concepto de creación de comercio, mientras que un gran número de empleos se crearía en diversos sectores (Joseph Francois, 2013).

En suma, en un entorno de bajo crecimiento económico en la región transatlántica y de limitadas posibilidades de incrementos en las inversiones públicas para generarlo, la liberación comercial se plantea como una solución que, aunque no parece suficiente para subsanar los impactos negativos de la Gran Recesión ni para superar los problemas de la unión monetaria europea, sí podría promover ganancias en ingreso y bienestar a un costo cero para las finanzas públicas de ambas partes.

Este beneficio por sí solo convierte al TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) en una iniciativa encomiable.

Es un hecho que los beneficios potenciales de un acuerdo de este tipo se reconocieron por lo menos desde hace un par de décadas en ambos lados del Atlántico; sin embargo, es hasta 2013 que se tomó la decisión de iniciar una negociación para convertirlos en realidad. La pregunta que surge, entonces, es por qué hasta la segunda década del siglo XXI se dio comienzo a las negociaciones. La respuesta, en nuestra opinión, está relacionada con los cambios globales que se han expresado en los últimos dos decenios, mismos que se avivaron a raíz de la Gran Recesión.

Naturaleza, orígenes y avances de las negociaciones del TTIP

Como se ha dicho, el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) es un acuerdo de libre comercio “integral y de altos estándares” que actualmente negocian Estados Unidos y la Unión Europea.

El objetivo en las negociaciones es robustecer los mercados transatlánticos mediante la disminución de barreras al comercio y la inversión, así como la armonización de medidas regulatorias. Ambas partes también aspiran a utilizar los estándares negociados en el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) como base para futuras negociaciones comerciales, avanzando en la liberalización comercial y estableciendo criterios mínimos que en el futuro sirvan como modelo para el sistema de comercio multilateral.

Tras la Cumbre Unión Europea-Estados Unidos de noviembre de 2011, los líderes de ambas entidades instruyeron al Consejo Económico Transatlántico crear un Grupo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento Económico. El objetivo de este grupo, liderado por el representante comercial de Estados Unidos y el comisionado de Comercio de la Unión Europea, fue identificar políticas para incrementar el comercio y la inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea, promoviendo la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad.

En febrero de 2013, el grupo de trabajo presentó su reporte final, en el que destacó que los intercambios de comercio e inversión entre la Unión Europea y Estados Unidos conforman la columna vertebral de la economía mundial. En conjunto, la Unión Europea y Estados Unidos suman casi la mitad del PIB mundial y un tercio del comercio global. Cada día, ambos socios comercian un total de 2 700 millones de dólares, mientras que los intercambios de inversión transatlántica acumulan 4.1 billones de dólares. Las empresas estadounidenses tienen inversiones por 2.4 billones de dólares en la Unión Europea, mientras que las empresas europeas han invertido 1.7 billones de dólares en Estados Unidos.

(Oficina del Presidente de los Estados Unidos, 2015)

La principal recomendación del grupo de trabajo fue la creación de un acuerdo amplio de comercio e inversión. Este acuerdo debía incluir, acorde a las recomendaciones iniciales que finalmente fueron adoptadas, una ambiciosa apertura recíproca para el comercio de bienes, servicios e inversión que permita modernizar la relación comercial y potenciar el actual sistema regulatorio en vigor.

Las negociaciones habrían de concentrarse en tres ámbitos primordiales: acceso a mercados; asuntos regulatorios y barreras no arancelarias; y la creación de reglas y principios de cooperación que hagan frente a los nuevos retos en el comercio mundial. De este modo se fijaron los principales objetivos que guían las negociaciones del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión). El conjunto de instancias que las negociaciones de este acuerdo mega-regional pretenden cubrir son:

- agilización de aduanas y facilitación del comercio;
- disminución de las barreras impuestas al comercio;
- políticas de fomento a la competencia;
- regulaciones para la subvención de empresas estatales y otras empresas que se benefician de derechos especiales;
- liberalización de los mercados de materias primas y energía; - ampliación de la participación de las pequeñas y medianas empresas en el comercio internacional;
- transparencia en el régimen comercial regulatorio en vigor; y
- la creación de reglas en ámbitos como la propiedad intelectual, el medioambiente y el sector laboral.

Las negociaciones del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) comenzaron de lleno en junio de 2013, después de que el presidente Obama informara al Congreso de los Estados Unidos su disposición de negociar el acuerdo. La Comisión Europea, que tiene la competencia para negociar acuerdos comerciales en representación de la Unión Europea, presentó a los Estados miembros sus directivas de negociación en julio de 2013. En este documento se destaca el objetivo de alcanzar un acuerdo ambicioso que “supere los estándares establecidos por la OMC (Organización Mundial del Comercio)”. (Comisión Europea, 2013)

El TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) ha sido diseñado para ir más allá de los compromisos alcanzados en la OMC (Organización Mundial del Comercio), especialmente en lo que compete a servicios, cooperación regulatoria, adquisiciones públicas, protección de propiedad intelectual e inversión.

El acceso recíproco a los mercados de las Partes no deja de ser importante, sobre todo en lo que corresponde a servicios y regulación de establecimientos comerciales; sin embargo, la mayor innovación del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) radica en la armonización regulatoria, la facilitación de inversión y, potencialmente, el reconocimiento regulatorio mutuo.

La primera ronda de negociación tuvo lugar en Washington, D. C., en julio de 2013. Desde entonces han tenido lugar once rondas de negociación, lideradas por Dan

Mullaney, jefe negociador por Estados Unidos, e Ignacio García Becerro, jefe negociador por la Unión Europea.

A lo largo de las rondas de negociación, las Partes han evaluado la cooperación regulatoria, considerada como el pilar del acuerdo, así como la apertura de mercados para bienes. De acuerdo con los jefes negociadores, ambas partes han presentado sus propuestas y actualmente evalúan en conjunto el alcance de la compatibilidad regulatoria y el lenguaje que se incluirá en el tratado. Debido a la importancia que mantiene para el marco general del acuerdo, los negociadores se han concentrado en la armonización de asuntos regulatorios y las reglas aplicables al comercio. Las discusiones en relación al sector de servicios aún no arrojan resultados en las negociaciones. Los negociadores se encuentran contrastando las respectivas propuestas de sus contrapartes, mismas que fueron presentadas en julio de 2015 (Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos, 2015).

Pese a ello, las discusiones han avanzado en paralelo para el resto de las áreas a negociar, incluyendo:

- acceso a mercados (agricultura, comercio de bienes, compras públicas);
- ámbito regulatorio (acuerdo de medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y coherencia regulatoria para los sectores automotriz, químico, farmacéutico, equipo médico, cosméticos, textiles, tecnologías de la información y la comunicación, sector de ingeniería, y pesticidas);
- reglas (administración de aduanas y facilitación del comercio, derechos de propiedad intelectual, sistema de información geográfica, pequeñas y medianas empresas, solución de controversias, energía y materias primas).

(Comisión Europea, 2015)

La primacía de la armonización regulatoria y las reglas aplicables al sector de servicios en el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) derivan de la realidad actual en el intercambio económico bilateral.

Las importaciones de productos entre la Unión Europea y Estados Unidos son evaluadas a la tasa arancelaria de nación más favorecida o de relaciones comerciales normales y permanentes. Esto supone que los aranceles aplicables para los productos intercambiados por ambas partes son relativamente bajos.

El arancel promedio simple ad valorem aplicado por Estados Unidos para los productos europeos es de 3.5, mientras que aquel aplicado por la Unión Europea a productos estadounidenses es de 5.5% (omc, “Tariff Download Facility”, 2015)

Lo anterior no supone que las negociaciones sobre las tasas arancelarias carezcan de relevancia. Pese a las bajas tasas arancelarias promedio, ambas partes aún aplican altas tasas arancelarias en algunos sectores, tales como productos lácteos, azúcares y artículos de confitería, bebidas y tabaco, pescado y sus productos derivados, así como textiles y confección. Esta lista es encabezada, dada su importancia estratégica, por el conjunto de los productos agrícolas, para los que tanto la Unión Europea como Estados Unidos aplican aranceles máximos muy altos, alcanzando hasta 14% en algunos casos, si bien 40% del comercio agrícola está exento de aranceles.

Las prescripciones que queden plasmadas en el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) regularán la relación comercial más relevante en el sistema de comercio mundial. Asimismo, estos principios fungirán como las bases de futuros acuerdos comerciales que tanto Estados Unidos como la Unión Europea firmarán con terceros países en el futuro. Lo que es más, se espera que este modelo sirva como plataforma para la negociación de acuerdos plurilaterales entre el resto de los países en el porvenir. De ahí la importancia de comprender a fondo la estructura, los objetivos y las normas que actualmente son discutidas en las negociaciones del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión).

Hacia un modelo de libre comercio para el siglo XXI

Las expectativas apuntan a que el potencial económico del ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) excederá las ganancias de cualquier acuerdo de libre comercio firmado por Estados Unidos en el pasado, dado el tamaño y la naturaleza de las partes negociantes. Esto incluye al tpp (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica) que, en caso de ratificarse y entrar en vigor, portará una tremenda importancia para la economía mundial. En términos de comercio de bienes, el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se convertiría en el tercer mayor acuerdo de libre comercio firmado por Estados Unidos, después del tpp (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (tlcan).

En términos de intercambio de servicios, el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se convertiría en el mayor acuerdo de libre comercio firmado por Estados Unidos y la Unión Europea. Al tomar en cuenta ambos, bienes y servicios, el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se convertiría en el tercer mayor acuerdo de libre comercio de Estados Unidos, tras el tpp (Acuerdo

Transpacífico de Cooperación Económica) y el tlcán (Tratado de Libre Comercio de América del Norte).

En términos de inversión, el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) tiene el potencial de superar cualquier otro acuerdo de libre comercio firmado en la historia. La inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea es casi seis veces mayor que aquella entre los socios del tlcán (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), y cerca de tres veces mayor que aquella entre Estados Unidos y los países que integran el tpp (Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica). La Unión Europea es el principal inversionista en Estados Unidos, mientras que Estados Unidos es el país que más invierte en la Unión Europea. (Shareyah Ilias Akhtar y Vivian C. Jones, 2014)

Las barreras no arancelarias y las divergencias regulatorias pueden tener dos efectos principales en las economías. Por un lado, pueden incrementar el costo de hacer negocios para las empresas, mientras que por otro tienen el potencial de restringir el acceso al mercado para estas. Ambos efectos pueden incidir de manera distinta, ya sea alterando la concentración de mercado artificialmente o trastornando el poder económico, y por ende la rentabilidad, de las empresas. De ahí la importancia para el sector empresarial de que el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) fomente la armonización regulatoria

Se ha estimado que cerca de 60% del impacto de las barreras no arancelarias emana del encarecimiento de bienes y servicios, mientras que el restante 40% es consecuencia de la búsqueda de rentas (rent-seeking) por parte de algunas empresas. En ambos casos los efectos tienen repercusiones negativas tanto para la sociedad como para el sector empresarial, a consecuencia de las ineficiencias económicas creadas

El análisis econométrico más completo en la actualidad ha estimado, mediante el uso de un modelo de Equilibrio General Computable (cge), que el proceso de convergencia regulatoria entre Estados Unidos y la Unión Europea beneficiaría a todos los sectores de ambas economías. Los sectores que recibirían mayores beneficios en la Unión Europea son aquellos de vehículos motorizados, químicos, cosméticos, farmacéuticos, alimentos y bebidas, y maquinaria eléctrica. Del mismo modo, aquellos sectores de la economía estadounidense que más se verían beneficiados por la armonización regulatoria son el de maquinaria eléctrica, servicios de seguros, servicios financieros, químico, cosmético y farmacéutico.

En el sector farmacéutico existen complejidades adicionales que dificultan las negociaciones. Las empresas farmacéuticas estadounidenses destacan que existe una

gran discrepancia en las regulaciones aplicables para los protocolos de investigación, manejo de información clínica y certificación de procesos en cada país de la Unión Europea. En contraste, los países de la Unión Europea a menudo critican los procesos aplicados por la Agencia de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos, así como las regulaciones medioambientales y de protección al consumidor en vigor en ese país. (Shayerah Ilias Akhtar y Vivian C. Jones, 2014.)

Lograr un acuerdo que satisfaga a ambas partes será altamente complejo; sin embargo, la comunidad empresarial ha expresado que el planteamiento presentado por los negociadores tiene un gran potencial para disminuir las duplicaciones regulatorias en beneficio de ambos, consumidores y productores.

Estados Unidos negocia los acuerdos de inversión incluidos en tratados de libre comercio bajo un modelo de convenio bilateral de inversiones (bit, por sus siglas en inglés). Este esquema incluye cinco características principales:

1. Contiene el trato no discriminatorio en inversiones, implementado mediante el mecanismo de trato nacional o nación más favorecida.
2. Establece límites claros para la expropiación de inversiones, así como previsiones para el pago de compensaciones en caso de expropiación.
3. Prescribe favorecer el movimiento de capitales de sus nacionales en el territorio de la contraparte y bajo tipo de cambio de mercado.
4. Instituye el mecanismo de arbitraje de diferencias Estadoinversor (isds, por sus siglas en inglés).
5. Fija restricciones en el uso de requisitos de desempeño que ocasionen distorsiones (por ejemplo, reglas de contenido nacional, requerimientos de transferencia de tecnología o cuotas a la exportación)

Estados Unidos ya ha firmado tratados bilaterales de inversión bajo el modelo mencionado con algunos países de la Unión Europea: Eslovaquia (1992), República Checa (1992), Bulgaria (1994), Rumania (1994), Polonia (1994), Letonia (1996), Estonia (1997), Croacia (2001) y Lituania (2001). Sin embargo, como se evidencia, aún no existen tratados de esta naturaleza entre Estados Unidos y los grandes países inversionistas en Europa, como el Reino Unido, Alemania, Francia o España. Los países miembros de la Unión Europea comparten los principios plasmados en el modelo bit de Estados Unidos. En abril de 2012, la Unión Europea y Estados Unidos firmaron una declaración en la que reafirmaron su compromiso por asegurar un esquema de inversiones abierto, transparente y no discriminatorio.⁶⁵ Más tarde, ambas partes reafirmaron una vez más su compromiso por liberalizar los flujos de inversión,

así como asegurar la protección de las inversiones bilaterales y los inversionistas mediante mecanismos eficientes de solución de controversias.

Puntos polémicos: defensores y detractores

Si el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) dictara las normas de los estándares sectoriales mundiales en comercio e inversión su impacto podría ser de enorme importancia para las economías transatlánticas. Sin embargo, los aspectos regulatorios junto con otras cuestiones del tratado no están exentos de polémica. Estos puntos son los que mayor atención han generado:

El Sistema de Tribunales de Inversión (Investment Court System, ICS) que sustituye al «Mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados» (Investor State Dispute Settlement, ISDS). Muchos ven en este tipo de sistemas o mecanismos un conducto privilegiado para las multinacionales extranjeras que les da excesiva fuerza para poder llevar a los tribunales a los Estados, tratándose de una vía innecesaria por ser adicional a la ya existente en la legislación nacional. Se sugiere que las multinacionales ya tienen bastante poder como para otorgarles más.

El temor a rebajar los estándares de regulación. En principio, el TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) debería reducir las diferencias regulatorias innecesarias entre Estados Unidos y la Unión Europea, con el fin de elevar el comercio y la inversión entre ambas zonas. Tengamos en cuenta que para un exportador tener que atender a distintos esquemas regulatorios para exportar un bien según el destino supone una elevación en los costes de exportar. Se interpreta que armonizar la regulación, limando diferencias, supone un peligro para, por ejemplo, los derechos de los trabajadores, la seguridad alimenticia y la protección del medio ambiente.

Daños para los países no firmantes (en particular para los países en desarrollo). Si las barreras al comercio y la inversión se reducen Estados Unidos y la Unión Europea, estas dos zonas incrementarán sus transacciones, pudiendo potencialmente reducirlas con terceros. Si estos terceros países son más productivos que los propios socios del tratado y este lleva a incrementar el comercio entre socios poco productivos, simplemente por la reducción de barreras este efecto se conoce como desvío de comercio (trade diversion) y conlleva ineficiencias. Ciertamente los socios del TTIP (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) pertenecen a las

economías más productivas del planeta, por lo que hay que matizar los posibles efectos del «desvío de comercio»

Secretismo de las negociaciones. La Unión Europea durante meses ha ido ofreciendo avances de las negociaciones en su web y el US Trade Representative (2016) también tiene una web explicativa. Si bien parece ser que incluso los europarlamentarios solo podían revisar textos del tratado entrando en salas a las que no se les permitía llevar ni móvil, ni nada con lo que tomar nota.

Con todo, los Parlamentos nacionales de todos y cada uno de los 27 Estados de la Unión Europea (excluyendo Reino Unido) tendrían que aprobar el texto del acuerdo para que este pueda ponerse en marcha. Así lo estamos viendo en la actualidad con el CETA recientemente aprobado en el Parlamento español, a pesar del cambio de postura del Partido Socialista Obrero Español que ha pasado de apoyarlo a abstenerse.

Conclusión

El ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se originó a razón de la búsqueda de Estados Unidos y la Unión Europea por mantener, e incluso expandir, su poder en el sistema económico internacional, sobre todo a la luz de los cambios que derivan del ascenso de nuevas potencias emergentes, como China y la India, entre otras. Los cambios en la estructura de la producción mundial han orillado a Estados Unidos a plantear una estrategia que le permita continuar determinando aquellas reglas que habrán de regular los principales flujos comerciales en las próximas décadas. De ahí que Estados Unidos lleve a cabo notorios esfuerzos para culminar acuerdos comerciales con el potencial de colocarlo en el centro de los principales flujos económicos mundiales en el futuro. La consumación del ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) habrá de afectar no sólo los intercambios económicos entre las partes involucradas, sino también aquellos de Estados Unidos y la Unión Europea con el resto de sus socios comerciales.

Asimismo, como se ha mencionado, es comprensible que el modelo utilizado en la negociación y formulación del ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) se convierta en el estándar que rijan aquellos acuerdos comerciales que se firmen en el porvenir. El ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) tiene, además, la capacidad de poner fin al letargo que ha permeado al sistema de comercio multilateral. La negociación de reglas comerciales fuera de los auspicios de la omc (Organización Mundial del Comercio) es un riesgo que muchos han señalado, y con razón. Con todo, esta misma estrategia podría tener repercusiones positivas, motivando al resto de la comunidad internacional a avanzar en la formulación de reglas que continúen facilitando el comercio internacional. Las normas y los modelos que asiente el ttip (Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión) sin duda permeará en futuro acuerdo. Esto es de especial trascendencia para sectores cuya centralidad en este tipo de convenios irá en aumento, incluidos aquellos mencionados en este artículo, como la regulación de productos farmacéuticos y biotecnológicos. La necesidad de que los países coordinen sus políticas comerciales, y aquellas de ciencia y tecnología, únicamente crecerá. La política comercial es parte de la política de fomento al desarrollo científico y tecnológico. La nueva generación de acuerdos comerciales que han surgido en el mundo impulsados por Estados Unidos en años recientes ofrece razones para mantener una visión positiva sobre los prospectos del comercio internacional.

Referentes bibliografía

- [1] Adoración Guamán (2015)
TTIP: el asalto de las multinacionales a la democracia
- [2] Banco Mundial
“The Changing Trade Landscape: Trade Agreements, Globalization and Inequality”
“REGIONAL INTEGRATION AND SPILLOVERS”
- [3] Comisión Europea (2013)
Directivas para la negociación del ttip entre la UE y EE. UU.
- [4] Comisión Europea (2015)
Ronda 10 del ttip: Declaración del Jefe Negociador de la Unión Europea Ignacio García Bercero
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/june/tradoc_153518.pdf
- [5] Comisión Europea (2015)
“Reporte de la Novena Ronda de Negociación del ttip”
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153437.pdf
- [6] <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Asociacion-Transatlantica.aspx>
Investigación: “Asociación Transatlántica sobre el Comercio y la Inversión (TTIP)”
- [7] Jorge Alcázar González (2015)
TTIP: la gran amenaza del capital
- [8] María de la Concepción Latorre Muñoz (2017)
Lo que el bienestar mundial pierde sin el TTIP
- [9] Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2014)
“Declaraciones de Apertura de los Jefes Negociadores del ttip en la Séptima Ronda de Negociaciones”
<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/speeches/2014/October/Opening-Remarks-by-US-and-EU-Chief-Negotiators-for-TTIP-Round-Seven-Press-Conference>

- [10] Oficina Europea de Estadística (2015)
“Extra-EU Trade by Partner”
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
- [11] Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos (2015)
“U.S. Trade in Goods and Services by Selected Countries and Areas, 1999 – present”,
diciembre de 2015, <http://www.bea.gov/international/index.htm#trade>
- [12] Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (2015)
“Anuncios sobre las Rondas de Negociación del ttip”,
<https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership/readouts>
- [13] OMC (2014)
World Tariff Profiles
https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles14_e.pdf
Base de Datos Estadísticos. Perfiles Comerciales, septiembre de
<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFReporter.aspx?Language=S>
- [14] Shayerah Ilias Akhtar y Vivian C. Jones (2014)
“Transatlantic Trade and Investment Partnership (ttip) Negotiations”
“Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (ttip): In Brief”
- [15] Web oficial de la Unión Europea
https://europa.eu/european-union/index_es