



BBVA



MANUAL PARA
ENTENDER EL

TTIP

ACUERDO TRANSATLÁNTICO
PARA EL COMERCIO
Y LA INVERSIÓN



01 Las claves
del TTIP

02 Mitos y
realidades

03 La visión de
las pymes

04 Los retos geoestratégicos
del acuerdo

01

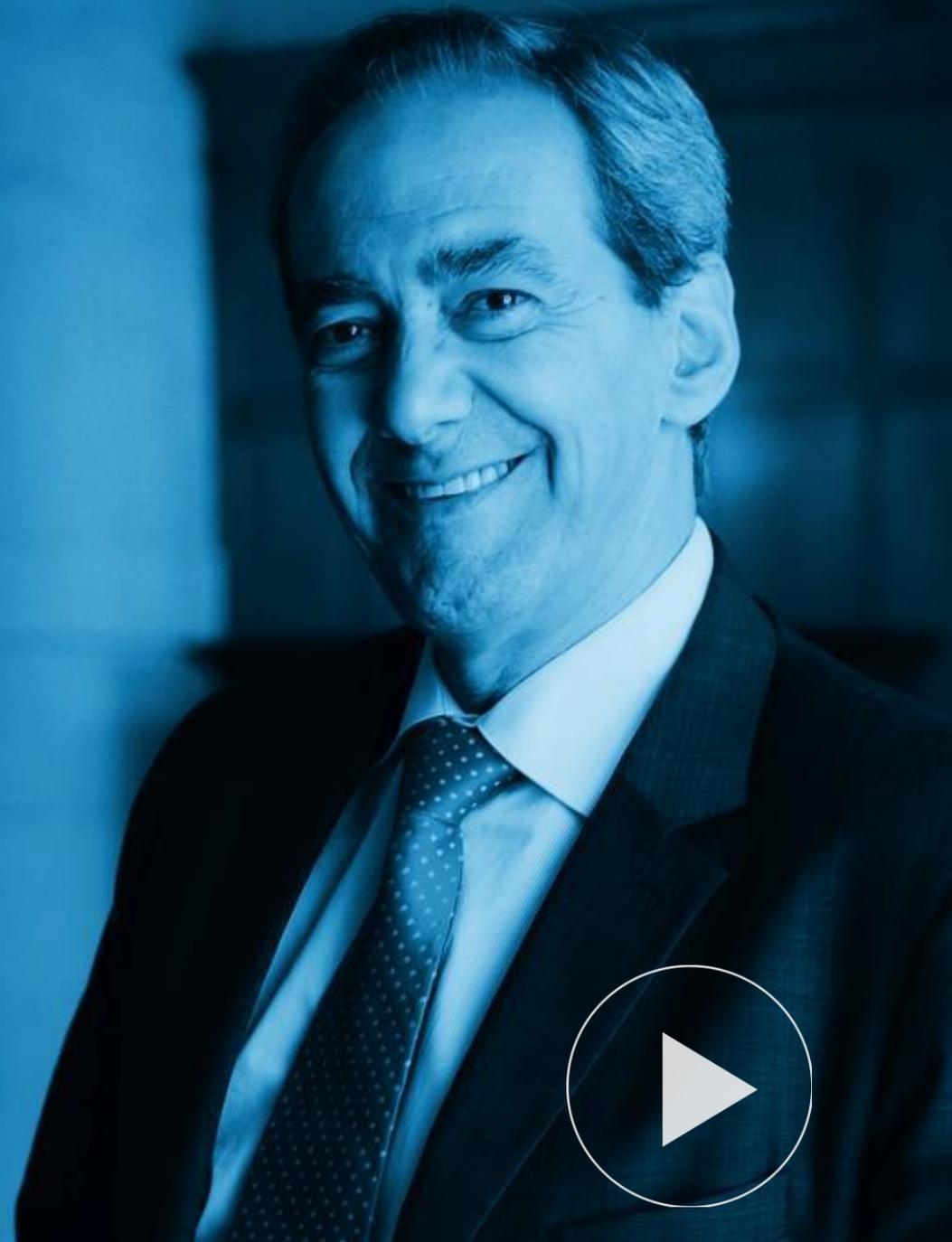
Las claves del TTIP
¿Qué es y qué significa?



Impulsar la economía, crear empleo y favorecer a empresas y a consumidores. Estas son **tres de las claves** del Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión que se está negociando entre la UE y EE.UU.

VÍDEO

José Manuel
González-Páramo
CONSEJERO EJECUTIVO DE BBVA



INFOGRAFÍA

Las claves del TTIP



El TTIP (Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión) es un acuerdo bilateral de libre comercio cuyo objetivo es eliminar los aranceles y reducir barreras no arancelarias como las diferencias arbitrarias en las regulaciones y normas de la industria para productos, servicios e inversión exterior directa.



40%

EE.UU. y la UE representan más del 40% del comercio mundial y casi la mitad del PIB mundial.

Objetivos

Conseguir, a través de la eliminación de estas barreras comerciales entre la UE y EE.UU. que suponen los derechos de aduana, la burocracia y las restricciones a la inversión:

IMPULSAR LA
ECONOMÍA

CREAR
EMPLEO

FAVORECER A
**EMPRESAS Y
CONSUMIDORES**



Pilares del acuerdo

Reducir la burocracia y los costes que conlleva sin perder garantías.



Para facilitar y hacer más justa la actividad comercial entre ambos bloques -exportaciones e importaciones- así como promover la inversión.

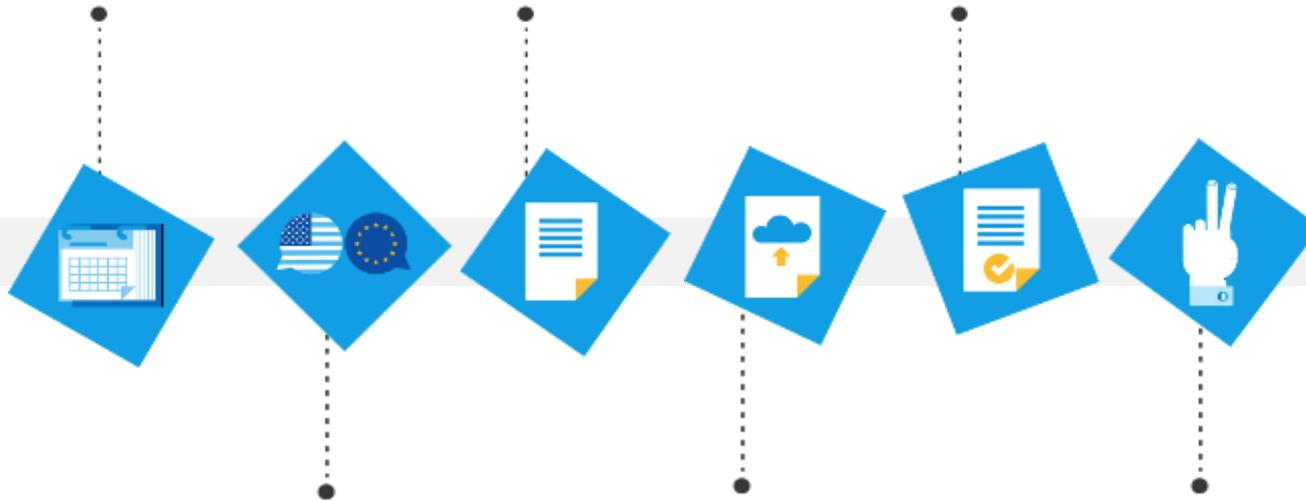
Mejorar el acceso al mercado de EE.UU. para las empresas europeas, y viceversa, eliminando las barreras comerciales.

Negociaciones

Inicio de las negociaciones en **julio de 2013**.

Hasta la redacción de un **texto final**.

Legalmente revisado y traducido, la UE lo entregará a los gobiernos de los 28 estados miembros y al Parlamento Europeo, para su ratificación.



Reuniones entre los negociadores de la UE y EE.UU. con un **intercambio de propuestas** escritas.

Una vez concluidas las negociaciones, los textos se **publicarán online**.

Será así con **doble garantía democrática**.

Se espera un avance en las negociaciones en **2016**

02

Mitos y realidades





Durante los últimos meses, son muchas y muy diversas las afirmaciones que se han publicado en contra del **TTIP**. ¿Hasta qué punto se basan en mitos o en realidades?



TRIBUNA

J.M. González-Páramo

CONSEJERO EJECUTIVO
DE BBVA

Mitos y realidades

El TTIP es un acuerdo que se está negociando entre la Unión Europea y EE.UU.: para avanzar hacia un mercado único entre ambas regiones, más integrado y más grande y por lo tanto, más favorable para el crecimiento económico, la inversión y el empleo en ambos lados del Atlántico.

El TTIP se lleva negociando desde hace más de dos años y a lo largo de 2016 deberían finalizar las negociaciones.

Es ahora, más importante si cabe que nunca, conocer [las implicaciones que este acuerdo tendrá para la sociedad europea y española](#) en particular.

Las implicaciones del TTIP para el poder de las empresas, la posible pérdida de empleos en determinados sectores, la defensa del medio ambiente, el riesgo para los estándares alimentarios o los derechos laborales preocupan a gran parte de la sociedad europea.

Para despejar algunas de las dudas existentes, me gustaría dar respuesta a algunos de los mitos más recurrentes que existen sobre estos puntos en relación al TTIP.





Empresas beneficiadas

MITO

Las grandes multinacionales serán las principales ganadoras del TTIP, mientras las pymes serán las grandes perdedoras.

REALIDAD

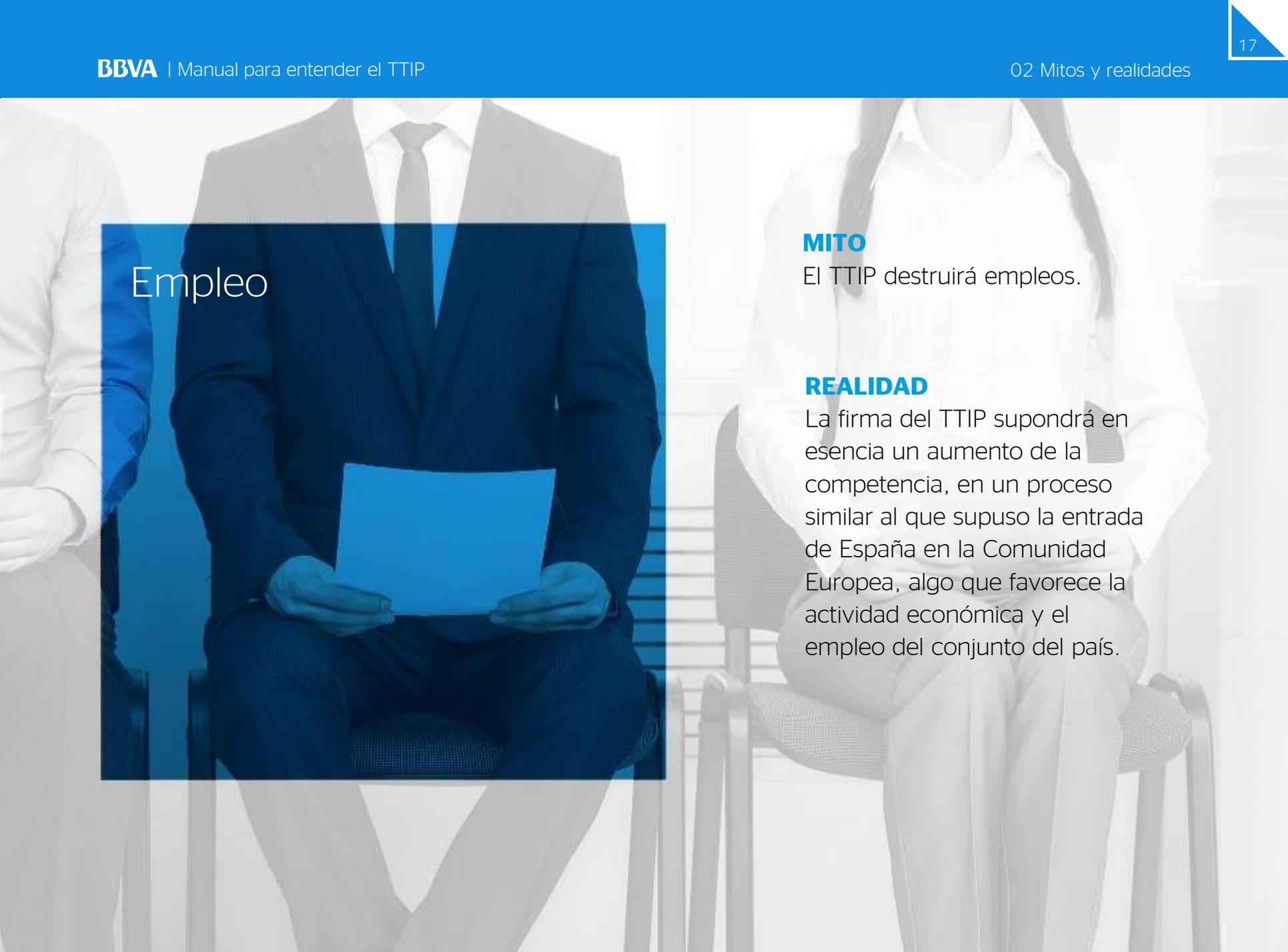
Las pymes se beneficiarán más que las grandes empresas, que ya trabajan hoy en el ámbito transatlántico.

La eliminación de barreras burocráticas y legales para abordar una actividad económica en un **nuevo mercado abrirá nuevas posibilidades a todas las empresas**, pero la pequeña y mediana empresa se beneficiará más, por su falta de recursos suficientes para enfrentarse a los obstáculos para exportar que las multinacionales sortean con facilidad. Para las pymes, el acuerdo será la puerta de acceso a mercados que hoy son inaccesibles.

Esto es especialmente significativo en el contexto español, donde más del 90% de las empresas exportadoras españolas son pymes y además muy dependientes de los mercados europeos.

La crisis nos ha demostrado que el sector exportador es uno de los mayores activos de la economía española. Pero esta situación no nos debe llevar a la complacencia, pues las economías emergentes están haciendo grandes avances en sus exportaciones con bienes de gran contenido tecnológico, alta gama y elevada calidad.

Adicionalmente, acuerdos comerciales como el recientemente firmado entre Estados Unidos y varios países del Pacífico pueden decantar las importaciones americanas hacia esta parte del mundo, en detrimento del mercado europeo, con el consiguiente impacto en la pérdida de empleos.



Empleo

MITO

El TTIP destruirá empleos.

REALIDAD

La firma del TTIP supondrá en esencia un aumento de la competencia, en un proceso similar al que supuso la entrada de España en la Comunidad Europea, algo que favorece la actividad económica y el empleo del conjunto del país.

El TTIP favorece la internacionalización de las empresas españolas al reducir las barreras al comercio y facilitar los flujos de inversión.

Crear más y mejor empleo requiere la eliminación de barreras económicas, legales e institucionales que favorezcan la creación de empresas y su crecimiento. Con ello aumenta la productividad de nuestras empresas y, por tanto, del conjunto de la economía española, única vía que asegura un crecimiento sostenible de la actividad y del empleo.

En todos los estudios, España figura como uno de los principales beneficiarios del TTIP, no sólo en términos del aumento del PIB, sino también de crecimiento de salarios y empleo.





Derechos laborales,
de seguridad alimentaria
y medioambientales

MITO

El TTIP debilitará los estrictos estándares de la UE sobre derechos laborales, seguridad alimentaria y medio ambiente.

REALIDAD

Los estándares de la UE simplemente no son objeto de negociación en el marco del TTIP, que los mantendrá y garantizará que la UE siga decidiendo sus propios niveles en todas esas áreas.



Servicios públicos

MITO

El TTIP obligará a los gobiernos de la UE a privatizar los servicios públicos.

REALIDAD

Todos los acuerdos comerciales de la UE dejan libertad a los gobiernos para gestionar sus servicios públicos. El TTIP no es una excepción.



Respeto de las leyes nacionales por parte de las multinacionales

MITO

El TTIP permitirá a las empresas estadounidenses interponer demandas contra los gobiernos a su antojo.

REALIDAD

El TTIP reforzaría el sistema actual de resolución de diferencias entre las empresas extranjeras y los gobiernos. La Comisión Europea ha propuesto una modificación del mecanismo de resolución de controversias, que pasa a llamarse ICS (Investment Court System). Se trata de un nuevo sistema para resolver disputas entre inversores y Estados para cuyo diseño se han integrado las exigencias del Parlamento y de la consulta pública.



Transparencia

MITO

El Gobierno de Estados Unidos y la Comisión Europea están negociando en secreto el TTIP.

REALIDAD

La Comisión Europea está en contacto cercano con los gobiernos de los 28 Estados miembros de la Unión, antes y después de cada reunión. También informa regularmente al Parlamento Europeo y consulta extensamente con otras partes implicadas (ONGs, sindicatos, organizaciones empresariales, organizaciones de consumidores u organizaciones ecologistas).



Un nuevo mercado
abrirá nuevas
posibilidades a
todas las empresas

Me gustaría concluir destacando que dentro del período histórico de revolución digital que estamos viviendo, las barreras geográficas son cada vez más difusas y nuestra circunstancia no es ya la del barrio o la ciudad en donde vivimos, ni siquiera la del país donde radicamos. Nuestro horizonte es, al menos virtualmente, el mundo entero.

En este contexto, participar en la creación de un mercado más grande es la mejor manera para Europa y Estados Unidos de ofrecer a sus ciudadanos un camino hacia un futuro económico más brillante y próspero en una economía mundial que se globaliza a toda velocidad.

03

La visión de las pymes:
¿cómo les afecta el TTIP?



El TTIP busca, en líneas generales, favorecer el comercio de bienes y servicios y la inversión entre ambos bloques. Facilitará el **crecimiento y la creación de empleo** y será un marco de referencia para otras economías.



TRIBUNA

Julián Cubero

ECONOMISTA JEFE DE
ESCENARIOS ECONÓMICOS
EN BBVA RESEARCH

TTIP, el diablo está en los detalles

El comercio mundial no destaca positivamente en un entorno de crecimiento económico moderado y de incertidumbre en las economías emergentes, precisamente las impulsoras de su dinamismo antes de la crisis de 2007-2009. Desde mediados de la década pasada se observa una ralentización del intercambio internacional de bienes y servicios, por lo que parece que tras el freno del comercio hay factores adicionales a la debilidad cíclica de los últimos años.

Puede haber causas tecnológicas, ya que se ralentiza la caída de costes del transporte lograda con la “contenerización”, o que China reorienta su economía hacia la demanda doméstica y los servicios frente al modelo de ser la ensambladora del mundo.

Pero lo que también se frena en la última década es el **impulso liberalizador previo**. Barreras arancelarias y no arancelarias han dejado de caer o incluso aumentan en algunas economías clave, y ello va en detrimento del bienestar de la sociedad: del beneficio de las empresas-fuente de inversión y empleo- y de la mejora de la disponibilidad en cantidades y precios de bienes y servicios para los hogares.

En este entorno es muy positivo que EE.UU. y la UE traten de **tener el mejor entorno regulatorio para favorecer sus intercambios económicos**, negociando desde julio de 2013 la firma de un tratado de libre comercio, la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés). Que sigan las rondas de negociaciones y que no haya un calendario definido para su cierre de negociaciones refleja la complejidad del

proceso, pero también la ambición del objetivo: **favorecer aún más el comercio de bienes y servicios y los flujos de inversión** entre las dos únicas áreas económicas del mundo que unen tamaño y renta per cápita elevada.

Los flujos de exportaciones e importaciones de bienes y servicios y el stock acumulado de inversión directa representan para EE.UU. cerca del 50% de su PIB y para la UE, más del 70% del suyo, pero caben ganancias adicionales entre ambas áreas, dada la complementariedad de la estructura de exportaciones e importaciones.

Para lograr el objetivo, las negociaciones se centran en tres pilares, mucho más amplios que la simple rebaja de aranceles, en general bajos ya -con excepciones como en agricultura-.

En primer lugar, en mejorar el acceso mutuo al mercado, por ejemplo en la provisión de bienes y servicios para el sector público, de modo que las licitaciones se abran en igualdad de condiciones a empresas extranjeras.

En segundo lugar, mediante la cooperación normativa, evitando que regulaciones de calidad o especificaciones técnicas supongan en la práctica una barrera para productos extranjeros, por ejemplo impulsando el reconocimiento mutuo de los controles de calidad y seguridad, sin necesidad de repetirlos en el país de destino.

En tercer lugar, con nuevas reglas que faciliten la actividad empresarial, protegiendo más la propiedad intelectual o agilizando los trámites en frontera, lo que beneficiará sobre todo a los negocios de menor tamaño.



En contra del mito de la falta de transparencia, los detalles de la negociación en marcha son de sobra conocidos



Pero el diablo está en los detalles. Los principios generales hay que concretarlos para actividades y productos, lo que exige prolijas negociaciones que hacen explícitos costes que hay que asumir a corto plazo -la penetración más fácil en el propio mercado de determinados productos y empresas de fuera- frente a beneficios más inciertos -mejora de la disponibilidad de bienes y servicios-. En definitiva, el aumento de competencia del que se recela ya que redistribuye rentas, empleos y beneficios, perdedores y ganadores.

Con todo, en contra del mito de la falta de transparencia, los detalles de la negociación en marcha son de sobra conocidos, basta hacer una búsqueda en Internet para encontrar los sitios dedicados al TTIP por la Comisión Europea, el Parlamento Europeo o la autoridad comercial de EE.UU.



TRIBUNA

Jochen Müller

ANALISTA POLÍTICO
DE LA OFICINA DE
LA COMISIÓN EUROPEA
EN ESPAÑA

TTIP: una gran oportunidad para las pymes españolas

Estados Unidos (EE.UU.) es el primer destino de las exportaciones españolas fuera de la Unión Europea (UE), el principal país inversor en España y el tercer destino de nuestras inversiones en el mundo. Esta **relación económica y comercial privilegiada** se ha fortalecido en los últimos años, lo que ha permitido la creación en España de miles de puestos de trabajo directamente vinculados con ella.

El 93% de las empresas que exportan a los EE.UU. son pequeñas y medianas empresas (pymes) y son responsables del 35% del total de las ventas a ese país (si se incluye la cadena de valor de las grandes empresas, ese porcentaje llega al 50%). El protagonismo de las pymes en las economías española y europea exige a los gobiernos medidas para proporcionarles más oportunidades de crecimiento tanto a escala local, regional y nacional, como en la Unión Europea y en el resto del mundo.



Generar esas oportunidades es el objetivo principal del acuerdo que están negociando EE.UU. y la UE para establecer un Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés y ATCI en español). Los principales estudios de impacto publicados hasta ahora señalan a la UE, y en especial a España, como el bloque más beneficiado por la implementación de dicho acuerdo.

Entre las grandes beneficiarias del acuerdo están las **pymes**. Estas sufren con mayor

intensidad las barreras regulatorias, ya que las multinacionales tienen más recursos económicos y medios para superarlas con mayor facilidad. Por ello son principalmente las pymes las que merecen que la administración comercial trabaje para alcanzar un acuerdo que consiga un acceso real y completo al principal mercado del mundo.

El TTIP ayudará a las pymes de diversas maneras, **dotando a sus productos y servicios de mayor competitividad**, sin coste adicional y en muy poco tiempo.

Las principales ventajas que el acuerdo aportará a las empresas - de manera sucinta - son:

1

El TTIP reducirá o, en la mayoría de los casos, **suprimirá los aranceles** que se aplican actualmente entre la UE y los EE.UU. Es cierto que en promedio son bajos (alrededor del 4%), pero en algunos sectores muy importantes para la economía española son todavía muy elevados. Por ejemplo, en productos textiles y calzado (15-35%), cerámica (37,5%), atún (35%), todo tipo de alimentos transformados, como las conservas de pimientos o alcachofas (15%), queso (8-25%) y otros productos lácteos (algunos incluso por encima del 100%).

**2**

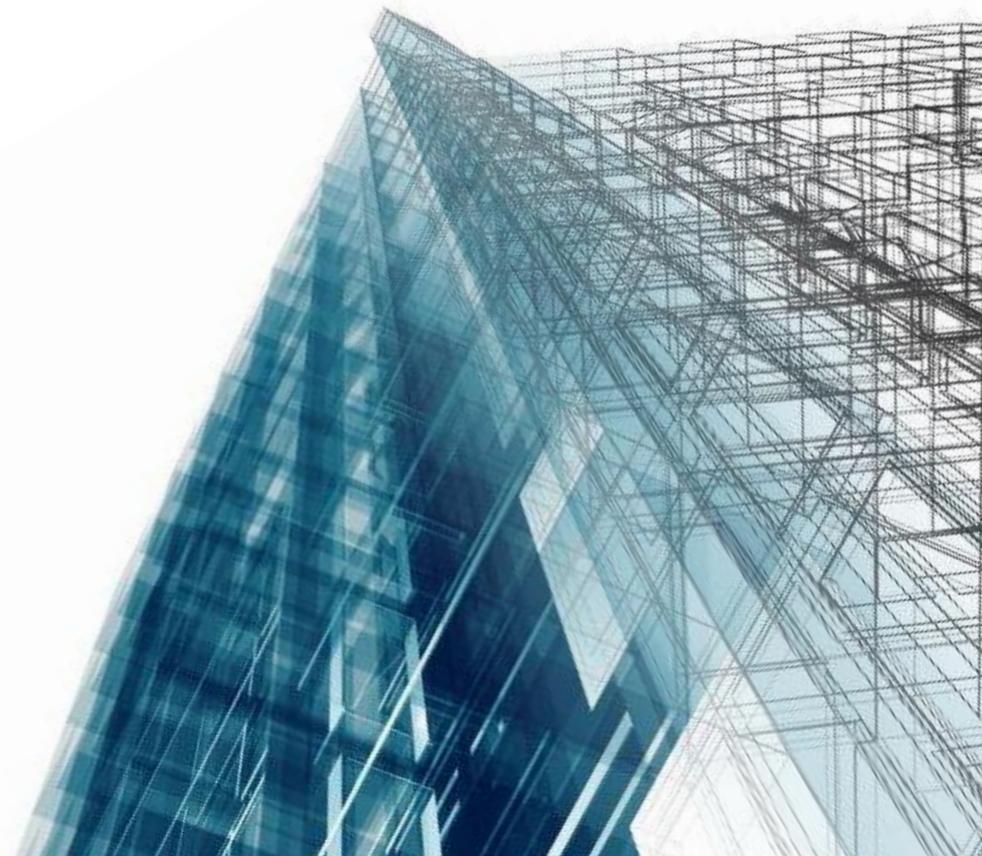
El TTIP **disminuirá, además, los costes burocráticos innecesarios**, lo que beneficiará sobre todo a las pymes. Hay numerosos ejemplos: agilizar los procedimientos de importación y exportación en la aduana, evitar las dobles inspecciones, establecer normas de reconocimiento mutuo de las certificaciones, simplificar las normas de etiquetado, facilitar por primera vez a los pequeños exportadores la entrada en el mercado estadounidense, mejorar la movilidad laboral y establecer un punto de contacto único para las pymes que buscan información o necesitan ayuda.

3

El TTIP también proporcionará **acceso al mercado estadounidense** en ámbitos que hasta ahora estaban prácticamente cerrados para las empresas de la UE. Entre ellos destaca la contratación pública, donde una amplia gama de pymes españolas ya ofrecen productos y servicios de vanguardia en arquitectura, ingeniería, construcción, sistemas de transporte, sanidad o telecomunicaciones.

La **transparencia**, a través de un portal único con información sobre contratos que se van a licitar y los requisitos que se exigen, facilitará la participación de las pymes en esos concursos. Otro sector en el que queremos ampliar las oportunidades de nuestras empresas es en el agrícola: el objetivo es facilitar y acelerar la autorización por parte de los EE.UU. para los numerosos agricultores españoles que ya venden la

mayor parte de su producción en el extranjero, pero que, hasta el momento, no tienen acceso, o solo un acceso limitado, al mercado estadounidense.



4

El TTIP **ampliará la lista de denominaciones geográficas protegidas**, ofreciendo así una ventaja de comercialización a nuestras empresas en el sector agrícola, alimentario y de bebidas español. Con ello, el «queso manchego» o el «vino de Jerez» solo podría venderse en el mercado estadounidense bajo esta denominación si efectivamente se produce en dicha región.



En definitiva, el TTIP ofrece numerosas oportunidades y normas más claras para que las pymes exporten al mercado más dinámico del mundo, para crecer e invertir y para crear puestos de trabajo. También reducirá los precios de las compras de los ciudadanos y ofrecerá mayores posibilidades de elección.

Y más allá de la importancia para las pymes, un acuerdo de comercio e inversión con EE.UU., nuestro aliado más cercano fuera de Europa, impulsaría nuestra influencia en el mundo: podremos **atraer más inversiones**, establecer estándares elevados en el comercio mundial y proyectar nuestros valores.

Pero, por supuesto, el TTIP no puede venir a cualquier precio. Garantizaremos que proteja los altos estándares europeos, incluidas nuestras normas sobre seguridad alimentaria; que fomente la inversión y refuerce el derecho

de los gobiernos de la UE a proteger a sus ciudadanos y el medio ambiente y a organizar los servicios públicos como deseen; que proteja nuestra diversidad cultural y que aporte al mismo tiempo beneficios a los países en desarrollo.

Es importante en este proceso **informar a los ciudadanos y las empresas** acerca de lo que estamos negociando, abordando todos los temas y respondiendo a las preguntas e inquietudes que se planteen.

Somos conscientes de que solo podremos obtener el mejor y más beneficioso acuerdo para el mayor número posible de ciudadanos y empresas europeos si implicamos a todos los interesados. Estamos trabajando desde la Comisión Europea y desde el Gobierno de España con representantes de diferentes sectores, sindicatos y organizaciones no

gubernamentales para lograrlo. Nos hemos comprometido a seguir escuchando y respondiendo con la máxima transparencia posible.

Este compromiso se materializa en la práctica con la **organización de jornadas informativas, participación en debates públicos**, publicación de gran cantidad de información en internet, incluida cada propuesta de texto jurídico que presentamos a nuestros homólogos estadounidenses. Toda esta información se puede encontrar en <http://ec.europa.eu/trade/ttip-texts>.

Desgraciadamente se han difundido algunos mitos sobre lo que el TTIP supondría que no son ciertos. Ejemplos son, entre otros, afirmaciones incorrectas sobre temas como el "fracking", la carne tratada con hormonas, el pollo clorado, los organismos genéticamente



Desgraciadamente se han difundido algunos mitos sobre lo que el TTIP supondría que no son ciertos

modificados (OMGs), la bajada de estándares laborales y medioambientales o la privatización de servicios públicos. Lamentablemente se siguen repitiendo pruebas y hechos aunque se ha hecho un esfuerzo grande por aclarar la verdad.

La Comisión Europea está comprometida en negociar **un TTIP ambicioso, equilibrado y equitativo**. Y al final serán el Consejo de la UE, es decir los estados miembros, y el Parlamento Europeo así como muy probablemente los 28 parlamentos nacionales de la UE, quienes tienen la última palabra y tendrán que aprobar - o no - el acuerdo.

Desde la Comisión Europea estamos convencidos de que llegaremos a un TTIP que beneficie a la economía europea y, en particular, a las pymes europeas, porque son ellas quienes impulsan el crecimiento y crean la

mayoría de los puestos de trabajo en nuestros países. Hay miles de ejemplos que lo demuestran - algunos de ellos están recogidos en un mapa interactivo en esta página web que se ha creado específicamente en España con información, en español, sobre el TTIP:

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

¡Juzgue por usted mismo!

La visión desde las pymes

Varias empresas relatan en la web de la Comisión Europea cómo este acuerdo podría suponer un empujón para sus exportaciones a EE.UU. Por sectores, en el caso de la **alimentación**, estas compañías sostienen que gracias a este tratado podrían eliminar la desventaja con la que compiten con algunas empresas latinoamericanas, que actualmente comercian en EE.UU. con arancel cero.

Las pymes españolas de **la industria alimentaria**, como por ejemplo las conserveras, se enfrentan a aranceles de hasta el 17%. En el caso del aceite y el vino, aseguran que la aprobación de estándares comunes les permitiría entrar en estados como California, con regulaciones propias, y también comercializar los productos bajo su denominación de origen.

Otros empresarios, dedicados a la aceituna y las conservas, esperan que el TTIP reduzca los **trámites de las inspecciones** de sus productos, que ocasionan grandes costes. También confían en que se agilice la aprobación y el registro de productos por parte de la *Food and Drug Administration* para su distribución al otro lado del Atlántico.

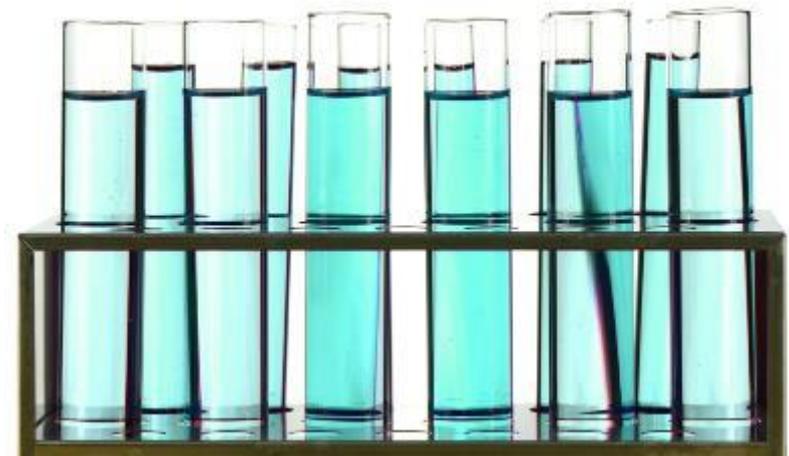
En áreas como la **ingeniería y la tecnología**, la entrada en vigor del TTIP podría simplificar los trámites para la obtención de permisos de trabajo para personal cualificado y el reconocimiento de las titulaciones universitarias. Estas empresas españolas dedicadas a la tecnología argumentan que el tratado permitiría la armonización regulatoria en las certificaciones de productos tecnológicos entre la UE y EE.UU.

Desde el sector **aeronáutico**, por ejemplo, esperan que el TTIP reduzca también el proteccionismo en los concursos públicos, algo por lo que también abogan empresas químicas y tecnológicas. En la **automoción** apuestan por el acuerdo como una vía para aumentar la coherencia regulatoria y que sea más fácil homologar los productos que fabrican en el mercado estadounidense. Además, indican que los trámites que afrontan para invertir en EE.UU. y abrir allí una delegación comercial serían más sencillos.

Empresas españolas que comercializan **mobiliario técnico** aseguran que este tratado reducirá los costes de certificación, ya que ahora las empresas pagan un importante sobrecoste por diseño. Las de **energía solar** estiman que se reducirá el arancel actual del

2,8% y desde el puntero sector del **grafeno** defienden la homologación de normativas sobre nuevos materiales, que podría servir para el desarrollo conjunto de regulaciones y estándares a nivel mundial.

El denominador común que destacan desde casi todos los sectores es que el TTIP **favorecerá el intercambio de conocimiento, fomentará el I+D+i de las pymes españolas** y aumentará el interés por la tecnología en nuestro país.



04

Los retos geoestratégicos
del acuerdo





Hasta ahora, mucho se ha dicho sobre las posibles consecuencias –positivas y no tan positivas– que el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP en sus siglas en inglés) con EE.UU. pueden tener para la Unión Europea. De lo que no se ha hablado tanto es de las **repercusiones en el ámbito geopolítico** que este acuerdo supone para ambos lados del Atlántico.



TRIBUNA

Tim Bennett

DIRECTOR GENERAL DEL
TRANSATLANTIC BUSINESS
COUNCIL

En un año marcado por las elecciones presidenciales en los EE.UU., 2016 será crítico para las negociaciones del TTIP

2016 va a ser un año especialmente crítico para el TTIP y el cierre de las negociaciones es una noticia ansiada por la pequeña y mediana empresa (pyme). Casi 95.000 de los 28 millones de pymes estadounidenses exportan a la UE, mientras que 150.000 de los 20 millones de pymes de la UE exportan a los EE.UU. A diferencia de las empresas de mayor tamaño, **la mayoría de las pymes carecen de los recursos humanos y financieros o del tiempo necesario para desarrollar mercados de exportación** y hacer frente al pago de aranceles, tramitaciones aduaneras complejas o la cumplimentación de requisitos duplicados para obtener aprobaciones regulatorias. Estos trámites terminan convirtiéndose en barreras infranqueables para muchas pymes.

Un acuerdo que liberalizara el comercio entre los dos mayores mercados del planeta abriría un nuevo espectro de oportunidades, que beneficiaría proporcionalmente más a las pymes que a las grandes empresas.

Los dos gobiernos tienen la intención de incluir un capítulo en la redacción final del TTIP explicando claramente **las ventajas que comporta para las pymes**, ofreciendo orientación hacia fuentes de información y estableciendo comités bilaterales para evaluar cómo están aprovechando el acuerdo las pymes e identificar los problemas que la implantación del mismo pueda acarrear a las pymes. La inclusión de cláusulas de esta naturaleza en un acuerdo comercial es un hecho sin precedentes.

Las pymes también se beneficiarían de muchas otras cláusulas específicas en otros

capítulos del acuerdo. La eliminación de la práctica totalidad de los aranceles no sólo supondrá un ahorro en términos de costes y, probablemente, la posibilidad de fijar precios más competitivos, sino que, en el caso de algunos artículos sujetos a aranceles elevados, permitirá a las empresas plantearse su exportación por primera vez.

La mayor ventaja de **una armonización o convergencia regulatoria**, cuando sea posible, será la eliminación de requisitos duplicados. Los costes derivados de un doble procedimiento de, por ejemplo, una certificación de productos o una inspección de planta pueden ser bastante elevados, tanto desde un punto de vista de tiempo como de tipo económico. En muchos casos, las pymes se ven obligadas a elegir el mercado en el que van a concentrarse, que suele terminar siendo su mercado doméstico.



La eliminación o reducción de estos obstáculos generaría nuevas oportunidades de exportación

Otras consecuencias beneficiosas serían el incremento en la transparencia y el **acceso a oportunidades de contratación pública**, el reconocimiento de la importancia de los flujos de datos transfronterizos para la provisión de servicios digitales y la reducción de la burocracia en aduanas mediante procedimientos simplificados y coordinados. Los beneficios indirectos se derivarían del incremento de las exportaciones de grandes empresas, que contratan a pymes como proveedores.

Cuando las negociaciones del TTIP comenzaron en julio de 2013, muchos esperaban que el acuerdo pudiera firmarse a finales de 2015, cosa que fue imposible dada la prolongación de las negociaciones sobre el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP) y del proceso de revisión interna por parte de la Unión Europea de los procedimientos de protección de inversión extranjera. Tras un agitado inicio de año en los mercados globales y

las nuevas revisiones a la baja de las proyecciones de crecimiento global y de comercio internacional para el año 2016, existe la posibilidad de que muchos países comiencen a concentrarse en proteger sus economías domésticas y asistamos a un repunte de las medidas proteccionistas. Las pymes tienen menos recursos que las empresas de mayor tamaño para desenvolverse bajo estas condiciones. Con el TTIP se consolidarían muchos de los beneficios que hemos apuntado anteriormente.

Es imperativo disponer de un texto final del tratado a finales de año. 2017 será un año de transición de personal en la Administración estadounidense, independientemente de quien salga victorioso en las elecciones presidenciales de noviembre. Las elecciones en Francia y Alemania del próximo año podrían complicar la situación aún más. Aún cuando se pudiera completar la redacción del TTIP en 2016, no

parece probable que pudieran completarse los procedimientos de revisión y aprobación legislativos hasta 2018, un plazo que podría terminar siendo demasiado lejano para muchas pymes, que pasarán momentos difíciles durante estos años de desaceleración mundial. **Un espacio económico transatlántico integrado y más abierto** ofrecería el impulso crucial que permitiría a muchas pymes mejorar su capacidad para competir y, en última instancia, sobrevivir.





TRIBUNA

Federico Steinberg

INVESTIGADOR PRINCIPAL
DEL REAL INSTITUTO
ELCANO

Negociaciones comerciales UE-EE.UU.: entre la economía y la geopolítica

Durante los últimos doscientos años la economía mundial ha estado dominada por los países del Atlántico Norte. Primero, por Europa en solitario y después, por Europa y Estados Unidos (con un liderazgo marcadamente norteamericano tras la segunda guerra mundial). Sin embargo, a lo largo de las próximas décadas se espera que la pérdida de peso relativo del eje transatlántico en la economía mundial, que comenzó hace ya veinte años, se acelere. Los ganadores serán las nuevas potencias emergentes, especialmente asiáticas, pero también latinoamericanas y africanas.

Ante este panorama, la Unión Europea y Estados Unidos abrieron negociaciones en 2013 para crear un Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (TTIP, por sus siglas en inglés), que sería la mayor del mundo cubriendo más del 40% del PIB mundial, un tercio de los flujos comerciales globales y casi el 60% de los stocks de inversión acumulados en el mundo.

El objetivo es alcanzar un acuerdo para 2016 (antes de las elecciones estadounidenses, para que Obama pueda apuntarse otro éxito en política exterior) que permita integrar de una forma mucho más intensa el mercado transatlántico. Además de eliminar totalmente los aranceles, que ya son muy bajos, se está intentando reducir las barreras no arancelarias, que se derivan de que cada bloque mantiene su autonomía regulatoria en materias como la propiedad intelectual, las normas para proteger la seguridad del consumidor, las normas para la comercialización de servicios de alto valor añadido, o las compras públicas, entre otras.

Todas estas trabas equivalen a aranceles adicionales de entre el 10% y el 20% y dificultan especialmente el comercio de servicios, que es el que tiene un mayor potencial de crecimiento. Por último, se pretende establecer un tribunal de arbitraje

para resolver disputas entre empresas y estados, con el objetivo de que su existencia aumente todavía más las inversiones cruzadas.

La principal justificación que las autoridades europeas y estadounidenses han dado para lanzar **el TTIP es que generará crecimiento y empleo**. Según un estudio de CEPR, encargado por la Comisión Europea, un acuerdo amplio y ambicioso podría generar 119.000 millones de euros al año para la Unión Europea y 95.000 para Estados Unidos. Sin embargo, todas estas potenciales ganancias de comercio también existían hace diez años y, seguramente, también existirán en el futuro.

Por tanto, la pregunta relevante es **¿por qué ahora el TTIP?** Y la respuesta, hay que buscarla en la **geopolítica**.

El TTIP como respuesta al auge de las potencias emergentes

A lo largo de las últimas décadas, conforme avanzaba la globalización económica y los países emergentes (sobre todo asiáticos) se abrían a la economía mundial, el centro neurálgico de la economía internacional se ha ido desplazando lentamente desde el Atlántico hacia el Pacífico.

En un principio estos cambios no pusieron en jaque el liderazgo político,

económico e intelectual de Occidente. Se trataba de que los nuevos países adoptaran las reglas marcadas por las viejas potencias. Sin embargo, desde el estallido de la crisis financiera global en 2007, y de la Gran Recesión que la ha seguido, se ha impuesto una narrativa en las relaciones internacionales según la cual el futuro es de las economías emergentes.



El TTIP, por tanto, puede verse como parte de **la reacción de Europa y Estados Unidos a su declive relativo**; es decir, como un instrumento para recuperar el liderazgo y, por tanto, lograr mayor influencia en el escenario económico internacional. Se trata de revitalizar su poder de una forma indirecta, fijando nuevas normas en el campo económico; es decir, reescribiendo las reglas de la globalización.

Si el TTIP llega a buen puerto, el mensaje para los países emergentes será claro: si queréis vender vuestros productos a mis ricos consumidores, debéis adoptar mis normas; si no, os quedareis fuera, por lo que vuestro crecimiento será menor.

Utilizar el TTIP como palanca para recuperar el liderazgo económico mundial es, sin duda,

atractivo. Sin embargo, la estrategia podría fallar, bien por problemas en la propia negociación del acuerdo, bien porque la reacción de las economías emergentes no sea la deseada por el eje transatlántico.

Para que el plan tenga éxito, es imprescindible que estadounidenses y europeos se pongan de acuerdo en nuevas normas para el comercio y la inversión. Como se han excluido de la negociación los temas más espinosos, lograr un TTIP ambicioso es factible. Sin embargo, como las tradiciones regulatorias a ambos lados del Atlántico son distintas, esto no será, ni mucho menos, automático. De hecho, como en materia económica la relación de fuerzas entre la Unión Europea y Estados Unidos está equilibrada, ninguno podrá forzar al otro a que adopte sus propios estándares, lo que deja al reconcomiendo mutuo como la mejor fórmula

para avanzar. Pero en la Unión Europea saben bien que, incluso optando por el reconocimiento mutuo y no por la armonización normativa, fueron necesarias varias décadas para construir el mercado interior. Y, en servicios, todavía no se ha conseguido.

Pero aún si el TTIP logra completarse, nada asegura que el acuerdo vaya a abrir una nueva etapa de globalización bajo liderazgo occidental. Las potencias emergentes, en especial **China, India y los países de América del Sur**, se han resistido durante años a aceptar normas en la OMC que redujeran su margen de maniobra para la política industrial, que son precisamente las normas que intenta fijar el TTIP. Por lo tanto, si para cuando el TTIP esté firmado y funcionando sus propios mercados suponen una porción mayoritaria y

creciente del mercado mundial, podrían optar por no adoptar los estándares del TTIP para no perder soberanía regulatoria, confiando en que el coste de oportunidad de esta decisión no fuera demasiado alto porque las oportunidades de crecimiento exportador en el mercado transatlántico fueran decrecientes. De ser así, el TTIP no se convertiría en el modelo de la nueva regulación del comercio mundial, ni sería multilateralizado a través de la OMC, sino que sería el principio de un escenario de fragmentación del mercado mundial entre grandes bloques comerciales rivales que delegaría a la irrelevancia a la OMC, que por el momento es la institución que mejor ha funcionado para regular la globalización.

Desde la segunda Guerra Mundial, Europa y EE.UU. han trabajado para crear una sólida alianza. Los avances realizados a través del

Plan Marshall, la fundación de la OTAN y las relaciones económicas con la UE, han dado como resultado un periodo de cooperación transatlántica sin precedentes.



Esta asociación es fundamental para afrontar los retos globales que ahora tenemos delante. El Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones puede suponer una nueva oportunidad para estrechar relaciones entre Europa y Estados Unidos. Por eso, es necesario analizarlo desde el plano político, además del económico, a partir de dos ejes:





Beneficios a través del comercio: la asociación económica

Es el mejor camino para que la UE y EE.UU. creen un **mercado único más integrado y más grande**, que ofrezca a sus ciudadanos un camino hacia un futuro económico más brillante en una economía mundial que se globaliza rápidamente.



Así, la mejora del acceso a los mercados y la cooperación regulatoria estimularán la eficiencia económica y el empleo. Pero el TTIP apunta más alto, hacia el establecimiento de **unas nuevas reglas para el comercio y la inversión**, con un especial foco en el comercio y propiedad intelectual digitales, y en la armonización de las regulaciones para la creación de negocios globales.

Desde el punto de vista estratégico, el tratado transatlántico ofrece la oportunidad de fortalecer la posición de Europa y del Eje Atlántico. El TTIP es la apuesta de la UE y EE.UU. **para luchar por mantener su liderazgo político** en un mundo que mueve su centro de gravedad económica al este, hacia Asia.

A blue padlock is attached to a metal chain, set against a dark blue background. The padlock is the central focus, with its shackle and body clearly visible. The background is a solid, deep blue color.

Beneficios a través de una Alianza para la Seguridad

A menudo, la percepción general es que los principales retos a los que nos enfrentamos hoy son económicos. Pero EE.UU. y la UE también comparten el desafío de combatir los desastres humanitarios, el terrorismo yihadista, la proliferación nuclear o la crisis de los refugiados que huyen de países en guerra.

Las amenazas globales necesitan soluciones globales y la mejor forma de garantizar la seguridad es encontrar una manera de cerrar estrechas alianzas.

Y la realidad es que Europa y EE.UU. son más fuertes cuando trabajan unidas.

Esto es de vital importancia, sobre todo teniendo en cuenta que el TTIP promueve el **modelo occidental: el libre mercado y la iniciativa individual** en contra del modelo de economía planificada.

En la mayoría de los casos, los mercados abiertos y una mayor seguridad van de la mano. Sin embargo, a veces, Europa tiene que estar preparada para dar prioridad a la seguridad sobre la economía, como sucede en el caso de las sanciones a Rusia por la crisis de Ucrania.

Como conclusión, en esta etapa del proceso de negociación del TTIP, **Europa debe aprovechar para mejorar y fortalecer la asociación transatlántica**. El TTIP es una oportunidad única para fortalecer la competitividad de la economía transatlántica y mejorar las vidas de los individuos en uno y otro bloque. El mayor reto al que se enfrenta la UE es mantener el impulso político en marcha. Y para ello tiene ahora una gran oportunidad: una ventana de tiempo que debe aprovechar.



BBVA

síguenos en:



compartir



BBVA no se hace responsable de las opiniones publicadas en este documento.