

Tratado de Libre Comercio EEUU – Unión Europea: la negociación ya está en marcha*

*Nota: este artículo es una adaptación de la versión publicada en el no. 236 (septiembre-octubre) de Cuadernos de Información Económica.

El verano y otras noticias de hondo calado han impedido que tenga la visibilidad que se merece el arranque del muy esperado proceso de negociación comercial entre la Unión Europea y EEUU. El TAFTA –siglas para el *Transatlantic Free Trade Agreement*– una vez negociado, aprobado y ratificado por cada uno de los Estados involucrados, se convertirá en el mayor acuerdo comercial de carácter bilateral de la historia, al que quedarán vinculados un total 29 países, siempre y cuando la nómina de miembros de la UE no aumente. Estábamos pendientes de la celebración de la segunda ronda de negociaciones, prevista para los días 7 al 11 de octubre, pero el “cierre” de la administración federal ha obligado a cancelar la cita.

Verónica López Sabater

La Alianza Transatlántica para el Comercio y la Inversión (*Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) o la Zona de Libre Comercio Transatlántica (*Transatlantic Free Trade Area* – TAFTA) es un acuerdo comercial que se encuentra, desde la autorización recibida por parte de la Comisión Europea desde los Estados miembros el pasado 14 de junio de 2013, en plena fase de negociación. Tres días después, los presidentes Barack Obama (EEUU), José Manuel Durão Barroso (Comisión Europea), Herman Van Rompuy (Consejo Europeo) y el Primer Ministro de Reino Unido David Cameron oficializaron el arranque de las negociaciones en la Cumbre del G8 celebrada el 17 de ese mes en Fermanagh, Irlanda del Norte. La primera ronda de negociaciones tuvo lugar de forma casi inmediata, durante la segunda semana de julio de este año, en Washington DC. La segunda ronda estaba prevista para el mes de octubre, en Bruselas, pero el “cierre” de la administración federal estadounidense entre los días 1 y 17 de octubre obligó a cancelar la cita hasta nueva orden.



fiStock/Thinkstock.

La importancia del futuro marco de relaciones comerciales, desde una perspectiva española, no solo responde a la directa implicación de nuestro país entre los protagonistas y beneficiarios del mismo, sino también por tratarse de la búsqueda de intereses comunes en materia comercial de los dos mayores socios comerciales del mundo hoy en día: las transacciones comerciales entre EEUU y la Unión Europea superan los 2.000 millones de euros diarios, y

TESORERÍA EMPRESAS



**SI SU EMPRESA
FUNCIONA
COMO UN RELOJ,
OBTENGA MÁS
RENDIMIENTO**

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda ni un segundo cuando se trata
de su tesorería. Con las soluciones
de inversión de Unicaja, puede optimizar su
plan de tesorería y aprovechar cada minuto
de rentabilidad, con total seguridad y
disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



representan más de un tercio de los flujos comerciales a nivel global.

CONTENIDOS DE LAS NEGOCIACIONES

La decisión final de inicio de las negociaciones fue resultado inmediato de las recomendaciones emitidas por el Grupo de Trabajo de Alto Nivel para el Empleo y el Crecimiento (*High Level Working Group on Jobs and Growth – HLWGJG*), constituido el 28 de noviembre de 2011, cuyo [informe final fue publicado](#) en febrero de 2013. La principal conclusión del informe establece que ambos bloques habrían de negociar de igual a igual para alcanzar acuerdos en aquellos aspectos clave (aduanas y facilitación del comercio, políticas de competencia, empresas públicas y subsidios, materias primas y energía, pymes, transparencia) que fortalezcan el sistema multilateral de comercio así como las reglas que lo sustentan, y mejorar el acceso a los mercados y los compromisos regulatorios en el marco de un tratado transatlántico.

Teniendo en cuenta que entre ambos bloques comerciales las barreras arancelarias son relativamente reducidas, del 4% en promedio, el foco de las negociaciones ha quedado centrado en gran medida en la reducción de las barreras no arancelarias que sí ejercen importantes pérdidas de productividad y complejidad en el desarrollo de los negocios para ambas partes. Las principales barreras de este tipo tienen su origen en las regulaciones nacionales y, lo que resulta más complejo, en las regulaciones sub nacionales en cada uno de los dos mercados (a nivel nacional, regional y local, lo cual es en sí mismo una dificultad añadida en el proceso negociador), así como a las diferencias en la denominación de estándares comerciales. Así, los principales contenidos de las negociaciones, que fructificarán en un acuerdo de libre comercio, son los que presentamos a continuación:

Acceso a mercados

La dimensión de las relaciones comerciales entre EEUU y la Unión Europea ocupa los primeros puestos

en muchos de los indicadores de referencia y, en conjunto, se erigen como los principales bloques económicos a nivel mundial, generando más del 40% del PIB global. Así, EEUU es el socio comercial más importante de la UE, medido por el nivel de exportaciones del segundo hacia el primero. En 2011, el 17% del total de las exportaciones de la Unión Europea tuvo como destino los EEUU. Por su parte, el 11% de las importaciones de la Unión Europea procedían de dicho país, ocupando el tercer puesto entre los socios proveedores después de China y Rusia. En sentido inverso, observamos que en ese mismo año la Unión Europea ocupaba el segundo puesto entre los destinos prioritarios de las exportaciones estadounidenses, sólo por detrás de Canadá (país con el que comparte zona de libre comercio en la que también participa México, bajo el denominado *North America Free Trade Agreement* o NAFTA), representando el 19% del total de las exportaciones. Por su parte, el 17% del total de las importaciones de EEUU proceden de la UE, en segundo lugar por detrás únicamente de China.

El 65% del comercio bilateral entre EEUU y la UE corresponde al comercio de bienes, ocupando maquinaria y equipo de transporte el primer lugar en el intercambio, seguido de la industria química. En ambos sectores, las exportaciones europeas a EEUU superan en valor a las importaciones procedentes de EEUU, de forma significativa.

En materia de inversiones el patrón resulta muy similar, ya que aproximadamente un tercio de la inversión extranjera directa (IED) procedente de la Unión Europea tiene como destino EEUU. Por detrás, la IED de la Unión con destino Europa no comunitaria (25% del total), y Asia (14%). Los flujos de inversión alcanzaron su volumen más elevado en 2007 (antes del inicio de la crisis), y el más bajo en 2010. En sentido inverso –IED de EEUU hacia la UE– los flujos recuperaron su nivel pre-crisis ya en 2010, uno de los indicadores de la más pronta recuperación estadounidense con respecto a la larga convalecencia de Europa, que aún hoy persiste.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTenga MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pague ni un céntimo cuando se trata de sus fondos. No pague ni un céntimo de comisión de gestión. No pague ni un céntimo de comisión de entrada o salida. No pague ni un céntimo de comisión de custodia. No pague ni un céntimo de comisión de gestión de cartera. No pague ni un céntimo de comisión de gestión de cartera. No pague ni un céntimo de comisión de gestión de cartera.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



Regulación y barreras no arancelarias

Dado que las barreras arancelarias son relativamente reducidas entre ambas partes –aunque más elevadas las que “protegen” el mercado europeo, especialmente en los sectores de automoción (donde resultan en promedio ocho veces más elevadas que las establecidas por EEUU), alimentos procesados (cuatro veces) y agricultura, pesca, forestal– el foco de las negociaciones se sitúa de forma expresa en el ámbito de las barreras no arancelarias, responsables de gran parte del impacto potencial por su capacidad de condicionar la mayor o menor integración de los mercados. Éstas son diversas: procedimientos administrativos, documentación, estándares de seguridad e higiene, medidas sanitarias y fitosanitarias, certificaciones, especificaciones técnicas, entre otras.

Este tipo de obstáculos al comercio internacional provocan un incremento en el coste del desarrollo de los negocios y mayores impedimentos y dificultades en la capacidad de acceso a mercados de las empresas. Éstas son superiores en el caso de los bienes que de los servicios, liderando el *ranking* la industria aeroespacial. Por bloques, las mayores barreras no arancelarias de la parte europea recaen en la maquinaria, mientras que las menores aplican al sector farmacéutico. Por su parte, EEUU cuenta con una complicada red de requisitos “*behind the border*” especialmente en la industria química, cosmética y biotecnológica, mientras que las menos demandantes son las correspondientes a los sectores de la electrónica, hierro, acero y otros productos metálicos.

Retos y oportunidades compartidas en materia de comercio global

La dimensión y representatividad global de las relaciones comerciales transatlánticas imponen a ambas partes la responsabilidad de buscar soluciones a temas de interés e impacto globales, aunque escapen a la definición estricta de comercio bilateral. Es el caso de temas sensibles como la protección de los derechos de propiedad intelectual o los alimentos genéticamente modifi-

cados –sobre los cuales existen posiciones muy divergentes entre ambas partes, como veremos más adelante– o temas que afectan por medio de las externalidades que una alianza de este tipo y condición puedan generar, como es el caso de los efectos sobre las condiciones laborales y sociales, el desarrollo sostenible de los países y regiones menos desarrolladas y la protección del medioambiente.

IMPACTO ESTIMADO

La Comisión Europea, quien tiene el mandato de los 28 para negociar los términos del acuerdo, ha encargado un buen número de estudios de impacto para constatar con carácter previo las ventajas y desventajas, los beneficios y los costes asociados al proceso y el resultado esperados de una eventual zona de libre comercio transatlántica, todos ellos –los estudios– de carácter regional. Los datos arrojados por dichos estudios, que utilizan modelos de equilibrio general son muy optimistas: en términos económicos, y desde la perspectiva de la Unión Europea, las ganancias económicas estimadas se sitúan entre los 68.200 millones de euros y 119.000 millones de euros al año, considerando el peor y el mejor escenario posibles, una vez se encuentre el tratado totalmente operativo, junto con la creación de hasta un millón de empleos anuales en la UE. Desde la perspectiva estadounidense, las ganancias anuales oscilan entre 49.500 millones y 95.000 millones de euros, respectivamente. Para el conjunto de la economía mundial, adicionalmente, las ganancias económicas alcanzarían los 100.000 millones de euros al año, aunque reconocen también potenciales damnificados individuales, países que inevitablemente verán perjudicado su bienestar fruto de la intensificación de las relaciones comerciales transatlánticas: en el escenario más ambicioso, Canadá, Australia, México y Japón sufrirían las mayores pérdidas de bienestar, mientras que en el más modesto serían buena parte de los BRIC (en particular India y Rusia), además de Argentina y México, los más perjudicados.

TESORERÍA EMPRESAS



SI SU EMPRESA FUNCIONA COMO UN RELOJ, OBTENGA MÁS RENDIMIENTO

RENTABILIDAD PARA
SUS PUNTAS DE TESORERÍA CON
DISPONIBILIDAD INMEDIATA

No pierda o su siguiente sueldo se mate
de esta fe pacífica a sus condiciones.
Ovencos de los cuales, de manera a corto
plazo de 1.000 y 2.000 euros para el caso
de necesidad, con total seguridad y
disponibilidad.

DEPÓSITO ÁGIL

- Desde solo 6.000,00 €
- Usted elige y dispone de plazos de inversión entre 1 y 30 días
- 100% del capital invertido garantizado
- Sin comisión de cancelación
- Con tipos de interés muy atractivos, variables en función del plazo

UNIFOND DINERO, FI

- Inversión mínima: 170,00 €, con aportaciones posteriores sin límite
- Sin comisiones de ningún tipo por suscripción o reembolso
- Disponibilidad inmediata



Year	Percentage
2008	3.99%
2009	3.57%
2010	3.53%
2011	3.68%
2012	4.05%
2013	3.80%

I2 EMPRESA GLOBAL NOVIEMBRE 2013