

## **LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y AMÉRICA DEL NORTE. ¿EFECTO DEL DESPLAZAMIENTO DEL EJE ECONÓMICO HACIA LA REGIÓN ASIA-PACÍFICO?**

*Jordi Bacaria-Colom\**

Uno de los cambios más importantes que se han dado en la Unión Europea es el de los nuevos instrumentos de negociación relativos a las inversiones, servicios y derechos de propiedad intelectual. Estas nuevas herramientas y acuerdos como los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Rights, TRIPS), o los que se están negociando como el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (Trade in Services Agreement, TISA), están produciendo efectos en las negociaciones de la Unión Europea (UE) con Asia y Estados Unidos (EE.UU.). Los acuerdos de nueva generación de la UE introducen elementos de gran interés. En el enfoque de la Comisión Europea, las inversiones se han convertido en una nueva frontera para la política comercial común. El Tratado de Lisboa permite a la UE la progresiva abolición de restricciones a las inversiones extranjeras directas (European Commission, 2010: 2). A pesar de los 1200 acuerdos bilaterales de inversión que han firmado los Estados miembro de la UE, no todos tienen acuerdos bilaterales de inversión, y tampoco los que los tienen han establecido los mismos estándares relativos a la protección y garantías de las inversiones. Por ello, en opinión de la Comisión, como consta en una comunicación (European Commission, 2010: 5): “una política común de inversión internacional necesita dirigirse a las necesidades de los inversores desde la etapa de planificación hasta la etapa de ganancia o desde la etapa anterior y hasta la posterior de la admisión. Por lo tanto, nuestra política comercial tratará de integrar la liberalización de las inversiones y la protección de la inversión”.

En la citada comunicación, la UE establece las prioridades para la negociación de los acuerdos de inversión: los flujos de comercio e inversión actuales

\* Investigador de la Universidad Autónoma de Barcelona; director del Centro de Documentación Internacional de Barcelona (CIDOB), <jordi.bacaria@uab.es>.

son en sí mismos determinantes importantes para la definición de las prioridades para las negociaciones de inversión; la UE debe ir a donde a sus inversores les gustaría ir, al igual que debería abrir su camino en el extranjero, a través de la globalización de los flujos de inversión.

Es en la liberalización de las inversiones y en el comercio donde los mercados son más potentes y hay más demanda, donde la Comisión centrará sus esfuerzos y prioridades. El análisis de las relaciones económicas de la UE con América de Norte y con Asia destaca que algo ha cambiado desde la última generación de tratados de libre comercio (TLC). En 2011, la Comisión no tenía previsto ni a corto, ni a mediano plazo una negociación con EE.UU., la cual sin embargo avanzó y en julio de 2014 alcanzó la sexta ronda de negociaciones que se iniciaron en febrero de 2013. El fracaso de la Ronda de Doha ha movido a EE.UU. hacia el Acuerdo Transpacífico (Trans-Pacific Partnership, TPP)<sup>1</sup> y hacia el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones con la UE (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). Por parte de la UE, los nuevos instrumentos del Tratado de Lisboa han servido para avanzar posiciones hacia Canadá con el Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) y hacia EE.UU. con el TTIP, y también ha iniciado la negociación de nuevos acuerdos con países de Asia, tales como India (Broad-based Trade and Investment Agreement), Singapur y los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN). Con Japón la UE está negociando un acuerdo global sobre comercio de bienes y servicios e inversiones. Con China se pretende un acuerdo de inversiones que permitiría que los veintiocho Estados miembro de la UE pudiesen acceder a las inversiones de China, ya que ahora sólo tienen acceso aquellos Estados miembro que sostienen acuerdos bilaterales con China (Bacaria, 2014). Además, la UE ha impulsado de nuevo las negociaciones con Mercosur.

Como consecuencia de la globalización y del escaso avance de las negociaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), la época de los acuerdos bilaterales de libre comercio se podría considerar como superada, ya que lo que se está imponiendo con inusitada rapidez en el eje Asia-Pacífico es una nueva arquitectura del comercio mundial, pivotada principalmente por EE.UU. Algunos recientes acuerdos comerciales en el mundo,

<sup>1</sup> Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

como la Alianza del Pacífico,<sup>2</sup> el TPP, o el de ASEAN, muestran la nueva tendencia hacia bloques regionales. Sin embargo, la UE intenta adelantarse a EE.UU. en Asia, mediante acuerdos bilaterales de libre comercio de última generación. Con estos tratados de libre comercio, las empresas de la UE pueden ganar competitividad frente a sus competidoras de EE.UU., en especial en normas y estándares que afectan a los servicios y a la tecnología. Por otra parte, estos tratados (como el primero con Corea) son al mismo tiempo un trampolín de entrada a los mercados asiáticos y también proporcionan un modelo para futuros acuerdos de libre comercio en la región (SERI, 2011).

En este sentido, la fuerte concurrencia entre EE.UU. y la UE no es sólo por los mercados, sino que además se compite por la implementación de reglas y estándares de uso internacional. La UE por ejemplo, en un esquema de cooperación con China, ha dado asistencia técnica para la Ley de Competencia. En dicha ley —que entró en vigor en China en 2008— la legislación sobre acuerdos monopolísticos y el abuso de posición dominante utiliza los mismos principios básicos que en los artículos 101 y 102, respectivamente, del Tratado de Funcionamiento de la UE (Slaughter y May, 2011).

Igualmente en el ámbito financiero, la UE fue pionera en adoptar, en 2005, las Normas Internacionales en Información Financiera (IFRS, por sus siglas en inglés), normas contables para las empresas que operan en la UE, al mismo tiempo que ha influido en otros países para que las adopten (Sapir, 2007).

La competencia no se ha dado sólo entre empresas, sino también en la implementación de determinadas normas a nivel internacional (Sapir, 2007); esta competencia, de estándares internacionales, podría cambiar si se concluye el acuerdo TTIP entre EE.UU y la UE; y al tratarse de un acuerdo bilateral entre dos grandes potencias, las relaciones económicas en el mundo cambiarían radicalmente, con impactos en los acuerdos plurilaterales y en los acuerdos multilaterales de la OMC.

## **Las relaciones económicas de Norteamérica versus la Unión Europea**

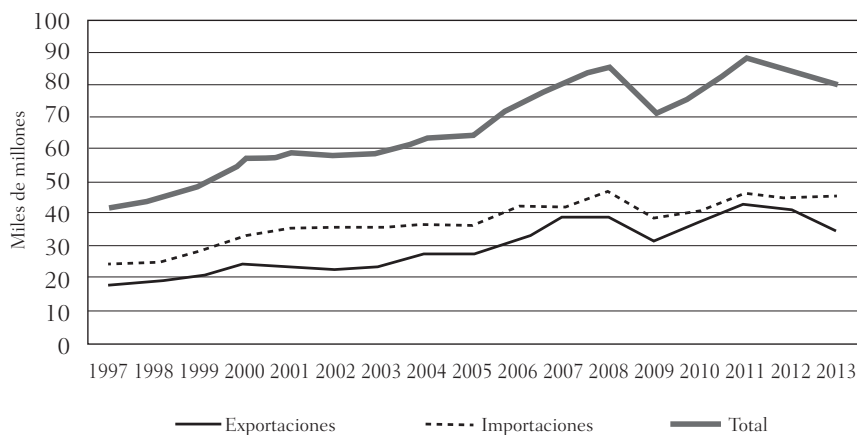
Las relaciones económicas entre Norteamérica (Canadá, Estados Unidos, México) y la Unión Europea han tenido fuertes asimetrías, las cuales se jus-

<sup>2</sup> Chile, Colombia, México y Perú.

tifican por la importancia de las respectivas economías. Los socios comerciales de América del Norte representan para la UE un 16.6 por ciento de su comercio total, pero EE.UU. por si solo representa un 14 por ciento. A pesar de la importancia del comercio de Estados Unidos con la UE, entre ambos socios comerciales las negociaciones de un acuerdo de comercio e inversiones se iniciaron hasta 2013, mientras que con México, el Acuerdo de Asociación Económica entró en vigor en el año 2000 (con un acuerdo Global de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación), y las negociaciones con Canadá iniciaron en mayo de 2009 y concluyeron en octubre de 2013, con el Acuerdo Económico y Comercial Global, el CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), que elimina el 99 por ciento de los aranceles entre las dos economías. El acuerdo está pendiente de aprobación por el Consejo y el Parlamento europeos.

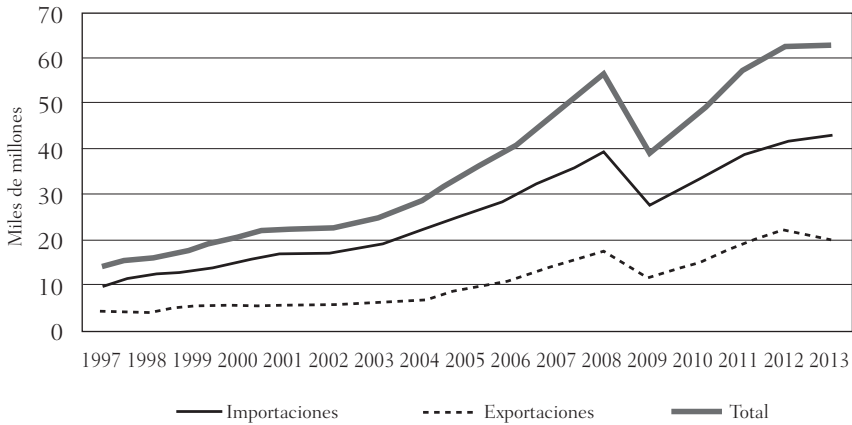
Como muestran los gráficos siguientes, el comercio entre la UE y Estados Unidos es diez veces superior al de Canadá con la UE y ochenta veces superior al de México con la UE.

GRÁFICA I  
COMERCIO CANADÁ-UE



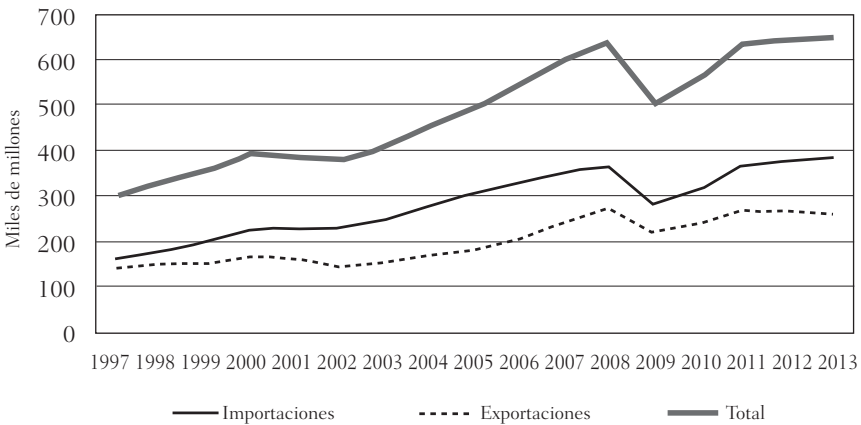
FUENTE: Elaboración propia con datos de Statistics Canada CANSIM database.

GRÁFICA 2  
COMERCIO MÉXICO-UE



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio Exterior.

GRÁFICA 3  
COMERCIO EE.UU.-UE



FUENTE: Elaboración propia con datos de U.S. Census Bureau, Foreign Trade.

La explicación de por qué siendo EE.UU. y la UE las mayores áreas comerciales del mundo no existe todavía un acuerdo de libre comercio es porque siendo los aranceles poco significativos y las inversiones directas elevadas, no habría ningún incentivo para un acuerdo y dados los costes de

negociación se prefiere mantener la situación actual de no acuerdo. A pesar de que los conflictos pueden haber sido importantes y largos, como el de Airbus *versus* Boeing a causa de acusaciones mutuas de subsidios, que concluye temporalmente con un pacto comercial entre EE.UU. y los cuatro países europeos miembros del consorcio Airbus en 1992 (Alemania, Francia, Reino Unido y España), seguido por el intento de reabrir la disputa en 1993, y la disputa por la fusión de Boeing y MacDonell Douglas, dichas diferencias no han afectado las relaciones EE.UU.-UE. En otro orden, no menor y no menos largo de resolución, es bien conocida la “guerra del plátano” por la que se han enfrentado EE.UU. y la UE. Prácticamente el fin de la “guerra del plátano” coincidió con el anuncio del inicio de las negociaciones del TTIP. En noviembre de 2012, EE.UU. y la UE, junto con diez países americanos, dieron por concluido el enfrentamiento comercial ante la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El conflicto se inició en 1993 cuando se creó el Mercado Interior Europeo y se empezó a aplicar un régimen especial de aranceles que prácticamente eximía a los plátanos procedentes de setenta y nueve países incluidos en el grupo África-Caribe-Pacífico (ACP). Estados Unidos y diez países productores latinoamericanos denunciaron a la UE ante la OMC por discriminación. La administración de Bill Clinton respondió con represalias comerciales imponiendo aranceles elevados a productos de lujo como el cachemir escocés o el coñac francés. La UE se ha comprometido a eliminar gradualmente los aranceles de las importaciones de plátano procedentes de países americanos que no son de la ACP.

Otra de las guerras comerciales finalizadas en 2012 es la de la carne hormonada, ya que la UE no permite importarla de EE.UU. desde 2012. Las represalias comerciales de EE.UU. y Canadá se concentraron en determinados productos europeos como el chocolate, la mostaza y las trufas. La UE aceptó aumentar las importaciones de carne bovina de alta calidad, aunque manteniendo la prohibición de la carne hormonada. En la negociación del TTIP quedó pendiente la situación de dicho producto, ya que existe el temor en la UE de que eventualmente se tenga que levantar la prohibición sobre la carne hormonada.

El fin de las guerras comerciales no es casual. Hubiese sido prácticamente imposible iniciar las negociaciones de un acuerdo comercial con estos frentes abiertos. La pregunta es: ¿qué ha cambiado ahora para que el TTIP sea importante? A la UE los nuevos instrumentos del Tratado de Lisboa le per-

miten mucha más operatividad en la negociación pero además, tanto para EE.UU. como para Europa, se hace patente la necesidad de hacer frente al reto de Asia y también para ambos bloques es de cierta importancia la imposibilidad de avanzar en el acuerdo multilateral a partir de la Ronda de Doha de la OMC. La consolidación de los dos grandes socios políticos y estratégicos, con un gran acuerdo comercial, les permitiría en un futuro hacer frente a los grandes desafíos que plantean potencias como China, que no está todavía en el TPP y Rusia, que avanza en la Unión Euroasiática, con situación de conflicto en el este de Europa entre sus socios naturales como Ucrania, que miran hacia la UE.

Uno de los problemas que pueden surgir como consecuencia de los tratados TTIP y CETA de la UE con EE.UU. y Canadá, respectivamente, tiene que ver con las reglas de origen y su acumulación. La falta de acumulación diagonal de origen podría perjudicar a otros países terceros socios de la UE, tales como México, Chile, Colombia y Perú (estos cuatro, a su vez, miembros de la Alianza del Pacífico) y a otros países de América o Asia (Corea, Singapur) que tengan o puedan tener tratados de libre comercio con la UE.

La UE ya ha resuelto este problema con sus asociados europeos y mediterráneos con el Sistema de Acumulación Pan-Euro-Mediterráneo. El Sistema de reglas de origen fue creado en 1997 sobre la base del acuerdo del Espacio Económico Europeo de 1994 entre la Comunidad Europea, la Asociación Europea de Libre Comercio (European Free Trade Association, EFTA) —Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza—, los Países de Europa Central y Oriental y los Estados Bálticos, y se extendió a Eslovenia y a los productos industriales procedentes de Turquía. A su vez, la Comunidad Europea tiene suscrita una Unión Aduanera con Turquía, Andorra y San Marino. En consecuencia, los productos originarios de Andorra y de San Marino son considerados como originarios de la UE por los países socios. El sistema se ha extendido a las Islas Faroe y a los países mediterráneos. El sistema Pan-Euro-Med estaba basado inicialmente en una red de acuerdos preferenciales, en los que los protocolos de origen tienen que consistir en idénticas reglas. En el Sistema Pan-Euro-Med, la acumulación en diagonal significa que los productos que han obtenido un estatus de origen en uno de los cuarenta y tres países del sistema pueden ser añadidos a los productos originados en cualquiera de los otros cuarenta y dos países sin perder su estatus de origen de la zona Pan-Euro-Med.

En la zona Pan-Euro-Med, una posibilidad de acumulación de origen en diagonal está basada en una regla de “geometría variable”. Esto significa que los países de la zona Pan-Euro-Med solamente pueden acumular el origen de los productos si los acuerdos de libre comercio incluyen un protocolo de origen Pan-Euro-Med que sea aplicable entre ellos. En consecuencia, un país de la zona que no está vinculado por acuerdos de libre comercio con los otros queda prácticamente fuera de los beneficios de la acumulación de origen.

Una completa acumulación opera normalmente en el Espacio Económico Europeo y entre la Unión Europea y Argelia, Marruecos y Túnez. Estos países aplican una completa acumulación entre ellos y una acumulación diagonal con otros países paneuropeos.

Actualmente se ha sustituido la compleja red de sesenta protocolos bilaterales, por un único instrumento legal bajo la forma de una convención regional que se inició con su firma en junio de 2011. La ventaja de tal convención es que permite la admisión de nuevos miembros sin tener que firmar nuevos protocolos. Adicionalmente, los participantes en el Proceso de Estabilización y Asociación de la UE (European Union’s Stabilisation and Association Process) también se pueden integrar a la Convención; éstas son las partes contratantes: la UE, los Estados de la EFTA, los participantes en el Proceso de Barcelona<sup>3</sup> y los participantes en el Proceso de toda la UE que acabamos de mencionar.<sup>4</sup>

Los países de América Latina y de Norteamérica que tienen (o tengan en el futuro) acuerdos de libre comercio con la UE no pueden albergar un sistema de este tipo. Para ello harían falta acuerdos bilaterales de libre comercio y posteriormente, protocolos relativos a las reglas de origen y su acumulación. Algunos países tienen acuerdos bilaterales o los pueden tener en el futuro, como cada uno de los miembros del TLCAN con la UE, o cada uno de los Estados miembro de la Alianza del Pacífico con la UE, aunque no tienen acuerdos de reglas de origen tal como se exige en el Sistema Pan-Euro-Med, en el que los protocolos de origen observan las mismas reglas.

Sin duda, de alcanzarse la firma y ratificación del TTIP, los países asociados de la UE deberían avanzar en la posibilidad de formar parte del Sistema Pan-Euro-Med, con el fin de que la acumulación diagonal operase para fa-

<sup>3</sup> Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Marruecos, Autoridad Palestina, Siria, Túnez y Turquía.

<sup>4</sup> Albania, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Montenegro y Serbia, incluido Kosovo.



cilitar el comercio entre los países asociados y la UE. El TTIP y las cadenas de valor globales impondrán este tipo de acuerdos o, de lo contrario, los países asociados que actualmente tienen Tratados de Libre Comercio con la UE podrían ver reducidas sus ventajas actuales en favor de nuevos competidores.

## **La Unión Europea entre las relaciones atlánticas y Asia**

El desplazamiento económico del eje Atlántico hacia el eje Asia-Pacífico obliga a la UE a un doble esfuerzo: mejorar las relaciones transatlánticas y, al mismo tiempo, avanzar o no rezagarse en los acuerdos con los países asiáticos. En las relaciones atlánticas se ha avanzado en las negociaciones iniciadas con EE.UU., en julio de 2013, para un Acuerdo de Comercio e Inversiones (TransAtlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) y con Canadá, en octubre de 2013, se concluyó el CETA, iniciado en 2009.

En relación con las dos posibles estrategias de bilateralidad o plurilateralidad de los acuerdos, se da la paradoja de que mientras los acuerdos en el ámbito de Asia-Pacífico (TTP y ASEAN) parecen evolucionar hacia acuerdos de libre comercio plurilaterales e intergubernamentales, en las relaciones de la UE con América Latina, la UE ve peligrar la estrategia birregional. El éxito de las relaciones bilaterales con México, Chile, Colombia, Perú y los países de Centroamérica contrasta con el fracaso de las relaciones birregionales con Mercosur (Gratius, 2013).

Los vínculos culturales de la UE con América Latina han constituido un factor de ventaja competitiva frente a otras áreas económicas. Las economías de la UE mantienen lazos de carácter histórico y cultural con las economías latinoamericanas, lo que ha impactado positivamente en las relaciones comerciales y ha posicionando a la UE como el segundo socio comercial de esta región. El comercio de bienes se ha doblado en la última década, alcanzando 202 mil millones de euros, es decir, el 6.3 por ciento del comercio total de la UE y el 13 por ciento del comercio de América Latina. Además, la UE continúa siendo el principal inversor extranjero en la región, lo que representó 385 mil millones de euros de inversión extranjera directa (IED) en 2010, es decir, el 43 por ciento de la IED total en la región, con lo cual la IED de la UE en América Latina es superior a la destinada a Rusia,

China e India en conjunto (European Union External Action Service, 2010). Aunque el comercio de la UE con Asia es superior al de América Latina, con las inversiones sucede lo contrario, lo cual comparativamente es indicativo de que además de los acuerdos de libre comercio, debe haber un factor explicativo adicional.

En el caso de México, mediante un modelo econométrico (de gravedad), se ha determinado que los lazos culturales, tales como la lengua, ejercen un impacto positivo y significativo, lo cual induce a mayores relaciones comerciales bilaterales con sus socios europeos. Los resultados muestran que el lenguaje, un elemento meramente cultural, es uno de los factores más importantes en el comercio bilateral pues facilita la interacción comercial entre ambas economías (Bacaria, Osorio y Artal, 2013).

La estrategia de la UE hacia la región asiática sigue dos líneas complementarias: por una parte, incrementar los acuerdos de libre comercio con países asiáticos; en los últimos años esta iniciativa se ha mostrado muy activa, y por la otra, una estrategia política y de cooperación, que tradicionalmente ha tenido escasa presencia en Asia, en particular si se compara con EE.UU. (Bacaria, 2014: 91).

La UE tiene mayor ventaja en la política comercial, y con el Tratado de Lisboa ha ampliado la capacidad de reacción por disponer de las competencias exclusivas en comercio de servicios e inversiones. Por ello, las últimas negociaciones emprendidas ya adoptan la estructura de comercio e inversiones y siguen los “temas de Singapur” con la incorporación de la contratación pública, la facilitación del comercio, la competencia y las inversiones (Bacaria, 2014: 92).

En esta línea, el Acuerdo de Libre Comercio con Corea (US-Korea Free Trade Agreement, KorUS-FTA) KORUS FTA se cerró antes que el de EE.UU. con este país. El ALC con Singapur está pendiente de ratificación por ambas partes. El acuerdo con India está en proceso de negociación. La UE ha iniciado negociaciones con Tailandia, Malasia y Vietnam del grupo ASEAN. En 2013 se inició la negociación con Japón y se espera la “luz verde” del Consejo para iniciar la negociación del acuerdo de inversiones con China (Bacaria, 2014: 92).

## **Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones: consecuencias para México y el mundo**

El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones (TTIP) es el convenio más importante de libre comercio e inversiones que se está negociando, y de llegar a concretarse, estaríamos ante una nueva situación que cambiaría las relaciones comerciales y de inversión en el mundo, pues integraría el área de comercio e inversión más grande del planeta.

La importancia de esta área comercial se debe a que casi la mitad de los bienes y servicios de todo el mundo se generan en EE.UU. o en Europa; esto representa 35 billones de dólares, frente a los 70 billones de dólares de PIB mundial. Un tercio del comercio mundial se produce entre ambas zonas económicas, con 450 000 millones de dólares anuales. En cuanto a inversiones, EE.UU. y la UE son los primeros socios comerciales mutuamente. La inversión directa bilateral gira en torno a los 1.5 billones de dólares.

Las ventajas del TTIP, estimadas por la Comisión Europea, son que en 2027 este acuerdo podría generar un PIB adicional de 110 000 millones de dólares para la UE, sobre un total de casi 20 billones de dólares y de 85 000 millones para EE.UU., sobre un total de 15 billones de dólares.

El informe final del High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG-JG) concluye que el comercio e inversión transatlánticos son la columna vertebral de la economía mundial. En conjunto, la UE representan casi la mitad del PIB mundial y el 30 por ciento del comercio mundial. Cada día, USD\$ 2.7 mil millones / € 2,0 mil millones de bienes y servicios se negocian bilateralmente, promoviendo el crecimiento económico y el apoyo de millones de puestos de trabajo en ambas economías. Además, ambos bloques han invertido directamente más de USD\$ 3.7 billones / € 2.8 billones a ambos lados del Atlántico (HLWG-JG, 2013).

Estas ganancias se obtendrían de las rebajas de los aranceles en productos industriales y agrícolas en ambas fronteras. Sin embargo, puesto que los aranceles ya son relativamente bajos (en torno a un 4 por ciento), la ventaja más importante vendría de la adaptación mutua de normas técnicas, medioambientales, sanitarias y de seguridad, lo que equivaldría a un arancel de entre un 10 y un 20 por ciento, según la Comisión Europea. Los productos afectados por dicha armonización son los productos alimentarios, químicos, automovilísticos, farmacéuticos y sanitarios. Las grandes corporaciones de fabri-

cantes de coches y del sector químico farmacéutico son los más interesados en que se concrete este acuerdo, ya que se igualarían las exigencias de seguridad de los automóviles, los controles de los medicamentos o los etiquetados de los alimentos.

El informe final del HLWG-JG (2013) propuso la siguiente estructura y contenido del TTIP en la parte relativa al acceso a los mercados en cuanto aranceles, servicios y contrataciones públicas:

- Aranceles

El HLWG-JG recomienda que el objetivo del acuerdo sea la eliminación de todos los aranceles sobre el comercio bilateral, con una eliminación sustancial a la entrada en vigor, y una eliminación gradual de todos los demás, excepto los aranceles más sensibles, en un plazo de tiempo corto. En el curso de las negociaciones, ambas partes deben considerar las opciones para el tratamiento de los productos más sensibles.

- Servicios

El HLWG-JG recomienda que en el área de servicios la meta sea alcanzar el más alto nivel de liberalización que cada parte ha logrado en los acuerdos comerciales hasta la fecha, mientras se persigue lograr el acceso a nuevos mercados, centrándose en las complejas barreras, y reconociendo la sensibilidad de ciertos sectores. Además, se recomienda que el acuerdo incluya compromisos vinculantes para proporcionar la transparencia, la imparcialidad y el debido proceso en relación con los requisitos de calificación, concesión de licencias y procedimientos, así como para mejorar las disciplinas normativas incluidas en los acuerdos existentes de comercio de EE.UU. y la UE.

- Inversión

El HLWG-JG recomienda que un acuerdo global de comercio entre EE.UU. y la UE incluya disposiciones de liberalización y protección de inversión, basadas en los más altos estándares que ambas partes han negociado hasta la fecha.

- Contratación pública

El HLWG-JG recomienda que el objetivo de las negociaciones sea ampliar las oportunidades de negocio mediante la mejora sustancial en el acceso

a las oportunidades de contratación pública en todos los niveles de gobierno, sobre la base del trato nacional.

Para hacer frente a los problemas de reglamentación y barreras no arancelarias —el punto en el que el TTIP está más avanzado—, se trataría de eliminar los denominados obstáculos comerciales “posfronterizos”, tales como la aplicación de distintas normas de seguridad y medioambientales a los automóviles. En la actualidad, los fabricantes que deseen vender sus productos a ambos lados del Atlántico a menudo tienen que tramitar y costear dos veces los procedimientos de homologación de dichos productos.

Por lo tanto, el HLWG-JG recomienda que ambas partes exploren nuevas formas de enfrentar los obstáculos al comercio “detrás de la frontera”, incluyendo, cuando sea posible, disposiciones que sirvan para reducir los costos innecesarios y los retrasos administrativos derivados de la regulación; al tiempo que se alcanzan los niveles de la salud, seguridad y protección del medio ambiente que cada parte estime conveniente o que cumplan con los objetivos legítimos de regulación.

El HLWG-JG recomienda que las dos partes traten de negociar dos ambiciosos capítulos:

1. El MSF-PLUS (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) debe incluir el establecimiento de un mecanismo permanente para mejorar el diálogo y la cooperación bilateral en el tratamiento de temas fitosanitarios y sanitarios. El capítulo se basa en los principios fundamentales del Acuerdo MSF de la OMC, incluyendo el requisito de que las medidas sanitarias y fitosanitarias de cada parte se basen en la ciencia y en las normas internacionales o en las evaluaciones científicas del riesgo, aplicadas sólo en la medida necesaria para la protección humana, sanidad animal o vegetal, y que se desarrollen de manera transparente y sin dilaciones indebidas.
2. El OTC-PLUS se basa en las disciplinas horizontales del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la OMC, incluyendo el establecimiento de un mecanismo permanente para mejorar el diálogo y la cooperación para abordar las cuestiones de obstáculos técnicos bilaterales. Los objetivos del capítulo están encaminados a generar una mayor apertura, transparencia y convergencia en los enfoques y los

requisitos reglamentarios y los procesos de desarrollo de normas relacionadas, así como, entre otras cosas, reducir los requisitos de prueba y certificación redundantes y onerosos, promover la confianza en los organismos de evaluación de la conformidad y mejorar la cooperación en este tema y en el de la normalización, a nivel mundial.

Los grandes retos del TTIP no se reducen a la porción arancelaria que, como se ha visto, es bastante baja, lo que explica el gran volumen de comercio entre EE.UU. y la UE. La gran ventaja y lo que puede realmente cambiar el curso de los futuros acuerdos bilaterales es la desregulación.

Uno de los problemas que podría enfrentar en el TTIP es el diferente sistema legislativo y regulatorio en EE.UU. y la UE. Los reguladores de EE.UU. y la UE trabajan con marcos institucionales y legales muy diferentes, siguiendo procesos distintos sometidos a distintas restricciones. Sin embargo, ambas partes reconocen y expresan un compromiso con la transparencia, la apertura, la participación pública y la rendición de cuentas, aunque el compromiso se expresa de diferentes maneras y tiempos. El reto para los negociadores del TTIP es encontrar un mecanismo eficaz para permitir a estos dos sistemas diferentes trabajar de manera más eficaz, eficiente y conjunta (Parker y Alemanno, 2014: 619).

Los pros y contras del TTIP para la UE han sido puestos en evidencia en varios estudios. Hay que destacar que las observaciones sobre las ventajas de la eliminación de las barreras no arancelarias (*non-tariff barriers*, NTB) son entre cuatro y cinco veces más importantes que la eliminación de aranceles (Felbermayr *et al.*, 2013).

Según el estudio de Felbermayr *et al.*, la desviación del comercio creará graves problemas mediante la generación de fuerzas centrífugas. Como todas las proyecciones, también el ejercicio publicado por Bertelsmann necesita ser tomado con cautela (Hübner, 2014). La Comisión Europea reconoció rápidamente la dinamita política que este estudio significó y tomó una medida inusual al comentarlo: “Creemos que es necesario tener precaución antes de validar estos resultados. Este estudio se basa en una metodología no probada que se aparta del enfoque estándar utilizado hasta ahora en otros estudios de simulación” (European Commission, 2013: 15).

La Comisión Europea ha dado respuesta al estudio de Felbermayr *et al.*, con el estudio realizado por el Centre for Economic Policy Research (CEPR)

y ha estimado que el ambicioso acuerdo TTIP aumentaría el tamaño de la economía de la UE en torno a los 120 mil millones de euros (el 0.5 por ciento del PIB) y el de EE.UU. en 95 mil millones (el 0.4 por ciento del PIB). Esto significaría un aumento permanente en la cantidad de riqueza que las economías de Europa y Norteamérica pueden producir anualmente (European Commission, 2013: 6).

Además, advierte sobre la metodología del estudio de Felbermayr *et al.*, y afirma que el del CEPR ofrece resultados sobre la media y previene de los impactos negativos sobre otros socios comerciales: “Sin embargo, algunos de sus principales resultados merecen claramente un mayor escrutinio —especialmente el tamaño de las ganancias económicas para la UE y EE.UU. y el fuerte impacto negativo en algunos socios comerciales [...]. El informe de la Comisión también predice que los efectos económicos negativos de TTIP en Canadá y Australia —un acuerdo del que estos países ni siquiera forman parte— sería mayor que el de la crisis financiera del 2008 (European Commission, 2013: 15).

Dado el previsible alcance del TTIP, lógicamente existe una cierta preocupación e inquietud sobre los pros y los contras de tal acuerdo para el resto del mundo. A pesar de las dificultades de tal proyección, algunas de estas ventajas e inconvenientes han sido explicadas en términos de creación y desviación del comercio para Asia, países del Este de Europa y África, pero es difícil encontrar un punto común excepto el de los impactos que tendría (Roy y Domínguez, 2014).

Para el caso de México, y en concreto del sector del automóvil (Domínguez, 2014) estima pérdidas de bienestar en Canadá y México y prevé que los estándares técnicos del TTIP acabarán implementándose de manera multilateral: “En el caso de los socios comerciales de los Estados Unidos, algunos informes esperan un cierto nivel de desviación del comercio. Por ejemplo, Canadá y México, ambos con los acuerdos comerciales preferenciales con EE.UU. y la UE, experimentarían pérdidas de bienestar que corresponde al 9.48 y al 7.24 por ciento, respectivamente”. Otro efecto del TTIP en la economía mundial es que la convergencia de las barreras no arancelarias entre la UE y EE.UU. se podrían convertir de facto en estándares globales de barreras no arancelarias multilaterales.

## Conclusiones

A la vista del gran peso del comercio y las inversiones entre EE.UU. y la UE y el avance de las negociaciones del TTIP, habría que considerar que el TTIP es algo más que un simple tratado bilateral. Por una parte, tiene un componente geopolítico; ni EE.UU. ni la UE quieren quedar en manos de Asia, y en particular de China. También, visto el rezago y relativo fracaso de la Ronda de Doha, los dos líderes económicos mundiales han decidido dar un paso adelante, que de algún modo culmina en la alianza económica noratlántica, la cual, en lo político y en lo militar, ha venido funcionando con cierta eficacia desde el derrumbe del sistema soviético.

El discurso del Estado de la Nación de Barak Obama, en febrero de 2013, no deja lugar a dudas sobre los objetivos de equilibrio entre el eje de Asia Pacífico y el del Atlántico Norte, y es justo cuando se anuncia el inicio de negociaciones del TTIP:

Para impulsar las exportaciones estadounidenses, apoyar empleos en Estados Unidos, y nivelar el campo de juego en los mercados en crecimiento de Asia, tenemos la intención de completar las negociaciones sobre un Trans-Pacific Partnership (TPP) [...] y esta noche les anuncio que vamos a poner en marcha las conversaciones sobre un amplio comercio transatlántico y de inversiones con la Unión Europea, porque el comercio libre y justo a través del Atlántico admirará millones de empleos estadounidenses bien remunerados.

La preocupación de EE.UU. no es nueva: en el conocido artículo de Hillary Clinton publicado en *Foreign Policy* en 2011, se confirmaba el giro estratégico de EE.UU., al centrar la atención en Asia por considerar que el futuro político se decide en esta región y atendiendo la necesidad de alcanzar un equilibrio económico, político y militar. El reequilibrio de Asia-Pacífico viene marcando la agenda de seguridad de EE.UU. desde 2011 y, con ella, la económica, base sobre la que se asienta su poder. China no puede quedarse al margen del TPP y aunque trata de llegar a acuerdos comerciales con Corea del Sur y Japón para contrarrestarlo, sus disputas territoriales y marítimas con estos países se lo impiden.

Por otra parte, la UE se enfrenta a las dificultades de ganar espacios en Asia con acuerdos de libre comercio, a pesar de que su estrategia le ha permitido avanzar en algunos puntos con EE.UU., tales como el Acuerdo de Libre



Comercio con Corea del Sur. Además, el desafío de la Unión Euroasiática, impulsada por Rusia desde 2010, y por lo tanto previa a la crisis de Ucrania pero no independiente de ella, obliga a la UE a considerar un mayor reforzamiento económico y de seguridad energética en el plano del acuerdo noratlántico. Entre la UE y Rusia existe una fuerte interdependencia. La UE tiene una gran dependencia energética con Rusia y este país tiene una gran dependencia tecnológica y de inversiones con el bloque europeo. Rusia es el tercer socio comercial de la UE y participa en un 9.6 por ciento del comercio total de la UE desde 2013, quedando por detrás de China (el 12.5 por ciento) y de EE.UU. (14.2 por ciento).

Ahora bien, el TTIP tiene en su diseño algo que va a ser más impactante que las simples cifras de comercio y va a cambiar el panorama de los acuerdos bilaterales y multilaterales en el mundo. Es su concentración en la eliminación de las NTB al comercio, los acuerdos sobre la armonización de normas técnicas en sectores industriales destacados, las reglas de origen y los acuerdos sobre derechos de propiedad intelectual. Queda todavía por conocer si se va a llegar a acuerdos en el ámbito financiero y su alcance. En este caso un acuerdo sobre las normas y estándares internacionales contables serían de una gran importancia para futuros acuerdos bilaterales y multilaterales.

Este proceso que podría concluir en 2016, según los más optimistas, o no acabar según los pesimistas debido a las dificultades de negociación de determinados capítulos como el agrícola o los organismos genéticamente modificados (Genetically Modified Organisms, MGO por sus siglas en inglés), afectará sin duda a los socios comerciales de EE.UU. y la UE, provocando desviaciones de comercio y pérdidas de bienestar. Los países latinoamericanos que tienen establecidos tratados de libre comercio con la UE deberían iniciar negociaciones para renovarlos, con el fin de evitar los impactos negativos en el momento en que el TTIP entrase en vigor.

En cualquier caso, quede como quede el acuerdo final del TTIP y a pesar de las críticas vertidas sobre la negociación del acuerdo, la UE no tiene muchas alternativas para ir en otra dirección. La OMC no es una alternativa y un acuerdo entre EE.UU., China y la UE, lo es menos. El mantenimiento del *status quo* supondría una pérdida para la UE. Las razones para avanzar en el acuerdo son más poderosas que las contrarias y éstas van más allá de un simple convenio comercial.

CUADRO 1  
COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES

EE.UU.	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Importaciones	160 896.00	180 549.80	200 052.90	226 900.80	226 568.20	232 313.40	253 041.70	281 958.60	309 628.00	330 481.70	354 409.30	367 617.40	281 800.80	319 263.80	368 475.20	381 207.60	387 127.20
Exportaciones	143 931.40	151 967.00	154 824.80	168 181.10	161 931.00	146 621.20	155 170.10	171 229.60	185 165.90	211 886.90	244 165.90	271 810.10	220 599.30	239 591.00	268 455.30	265 359.60	262 116.10
Total	304 827.40	332 516.80	354 877.70	395 081.90	388 499.20	378 934.60	408 211.80	453 188.20	494 793.90	542 368.60	598 575.20	639 427.50	502 400.10	558 854.80	636 930.50	646 567.20	649 243.30
MÉXICO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Importaciones	10 112.1	11 906.3	12 972.3	15 071.0	16 692.9	16 950.1	18 443.2	21 656.6	25 775.6	28 938.1	33 781.8	39 127.4	27 204.3	32 422.2	37 536.5	40 710.7	42 693.1
Exportaciones	4 071.8	4 018.0	5 483.8	5 742.9	5 417.2	5 626.2	6 211.9	6 818.2	9 141.8	11 007.3	14 375.5	17 133.9	11 623.6	14 430.2	18 941.5	21 822.7	19 767.4
Total	14 183.9	15 924.3	18 456.1	20 813.9	22 110.1	22 576.3	24 655.1	28 474.8	34 917.4	39 945.4	48 157.3	56 261.3	38 827.9	46 852.4	56 478.0	62 533.4	62 460.5
CANADÁ	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	17 925	19 279	20 335	24 029	23 548	22 381	23 991	26 934	27 806	31 932	38 327	39 071	31 670	37 210	42 412	40 972	35 086
Importaciones	24 168	25 123	28 314	33 373	35 099	35 980	35 125	36 418	36 436	42 030	42 383	46 621	38 843	40 423	45 796	44 613	45 045
Total	42 093	44 402	48 649	57 402	58 647	58 361	59 116	63 352	64 242	73 962	80 710	85 692	70 513	77 633	88 208	85 585	80 131

FUENTES: Statistics Canada CANSIM database; Secretaría de Economía-Subsecretaría de Comercio Exterior; U.S. Census Bureau, Foreign Trade.

CUADRO 2  
NEGOCIACIONES EN CURSO. RETOS Y POTENCIALIDADES

	Estados Unidos ↓	Unión Europea ↓	México ↓	TLCAN-NAFTA ↓
EE.UU.	Avance en TTIP Rondas de negociaciones para el TTIP con la UE	TTIP: armonización de normas, barreras no arancelarias y arancelarias, estándares, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual. Ventajas en automóvil, química y farmacia. Dificultades en bienes culturales y GMO.	Mayor integración TLCAN plus, Acuerdo migratorio	Statu quo
UE	TTIP: armonización de normas, barreras no arancelarias y arancelarias, estándares, servicios, inversiones, derechos de propiedad intelectual. Interés en GMO. Dificultades en contratación pública. Negociación TPP.	Prioridad en acuerdos globales de nueva generación en inversiones, servicios, barreras no arancelarias, facilitación del comercio y contratación pública	Interés en resolver acumulación de origen y reforzar integración América del Norte hacia un NAFTA plus.	Ventajas potenciales en acumulación de origen Riesgos de impactos y desviaciones de comercio debidos al TTIP.
México	<i>Status quo</i> , seguridad, relación bilateral, no socio regional.	Prioridad: negociación con EE.UU. y nuevos TLC en Asia	Mayor interés en Alianza del Pacífico.	Poco interés de Canadá en México, en NAFTA.
TLCAN - NAFTA	No negociar conjuntamente con la UE. Negativa Obama. Concentrados en la negociación TPP y la TTIP sin avance en la integración regional desde 1994.	Sin interés para la ue. experiencia difícil con bloques Mercosur. Posibilidad de acuerdos bilaterales en el marco del sistema paneuropeo de acumulación de origen.	Beneficio de la región negociando en bloque. Acuerdos estratégicos para no desdibujar el NAFTA.	

FUENTE: elaboración propia.

## Referencias

BACARIA, JORDI

2014 “Hacia una nueva relación de la Unión Europea con Asia”, *Información Comercial Española*, no. 875, noviembre-diciembre, pp. 79-92.

BACARIA, J., I. OSORIO, y A. ARTAL

2013 “Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional”, *Economía Mexicana*, vol. Cierre de época (I).

CLINTON, HILLARY

2011 “America’s Pacific Century”, *Foreign Policy* (11 de octubre), en <<http://foreignpolicy.com/2011/10/11/americas-pacific-century/>>.

DOMÍNGUEZ, ROBERTO

2014 “The Automotive Sector in the Light of the Free Trade Agreement between the EU and North America”, en *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, pp. 101-109.

EUROPEAN COMMISSION

2013 *Transatlantic Trade and Investment Partnership. The Economic Analysis Explained*, septiembre, Bruselas, <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc\\_151787.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf)>, consultada en mayo de 2014.

2010 *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of Regions. Towards a Comprehensive European International Investment Policy*, COM(2010)343, <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc\\_147884.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/may/tradoc_147884.pdf)>, consultada en mayo de 2013.

EUROPEAN UNION EXTERNAL ACTION SERVICE

2010 <[https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/13042/eu-celac-relations\\_en](https://eeas.europa.eu/headquarters/headquarters-homepage/13042/eu-celac-relations_en)>.

FELBERMAYR, GABRIEL, BENEDIKT HEID & SYBILLE LEHWALD

2013 *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who Benefits From a Free Trade Deal? Part 1: Macroeconomic Effects*, Bertelsmann Stiftung, <<http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>>, consultado en octubre de 2013.

GRATIUS, SUSANNE

2013 *Europa y América Latina, la necesidad de un nuevo paradigma*, DT. 116, Madrid, Fride.

HIGH LEVEL WORKING GROUP ON JOBS AND GROWTH (HLWG-JG)

2013 *Final Report, February*, <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf)>, consultado en junio de 2014.

HÜBNER, KURT

2014 “TTIP and CETA. Remaking of the Atlantic Economy”, en *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, pp. 35-50, <<https://www.as.miami.edu/media/college-of-arts-and-sciences/content-assets/euc/docs/books/TTIP.pdf>>, consultada en octubre de 2014.

OBAMA, BARAK

2013 “President Barack Obama’s State of the Union Address”, La Casa Blanca, Oficina del Secretario de Prensa, <<https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2013/02/12/president-barack-obamas-state-union-address-prepared-delivery>>, consultada en octubre de 2013.

PARKER, RICHARD y ALBERTO ALEMANNI

2014 *Towards Effective Regulatory Cooperation under the TTIP: A Comparative Overview of the EU and US Legislative and Regulatory Systems*, European Commission, <[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc\\_152466.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152466.pdf)>, consultada en junio de 2014.

ROY, JOAQUÍN y ROBERTO DOMÍNGUEZ, eds.

2014 *The TTIP. The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States*, Miami, European Union Center.

SAPIR, ANDRÉ

2007 *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruselas: Bruegel, en <<http://www.bruegel.org/publications/publication-detail/publication/54-fragmented-power-europe-and-the-global-economy/>>, consultada en mayo de 2014.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA, SUBSECRETARÍA  
DE COMERCIO EXTERIOR, GOBIERNO DE MÉXICO

2014 *Estadísticas mexicanas de comercio exterior por fracción, clave del país, valor y volumen*, en <[https://datos.gob.mx/busca/dataset/estadistica-de-comercio-exterior-de-se/resource/2f434ff9-1d1e-46a8-9050-ec455bcef7e4?inner\\_span=True](https://datos.gob.mx/busca/dataset/estadistica-de-comercio-exterior-de-se/resource/2f434ff9-1d1e-46a8-9050-ec455bcef7e4?inner_span=True)>.

SERI (SAMSUNG ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE)

2011 “The Korea-EU FTA: Capitalizing on the World’s Largest Market”, *Feature SERI Quarterly*, julio.

SLAUGHTER y MAY

2011 *Competition Law in China*, Bruselas, final, en <<http://www.slaughterandmay.com/media/879862/competition-law-in-china.pdf>>, consultada en junio de 2013.

STATISTICS CANADA, CANADIAN INTERNATIONAL MERCHANDISE  
TRADE DATABASE (CANSIM)

2014 Government of Canada, en <<http://www5.statcan.gc.ca/cimt-cicm/home-accueil?lang=eng>>.

THE PAN-EURO-MEDITERRANEAN CUMULATION AND THE PEM CONVENTION

s.a. System of Pan-Euro-Mediterranean Cumulation: <[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/customs/customs\\_duties/rules\\_origin/preferential/article\\_783\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_783_en.htm)>.

UNITED STATES CENSUS BUREAU

2014 U.S. International Trade Data, en <<https://www.census.gov/foreign-trade/data/index.html>>.