

de la historia

reuniones de la Asociación Transatlántica Comercial y de acuerdo, el camino que queda por recorrer es todavía tortuoso.



ciones de Origen en el acuerdo para impedir que los fabricantes estadounidenses puedan comercializar productos con esa marca en EEUU (en la UE no podrían hacerlo nunca) o, como mínimo, dejar claro que son una versión distinta a la original.

4. Arbitraje

Éste ha sido uno de los asuntos más polémicos. Se trata de un sistema privado para resolver disputas entre Estados y las

empresas. En principio se crea para evitar que una empresa extranjera pueda ser discriminada en un determinado país. Si una de estas compañías considera que una decisión adoptada por el Gobierno le perjudica ilegítimamente puede acudir a esta corte de arbitraje privada para resolver la disputa. Este sistema es unidireccional, solo pueden recurrir a él las empresas, y no cabe recurso. Se crea para proteger a las empresas en países donde hay poca seguridad jurídica y así incentivar la inversión. El frente anti-TTIP ha criticado duramente esta figura, ya que la considera una intromisión en la capacidad legislativa de los gobiernos. Asegura, además, que en jurisdicciones como la UE y EEUU, estos tribunales privados son innecesarios y que las instituciones judiciales nacionales deberían ser suficientes. Los negociadores de la UE han comprado una parte de estos argumentos y han propuesto un nuevo sistema que se asemeja a un tribunal internacional, con jueces elegidos por los gobiernos y con posibilidad de recurso. Sin embargo, las patronales de cada orilla del Atlántico han mostrado su recelo por este sistema, ya que temen que alargue innecesariamente las disputas. Además, todavía está por ver si qué dice EEUU.

5. Energía

El capítulo energético es clave para la UE. Los Veintiocho quieren acceder sin restricciones a las materias primas estadounidenses, especialmente a las materias primas, después que el boom de la fracturación hidráulica haya convertido a

EEUU en exportador neto. Sin embargo, EEUU se resiste incluso a que el tratado incluya un capítulo para la energía, un sector que considera clave para su seguridad nacional.

6. Política y politiquero

Para sellar el acuerdo del TTIP habrá que sortear también varios obstáculos políticos. Para empezar, están las protestas de ONG, sindicatos, partidos políticos partidarios de medidas proteccionistas y lobbies empresariales que ven sus sectores amenazados (a ambos lados del Atlántico). Aquí hay críticas tanto al proceso, al que se acusa de poco transparente, como al contenido, por su posible impacto en pequeñas empresas y trabajadores. Aunque el apoyo de la sociedad es todavía mayoritario, en Bruselas hay miedo de lo que pueda pasar en los dos años que quedan, como mínimo, de negociación, especialmente teniendo en cuenta la fuerte oposición en países como Alemania. A este cóctel político se unen dos escándalos: el de Volkswagen, que afecta a la credibilidad de una industria clave para Europa, la automoción; y el de la privacidad y protección de datos en EEUU, después de que una sentencia del Tribunal de Justicia de la UE asegurase que EEUU no garantiza los derechos fundamentales de los ciudadanos y cuestionase que los gigantes tecnológicos como Facebook, Apple o Google, puedan enviar a sus servidores americanos los datos de sus usuarios y clientes europeos.

Editorial / Página 2

TTIP: una oportunidad que no hay que dejar pasar



OPINIÓN

José Luis Bonet

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (TTIP en sus siglas en inglés) es el acuerdo económico más ambicioso que han negociado hasta ahora tanto Estados Unidos como la UE. Lo que ocurra entre dos mercados que representan más del 40% del PIB mundial, casi un tercio del comercio internacional de bienes y servicios y 800 millones de consumidores, es muy relevante tanto para sus empresas y ciudadanos como para los del resto del mundo.

El acuerdo pretende reducir las barreras existentes al comercio y la inversión a través de tres vías: facilitar el acceso al mercado, armonizar la legislación y crear nuevas normas que agilicen y hagan sostenible el comercio global. Actualmente, los mayores obstáculos al comercio internacional son las barreras no arancelarias, entre las que se incluyen la disparidad de estándares de calidad y las discrepancias legales y regulatorias entre países, y es precisamente en esos aspectos en los que se centra la negociación del TTIP.

Crear un espacio abierto de comercio e inversiones ofrecerá grandes oportunidades de negocio a las empresas europeas y españolas. Y lo que es más importante, no solo a las grandes, sino también a las pymes que son las que más sufren las barreras regulatorias para acceder a los mercados de la otra parte.

Según un informe de la Comisión Europea, de las 633.000 pymes exportadoras de la UE, 150.000 tienen relaciones comerciales con Estados Unidos y suponen el 28% de las exportaciones comunitarias a ese país, con un volumen de negocio de 80.000 millones de euros. En el caso español, son 15.500 las pymes que exportan a Estados Unidos por un valor de 3.000 millones de euros, que representan el 35% del total.

Un acuerdo ambicioso mitigaría las dificultades con las que se encuentran las pymes cuando intentan entrar en el mercado estadounidense y que, según el estudio de la Comisión, se resumen en: el acceso a la información sobre cuál es la reglamentación que se aplica a su producto; el hecho de estar jurídicamente excluidas del mercado, como ocurre en muchos ámbitos de la contratación pública; el cumplimiento de la normativa aduanera, que puede llegar a ser muy costoso y actuar como una barrera comercial de facto, y las distintas normativas de los diferentes Estados de EEUU.

Un reciente estudio presentado por el Instituto de Estudios Económicos, financiado por la CEOE y la Cámara de Comercio de España, pone de manifiesto que el TTIP facilitaría de manera importante el acceso al mercado estadounidense a las empresas españolas, lo que elevaría sus exportaciones, producción y empleo. La puesta en marcha del acuerdo se traduciría en un incremento del PIB español de hasta un 0,36% adicional anual entre el primer y el tercer año posteriores a su entrada en vigor y un 0,74% adicional anual entre los 3 y los 5 años siguientes. En los cinco primeros años de vigencia, el TTIP contribuiría a la creación de casi 335.000 empleos.

El estudio aborda también el análisis de qué sectores serían los más beneficiados y concluye que minería, alimentación, textil, seguros y otras manufacturas experimentarían los mayores incrementos de producción como consecuencia del tratado.

El sector del automóvil, del que España es el segundo productor de Europa, solo por detrás de Alemania, se vería especialmente favorecido. Al existir estándares únicos de homologación de coches, la entrada en el mercado estadounidense sería mucho más fácil para los vehículos españoles. El segundo sector español que resultaría particularmente beneficiado sería el agroalimentario, especialmente el aceite de oliva y el vino. Estos datos se unen a los aportados por otro estudio, elaborado por la Fundación Bertelsmann, según el cual si se alcanzara un acuerdo amplio, España sería el tercer país de la eurozona que más se beneficiaría en términos de aumento de la renta per cápita.

La muy reciente conclusión de las negociaciones de la Asociación Transpacífica (TPP) entre Estados Unidos y once países del Pacífico es, además, una razón de peso para acelerar el proceso negociador del TTIP. Cuando este acuerdo entre en vigor, tras superar las ratificaciones necesarias en todos sus países miembros, las empresas europeas y españolas se encontrarán en condiciones de acceso al mercado norteamericano menos favorables que las de los países signatarios. La conclusión del acuerdo TTIP permitirá reequilibrar esas condiciones de acceso y competencia para nuestras empresas, así como dejar claro que la alianza atlántica es una opción económica y geoestratégica clave para Europa.

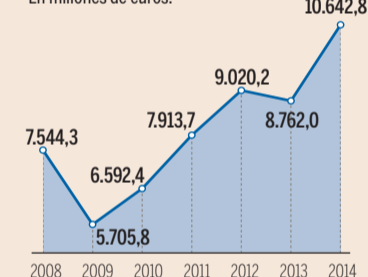
En resumen, son muchas las evidencias de que el TTIP redundará en un impulso a nuestro crecimiento económico, a la creación de empleo y al bienestar de nuestros ciudadanos que no podemos desaprovechar.

Presidente de la Cámara de Comercio de España

EL AMIGO AMERICANO

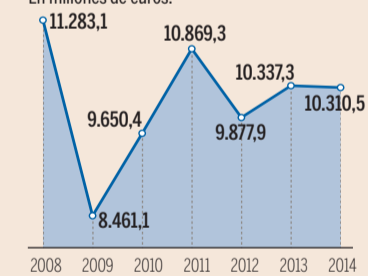
> Exportaciones de España a EEUU

En millones de euros.



> Exportaciones de EEUU a España

En millones de euros.



Fuente: M. Economía y Competitividad / Infografía Expansión

cerrarlo en 2016

mente se está decidiendo qué asuntos quiere incluir cada parte en la negociación. Por ejemplo. En el dossier que afecta a la propiedad intelectual, EEUU debe decidir si quiere incluir las negociaciones sobre las denominaciones de origen y bajo qué parámetros. Algo similar, pero a la inversa, ocurre con los Organismos Modificados Genéticamente, que EEUU quiere poder comercializar en Europa.

Una vez que se ha definido ese perímetro, más adelante, en otra ronda de negociación, se entrará en los detalles. Por ejemplo, qué denominaciones de origen se protegen y con qué grado de intensidad.

Después, una vez cerrados los contenidos, hay que traducir todo ese conjunto de principios generales y detalles técnicos y comerciales en sus correspondientes textos legales. Éstos deben ser aprobados

por cada una de las administraciones. En la UE, como mínimo, deberán dar su aprobación el Parlamento Europeo y el Consejo Europeo, donde están representados los gobiernos de los 28 Estados miembros.

Sin embargo, en función de lo ambicioso que sea el texto final, la aprobación de algunos, varios o todos los parlamentos nacionales también puede ser necesaria.