

FOCUS · TTIP: el tratado de libre comercio e inversión entre la UE y EE. UU., un acuerdo necesario

El TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), el tratado de libre comercio e inversión que están negociando la Casa Blanca y la Comisión Europea para unir dos de las regiones más importantes a nivel mundial (la UE y EE. UU.), se inscribe en la actual proliferación de acuerdos de libre comercio tanto bilaterales como multilaterales. La propia economía estadounidense está en conversaciones para entrar a formar parte del Trans-Pacific Partnership (TPP) junto con Japón y otras 10 economías de la región Asia-Pacífico, y China acordó tratados con Australia, México e incluso con EE. UU. este pasado noviembre.

Aunque la gestación del TTIP viene de lejos, no fue hasta junio de 2013, después de un intenso asesoramiento, que el presidente de EE. UU., Barack Obama, junto con el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, y el entonces presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso, anunció el inicio de las presentes negociaciones. El objetivo: crear un área económica integrada sin aranceles para manufacturas y productos agrícolas, y una regulación armonizada que favorezca las inversiones y el comercio de servicios. En definitiva, el TTIP intenta erigirse como un acuerdo que expanda de manera significativa los flujos comerciales y de inversión a ambos lados del Atlántico. De materializarse, sería el mayor acuerdo de la historia atendiendo al tamaño económico de ambas partes: suman cerca del 50% del PIB mundial, representan en torno al 30% del comercio internacional de manufacturas y el 40% del de servicios, y reciben algo más del 30% de la inversión directa global.

Ambos territorios comparten un pasado histórico que, combinado con las intensas interrelaciones actuales, les convierte en socios naturales. EE. UU. es el principal socio comercial de la UE y viceversa (véase el primer gráfico). Y EE. UU. invierte la mitad del total de su IED anual en la UE, mientras la inversión de la UE en EE. UU. representa dos terceras partes de la IED que recibe la potencia norteamericana.

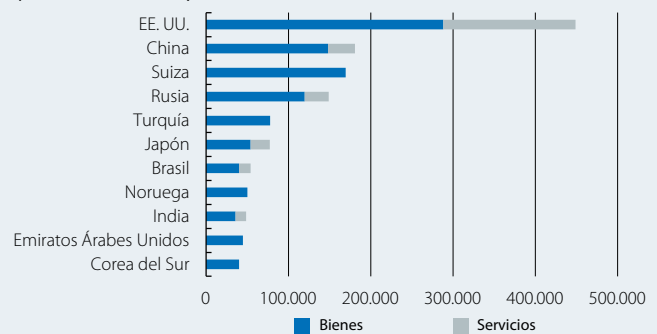
Aunque la relación económica es sustancial, distintas barreras impiden mayores vínculos transatlánticos. En particular, destacan las barreras no arancelarias, pues los aranceles entre ambas regiones son, en general, moderados (en promedio se sitúan por debajo del 3%). Estas trabas no arancelarias comprenden elementos como los estándares de calidad o de etiquetaje, la fiscalidad o la política de competencia o medioambiental, entre muchas otras. Su diversidad y complejidad implica que su recorte o supresión se presente como una tarea mucho más compleja de lo que supondría una simple reducción de aranceles. Al difícil propósito de conseguir unos estándares regulatorios comunes se añade la cuestión de proteger los derechos de los inversores en el Estado anfitrión sin menoscabar la soberanía de la propia UE o de EE. UU. acerca de las regulaciones que afectan a sus propios ciudadanos.¹ Son estas dificultades las que hacen que las conversaciones continúen a día de hoy.

1. La propia Comisión Europea abrió una consulta para tratar este punto (http://trade.ec.europa.eu/consultations/index.cfm?consul_id=179).

En lo que respecta a las consecuencias económicas, y según un reciente estudio del CEPR, si hubiera una reducción extensa de las barreras (principalmente no arancelarias), ambas regiones se beneficiarían del acuerdo. En particular, la UE vería aumentar su PIB en 119.000 millones de euros (0,5% del PIB), lo que equivaldría a un aumento de 545 euros por familia europea, mientras que EE. UU. lo incrementaría en 95.000 millones (0,4% del PIB) o en 655 euros por familia (véase el segundo gráfico).² Asimismo, y según un estudio de la Fundación Bertelsmann, España estaría entre los países más beneficiados de cerrarse el acuerdo (junto con Reino Unido, Irlanda o los países escandinavos) al ganar acceso a un mercado especialmente competitivo para el tipo de productos que importa.³ Todo ello, en un momento en que la recuperación europea todavía se muestra tímida, convierte el posible acuerdo en un factor extra de apoyo.

Principales destinos de las exportaciones de la UE-27

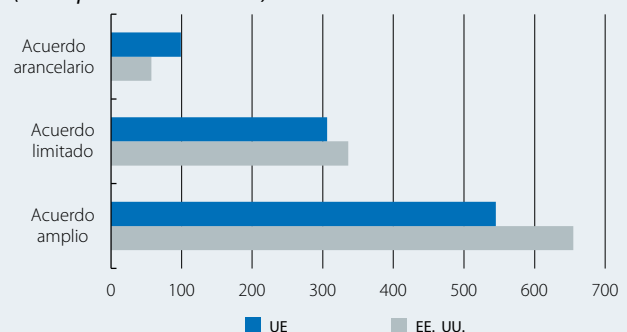
(Millones de euros)



Fuente: "la Caixa" Research, a partir de datos de Eurostat.

Incremento de la renta familiar derivado del TTIP*

(Euros por familia anuales)



Nota: * Horizonte 2027 en precios corrientes.

Fuente: "la Caixa" Research, a partir de datos del estudio de François et al. (CEPR, 2013) referenciado en el texto.

2. Véase Francois, Joseph, et al. (2013), «Reducing transatlantic barriers to trade and investment: An economic assessment». No. 20130401. Institute for International and Development Economics.

3. Véase «Who benefits from a transatlantic free trade agreement», Policy Brief 2013/04, Fundación Bertelsmann Stiftung, 2013.