

## El impacto económico del TTIP

Los acuerdos de libre comercio se han basado tradicionalmente en la reducción de los aranceles de los bienes comerciados como mecanismo principal para incrementar el comercio entre países. En la actualidad, sin embargo, el obstáculo más importante al comercio internacional son las barreras no arancelarias (BNA), entre las que se incluyen la disparidad de estándares de calidad y las discrepancias legales y regulatorias entre países. El acuerdo bilateral en vías de negociación entre la Unión Europea (UE) y EE. UU. hace hincapié en estas barreras y pretende reducirlas con el objetivo de impulsar el 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.

Para facilitar el acceso de las empresas europeas al mercado estadounidense, y viceversa, en primer lugar se quiere rebajar las actuales barreras arancelarias para los productos agrícolas e industriales. En segundo lugar, el TTIP busca facilitar la aprobación de licencias para ejercer servicios profesionales, como la consultoría o la auditoría, e igualar las condiciones de acceso al mercado entre empresas de distintos países que proveen servicios en ciertos sectores regulados (como en las telecomunicaciones o en la contratación pública).

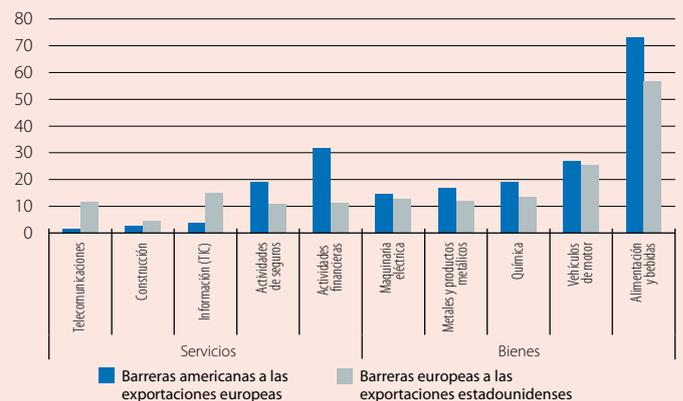
El TTIP también aborda la cooperación necesaria para armonizar la legislación que deben cumplir las empresas para exportar un producto a otro país. Este aspecto es especialmente complejo, puesto que la compatibilidad reglamentaria entre las leyes europeas y las estadounidenses deberá abarcar una infinidad de productos y sectores de distinta índole, que comprenden desde los medicamentos hasta la aeronáutica. El TTIP aspira a reducir los obstáculos técnicos al comercio uniformando los estándares del proceso de producción, los requerimientos técnicos para la exportación y los trámites necesarios para el testeado de un producto, y evitar duplicidades en cada país. En todos los casos, se procurará velar por mantener la seguridad alimentaria y la sanidad animal y vegetal, así como garantizar las preferencias de cada país, otra cuestión particularmente delicada, como pone de manifiesto la distinta permisibilidad de una región y otra a los alimentos genéticamente modificados, por ejemplo. Finalmente, el tratado busca llegar a acuerdos para impulsar el comercio global en varios ámbitos, como la protección de las inversiones o los derechos de propiedad intelectual, y hacerlo sostenible. La protección de las inversiones y la solución de las diferencias entre inversores y Estados es una materia compleja del TTIP, que se aborda en detalle en el artículo «Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?» en este mismo Dossier. El acuerdo busca también lograr compromisos sobre los aspectos laborales y medioambientales del comercio, con la finalidad de establecer pautas que se conviertan en estándares internacionales.

Una vez resumidos los pilares del tratado de libre comercio, conviene revisar los beneficios y costes que supondría para la UE y EE. UU. Como es natural, su impacto variará en función de la profundidad de los acuerdos incluidos en cada una de las tres áreas. Los beneficios a nivel arancelario serán limitados, teniendo en cuenta que los derechos de aduana entre ambas regiones ya son bajos (por debajo del 2% del precio en promedio) y que más de la mitad de su actividad comercial no está sujeta a aranceles. Así, el impacto económico de una reducción de los aranceles solo será significativo en los productos cuyos derechos de aduana son más elevados, como los alimentos procesados o los vehículos mecánicos (con aranceles del 14,6% y el 8,0% en la UE, respectivamente). Por el contrario, la repercusión por la reducción de las BNA será considerable, puesto que actualmente conllevan un sobrecoste importante. El equivalente *ad valorem* de las BNA está estimado en un aumento del coste, en promedio, del 8,5% para los servicios y del 21,5% para los bienes, aunque varía entre sectores (véase el primer gráfico), con un incremento de más del 50% en el sector de la alimentación y las bebidas.<sup>1</sup> Como se ha comentado anteriormente, las BNA abarcan muchos aspectos y son de distinta naturaleza, por lo que, a diferencia de los aranceles, eliminarlas completamente no es sencillo ni realista desde el punto de vista técnico o político. Por lo tanto, el impacto final del tratado dependerá de en qué grado se reduzcan.

1. Para más información, véase K. Berden *et al.* (2009), «Non-tariff measures in EU-US trade and investment - an economic analysis». Documento elaborado por Ecorys para la Comisión Europea.

### Costes de exportación a causa de las barreras no arancelarias

(% del coste de producción)



Fuente: "la Caixa" Research, a partir de la estimación de Ecorys (2009).

El impacto económico del TTIP en agregado sobre el PIB puede ser significativo. Un estudio del CEPR lo ha analizado, modelizando el comercio mundial hasta 2027 a través de distintos escenarios de disminución de los distintos obstáculos al comercio entre la UE y EE. UU.<sup>2</sup> A pesar de la incertidumbre que rodea tanto la forma final del acuerdo como sus consecuencias sobre el comercio mundial, en su escenario más ambicioso el acuerdo podría suponer un aumento permanente del 0,48% del PIB para la UE y del 0,39% del PIB para EE. UU. Este impacto moderado equivaldría a un incremento anual de la renta disponible para cada hogar de 545 y 655 euros, respectivamente. La descomposición del impacto en distintos escenarios muestra que la mayor parte del crecimiento del PIB sería producto de la reducción de las barreras no arancelarias, en particular aquellas ligadas al comercio de bienes (véase el segundo gráfico). Sin embargo, es importante resaltar que, mientras que los beneficios netos positivos se distribuyen entre la mayoría de la población, los costes se concentran en ciertos grupos de individuos a los que el tratado afecta negativamente, lo que explica su rechazo y su presión en contra.

Por último, el TTIP no solo transformaría el comercio entre la UE y los EE. UU., sino que también podría repercutir en el comercio a nivel global. Desde el punto de vista de los países firmantes del TTIP, es de esperar que aumente el comercio de la UE y los EE. UU. con terceros países, ya que la armonización regulatoria resultante reduciría los costes de exportación a ambas regiones. Asimismo, si el tratado se convirtiera en un referente internacional e impulsara una mayor armonización regulatoria a escala mundial, también disminuirían los costes a la exportación de las empresas europeas y estadounidenses.

El impacto del TTIP en el resto de países puede ser, en ciertos casos, más ambiguo. Concretamente, las exportaciones de algunos de ellos a la UE o a EE. UU. podrían disminuir a causa de una desviación del comercio, puesto que a estos últimos les resultaría más rentable comerciar entre sí tras la firma del TTIP. De todas formas, se espera que los efectos positivos del aumento del comercio como resultado de una mayor armonización regulatoria sean superiores y que el impacto del tratado acabe siendo favorable en general. En cualquier caso, su alcance sería mucho menor en los países terceros que en los integrantes del acuerdo comercial. Concretamente, el estudio elaborado por el CEPR estima que las consecuencias del TTIP serán positivas y que incrementará el PIB del resto de países entre un 0,07% y un 0,14%. En particular, los países del sudeste asiático se beneficiarían en mayor medida (+0,45%-0,89%) gracias al elevado peso del comercio en sus economías. La Fundación Bertelsmann, por otro lado, estima que el desvío de comercio a los países del tratado podría comportar graves efectos negativos en países como Canadá o México, que en la actualidad tienen un acuerdo de libre comercio con los EE. UU., o en países en vías de desarrollo. De todas formas, es preciso apuntar que el estudio puede estar sobreestimando el impacto negativo, ya que solo tiene en cuenta el efecto del desvío de comercio, y no el provecho de una mayor armonización legislativa entre la UE y los EE. UU. en el resto de países.<sup>3</sup>

Finalmente, el impacto del TTIP en el ámbito empresarial diferirá según el tipo de empresa y el sector económico. En general, las pymes se podrían beneficiar más del acuerdo, dado que las barreras (sobre todo las no arancelarias) les afectan en mayor proporción al no tener la dimensión adecuada para hacerles frente. Asimismo, algunos sectores resultarían más favorecidos que otros, y un escenario de reducción ambiciosa de las BNA repercutiría en un incremento de la producción en casi todos ellos.

A pesar de que el impacto potencial del acuerdo parece ser positivo, es importante señalar que sus consecuencias finales dependerán tanto de la amplitud como de la profundidad de las medidas que se aprueben. Existen multitud de dificultades para llegar a una entente primero y para llevarla a la práctica después. Los dos artículos siguientes del Dossier («Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?» y «El encaje del sistema financiero en el TTIP: ¿realidad o ficción?») entran en detalle en los principales desafíos.

Josep Mestres Domènech

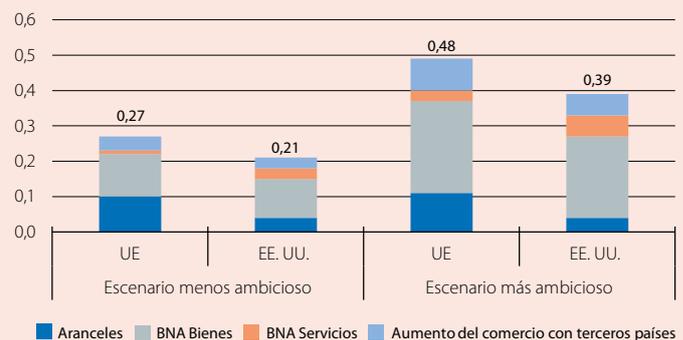
Departamento de Macroeconomía, Área de Planificación Estratégica y Estudios, CaixaBank

2. Para más detalles sobre el modelo y los distintos escenarios e hipótesis utilizados, véase J. François *et al.* (2013) «Reducing Trans-Atlantic barriers to trade and investment: an economic assessment». Documento elaborado por el CEPR para la Comisión Europea.

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

### Descomposición del impacto estimado del TTIP sobre el PIB en la UE y en EE. UU.

(p. p.)



**Nota:** Las cifras encima de cada barra corresponden al impacto total sobre el PIB. El escenario menos ambicioso considera la eliminación del 98% de los aranceles, del 10% de las barreras no arancelarias en bienes y en servicios, y del 25% de las barreras en la contratación pública. El escenario más ambicioso considera la eliminación del 100% de los aranceles, del 25% de las barreras no arancelarias en bienes y en servicios, y del 50% de las barreras en la contratación pública.  
**Fuente:** "la Caixa" Research, a partir de la estimación del CEPR (2013).