

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

Un análisis exploratorio sobre los potenciales efectos económicos del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (ACTI) entre EEUU y la UE

(An exploratory study of the potential economic effects of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the US and the EU)

Autores: D Eduardo Martín Garrido, NIF 79064940W
D Johan Sebastián Ospina Cifuentes, NIF 49513576G
D^a María Gabriela Pérez Méndez, NIF 42197314L

Tutor: D Carlos Javier Rodríguez Fuentes

Grado en ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2015 / 2016

LUGAR Y FECHA
San Cristóbal de La Laguna, 01 de Julio de 2016

D. Carlos Javier Rodríguez Fuentes, profesor del Departamento de Economía Aplicada y Métodos Cuantitativos

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Economía titulada “UN ANÁLISIS EXPLORATORIO SOBRE LOS POTENCIALES EFECTOS ECONÓMICOS DEL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN (TTIP) ENTRE EEUU Y LA UE”, presentada por: Eduardo MARTÍN GARRIDO; Johan Sebastián OSPINA CIFUENTES; y María Gabriela PÉRRERZ MÉNDEZ,

y realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía Académica de la asignatura para su defensa.

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en La Laguna a 1 de julio de dos mil dieciséis.

El tutor



Fdo: D. Carlos Javier Rodríguez Fuentes

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es aportar información acerca del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión y cómo puede afectar a las regiones que actualmente negocian su aprobación. Para ello serán examinados los sectores en los que se pretende homogeneizar las normativas comerciales, con la reducción de barreras no arancelarias, y las características de los intercambios comerciales en ambas regiones. También serán analizadas las expectativas económicas del tratado sobre variables como el PIB, salarios reales y desempleo en la Unión Europea, teniendo en cuenta algunos de los problemas característicos de esta región. Además, se describirá la situación de las pequeñas y medianas empresas y la influencia de empresas multinacionales. Llegando a diferentes valoraciones en relación a la magnitud de los posibles efectos, tanto positivos como negativos, el efecto real neto sobre la economía dependerá de cómo concluyan las negociaciones y cómo reaccionen todos los agentes económicos ante cambios de tal magnitud.

Palabras claves: Normativas comerciales, barreras no arancelarias, intercambios comerciales, pequeñas y medianas empresas

ABSTRACT

The main objective of this project is to provide information about the Transatlantic Trade and Investment Partnership and understand how it could affect to the regions which are currently negotiating for final approval. To this end, the sectors in which are meant for the trade regulations standardisation, with the non-tariff barriers reduction, and the features of the commercial exchanges in both regions are examined. Moreover, the economic expectations of the treaty related to variables like the GDP, real wages and unemployment in the European Union will be studied, taking into account the special problems of this region. Furthermore, the situation of the small and medium-sized enterprises is described in order to assess the economic impact after the interaction with international companies. With the different valuations in connection with the possible effects, both positive and negative, the real net effect on the economy will depend on the negotiations conclusion and how will the economic agents react to changes.

Keywords: Trade regulations, non-tariff barriers, commercial exchanges, small and medium-sized enterprises.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. Introducción.....	6
2. El Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (ACTI): origen y desarrollo.....	7
3. Situación actual de las negociaciones del TTIP.....	10
4. Evaluación de otras experiencias comerciales.....	12
5. Análisis económico en un contexto comercial.....	13
5.1 Barreras no arancelarias y armonización reglamentaria.....	13
5.1.1 Comercio bilateral UE-EEUU por sectores.....	16
5.2 Los efectos del TTIP sobre algunas variables macroeconómicas.....	22
5.2.1 Resultados de estudios oficiales.....	22
5.3 Los efectos del TTIP sobre las Pequeñas y Medianas Empresas.	28
5.3.1 Influencia de los lobbies.....	30
6. Conclusiones.....	33
7. Bibliografía.....	35

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Regulación específica por sectores.....	14
Tabla 2. Tasa de Variación Media Anual Acumulada porcentual del comercio bilateral UE-EEUU total por grupo de productos. Años 2006-2015.....	17
Tabla 3. Exportaciones en términos de PIB por países y grupo de productos. Año 2015.....	20
Tabla 4. Balanza Comercial en términos de PIB por países y grupo de productos. Año 2015.....	21
Tabla 5. Estudios de entidades especializadas.....	22
Tabla 6. Resultados cuantitativos obtenidos. Variación porcentual dentro del periodo de estimación.....	23
Tabla 7. Gasto Público en Políticas Activas de Empleo. Porcentaje del PIB. Año 2011.....	27

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Balanza comercial por grupo de productos. Millones de euros. Años 2006-2015.....	17
Gráfica 2. Índices de exportaciones pos grupo de productos. Base (2006=100).....	18
Gráfica 3. Índices de importaciones de cada grupo de productos. Base (2006=100).....	18
Gráfica 4. Desempleo de largo plazo, desglose en desempleo de mujeres y varones. Años 2000-2014...25	
Gráfica 5. Crecimiento del PIB (porcentaje anual). Años 2000-2014.....	26
Gráfica 6. Crecimiento del PIB per cápita (porcentaje anual). Años 2000-2014.....	27

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Clasificación de grupos de lobbies implicados en las negociaciones.....	32
---	----

1. INTRODUCCIÓN

En el año 2013 comenzaron las negociaciones para el establecimiento de un acuerdo comercial entre dos grandes potencias económicas y comerciales, Estados Unidos (EEUU) y la Unión Europea (UE), que es conocido como Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ACTI), en inglés Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP).

La entrada en vigor de este acuerdo supondría un cambio sustancial en varios ámbitos, así como un nuevo modelo de relaciones de intercambios comerciales entre ambas zonas. Esto se está debatiendo en rondas de negociaciones comerciales, la décimo tercera hasta la fecha. Además, los objetivos principales del tratado son eliminar los obstáculos comerciales a través de la supresión de Barreras Arancelarias, Barreras No Arancelarias (BNA), incompatibilidades de normativas comerciales y las restricciones a la inversión entre los países firmantes.

En cuanto a su relevancia, en el ámbito comercial, ambas regiones representan el 60 % del PIB mundial, el 33 % del comercio en bienes y el 44 % del comercio en servicios. Por tanto, este podría ser el mayor acuerdo de libre comercio implementado, en un contexto en el que la UE y EEUU son los mayores socios comerciales de países del resto del mundo y representan un tercio de los flujos comerciales mundiales. Además, las Barreras Arancelarias en ambas partes son bastante bajas ya, con un 3 % de aranceles de media.¹

La magnitud de este tratado ha suscitado críticas y argumentaciones que podrían estar sesgadas por posturas ideológicas de detractores y defensores. Por ello, a pesar de las dificultades para valorar efectos "ex ante", dadas las dimensiones y ámbitos a los que este tratado afecta, estas ameritan un análisis objetivo. No obstante, uno de los principales problemas y obstáculos para entrar al estudio de este acuerdo, es el secretismo que existe en torno a las negociaciones y el escepticismo general sobre los pronósticos oficiales.

En este contexto de cambios comerciales que pueden acontecer con el TTIP, la teoría neoclásica explica el impacto del comercio internacional entre países con similares niveles de desarrollo y dotaciones de factores próximas. Por un lado, el comercio entre un país y el extranjero lleva a la convergencia de los precios relativos, es decir a que la relación de precios domésticos se iguala con la relación de precios internacionales. Y por otro lado, el aumento del precio relativo incrementa la retribución del factor utilizado en el bien abundante y reduce la retribución del bien que requiere factor de forma menos intensiva.²

Sin embargo, en la actualidad, y en este mismo acuerdo, es probable la existencia de diferencias en niveles de desarrollo de los socios comerciales, en este caso entre EEUU y UE, relacionadas con el componente tecnológico en la producción. De esta forma, habida cuenta de la dinámica comercial internacional, en la que el progreso tecnológico es determinante del beneficio del comercio, han surgido nuevos modelos como el de brecha tecnológica que describe contextos en los que parte del comercio se realiza a través del intercambio de productos con alto contenido tecnológico. Así, el intercambio de producción puede contribuir o no a la eliminación de las

¹ Véase Latorre, Yonezawa & Zhou (2015)

² Vease Chacholiades (1982).

diferencias tecnológicas³. Por otro lado, el modelo de Ciclo de Vida del producto explica la introducción del producto en el mercado de otro país menos industrializado y cómo se pueden aprovechar las ventajas comparativas utilizando trabajo menos cualificado. Por tanto, la evolución de estos modelos contribuye a entender un tratado comercial como este, que abarca tantos ámbitos y que afecta de diversas formas a tasas de crecimiento de la renta, empleo y precios, debido al cambio en la utilización de los recursos.

Además, la complejidad de este tratado radica en la cantidad de variables que se deben tener en cuenta en el análisis de su impacto comercial y económico, así como en su relevancia internacional, lo que justifica nuestro trabajo. Teniendo esto en cuenta pretendemos indagar en la situación actual de comercio internacional y de las BNA, que juegan un papel muy importante en muchos sectores económicos y son un punto clave en la negociación de este tratado. También en el posicionamiento de las pequeñas y medianas empresas ante los posibles cambios y el papel de las multinacionales, que mediante lobbies, participan en las negociaciones.

De esa forma, en primer lugar explicaremos el origen de este tratado, sus objetivos y ámbitos de actuación con la información recuperada de fuentes oficiales. Seguidamente haremos un repaso por la situación actual de las negociaciones. Realizaremos un breve repaso de los resultados del tratado comercial implantado en América del Norte, con el fin de ver los efectos de este tipo de tratados en otras regiones. El penúltimo epígrafe de nuestro trabajo será un análisis económico del impacto y desregularización del TTIP, el estudio de las BNA y la situación comercial actual de las regiones implicadas, además del efecto sobre las pymes y la implicación de los Lobbies. Finalizaremos con las conclusiones extraídas de este trabajo.

2. EL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN (ACTI): ORIGEN Y DESARROLLO

La teoría económica enuncia que la división del trabajo en un país aumenta el nivel de vida de sus habitantes. De manera análoga la división internacional del trabajo incrementa el nivel de vida de todos los países implicados. Sin embargo, históricamente, las políticas comerciales han consistido en establecer límites a los intercambios entre países a través de los aranceles o BNA.

En la segunda mitad del siglo XX, se intenta revertir esta tendencia, con la puesta en marcha de las Rondas del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, en inglés General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), que pretendían impulsar la eliminación de los obstáculos al comercio internacional y fomentar el libre comercio entre los países miembros. Estas concluirían con la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Sin embargo, tras el fracaso que se le puede otorgar a las rondas de negociaciones, concretamente a la Ronda Doha, las principales potencias mundiales decidieron dejar de esperar a discutir las liberalizaciones comerciales con más de 150 naciones (integrantes de la OMC) y llegar estas mismas a los acuerdos que les interesaban, con quienes resultaba conveniente. De esa forma, hemos podido asistir en las últimas décadas a la proliferación de muchos acuerdos

³ Berumen (2006).

comerciales internacionales. Según Pascal Lamy, anterior director general de la OMC, en el año 2012 ya existían alrededor de 400 acuerdos comerciales preferenciales.⁴

Podemos afirmar que el TTIP se diferencia de otros tratados, ya no solo por la cifra de negocio con la que este trabaja, sino por lo que en él se está negociando, restándole importancia a la reducción de aranceles y dándole a la armonización de regulaciones, normas y derechos. De esta forma el TTIP pasa a formar parte de lo que se puede ver como una nueva generación de acuerdos comerciales.

Retomando a Pascual Lamy, este afirma que es necesario distinguir entre dos tipos de acuerdos comerciales, los “viejos” y los “nuevos”:

“Los “viejos”, dominados por los productores, se centraban en la apertura del mercado y en la reducción de aranceles. Por el contrario, los “nuevos” plantean reducir las diferencias entre las normas nacionales y regionales que frenan el comercio en un mundo de producción transnacional y cadenas globales de valor. En el “viejo” mundo los negociadores se enfrentaban a productores que exigían protección de la competencia internacional. En el “nuevo” deben enfrentarse a consumidores que temen que se rebajen sus estándares de calidad.”⁵

En cuanto al origen del tratado, entre 2011 y 2013 un grupo especializado en el estudio del empleo y crecimiento, dirigido por el comisario de comercio de la Unión Europea y el Representante de comercio de Estados Unidos, comienzan a detectar oportunidades que el TTIP aportaría a ambas regiones.

De esta forma nace la idea de implantar cambios comerciales en ambas regiones que se irán consolidando a través de negociaciones oficiales. No obstante, este acuerdo era algo que, desde la creación de la OMC en 1994, las grandes corporaciones habían empezado a preparar, con el Diálogo Transatlántico sobre Negocios o en inglés Transatlantic Business Dialogue (TABD)⁶. Observando que desde antes de las negociaciones, este tratado surge como una oportunidad para que las grandes multinacionales incrementen sus beneficios, y no como una búsqueda de mejoras en el bien común por parte de los gobiernos.

Antes de poder sacar conclusiones económicas y comerciales, necesitamos entender, en qué consiste exactamente el TTIP y cuáles son sus objetivos, teniendo en cuenta el contexto de secretismo de las negociaciones; si bien, en los últimos meses determinadas plataformas han filtrado documentos con los que ha mejorado el grado de transparencia en la información. En este panorama en el que se ha alcanzado un punto álgido de debate público elaboramos este trabajo.

⁴ Lamy (2012)

⁵ Véase Mas Ivars (22 de Mayo de 2016)

⁶ Véase George (2015). El TABD está integrado por todos los sectores económicos y compañías conocidas mundialmente.

Desde el Portal de Comercio del Gobierno de España⁷ se explica que este acuerdo tiene tres pilares principales. El acceso a mercados para bienes, servicios e inversiones y contratación pública, los aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales.

En cuanto al primero de estos pilares, el del acceso a los mercados, además de la eliminación de aranceles en el comercial bilateral, que como sabemos, ya son bastante bajos en general, se busca lograr un elevado nivel de liberalización en materia de servicios e inversiones. A esto hay que añadir el tema de la contratación pública, para el que se pretende crear un mercado transatlántico que asegure igualdad de oportunidades a las empresas de ambos lados del océano y de esa manera poder competir en igualdad de condiciones para la adjudicación de estos contratos. Lo que se considera un objetivo esencial para lograr una mejora sustancial en el acceso recíproco a la contratación pública en todos los niveles de gobierno.

El segundo pilar abarca todo lo relacionado con aspectos regulatorios, incluyendo normas técnicas y medidas sanitarias y fitosanitarias. De las cuales se esperan las principales ganancias del acuerdo, de ahí que se le otorgue tanta importancia a la compatibilidad, armonización y equivalencia de las distintas regulaciones a ambos lados del Atlántico. Desde estos organismos se considera que en numerosas ocasiones, estas diferencias generan costes innecesarios y excesivos para los exportadores y en pérdida de competitividad. Además, en este mismo punto, se busca agilizar los procedimientos de aprobación o registro de productos, acordando que los estándares exigidos para los productos a ambos lados sean equivalentes. Algo que se cree que beneficiará a todas las empresas, pero principalmente a las pymes, sector empresarial, que como veremos más adelante, se le otorgan los importantes beneficios del tratado.

Respecto al tema tan controvertido de la protección a la salud y al consumidor, esto es lo que se explica desde el Gobierno:

“Aunque haya diferencias, nuestros objetivos en materia de defensa del consumidor, protección de la salud e incluso protección medioambiental están mucho más cerca de lo que nos pueda parecer. Por tanto, trabajar juntos en estos campos es fundamental para facilitar el comercio transatlántico. Las normas que definamos podrían, además, convertirse en la referencia para terceros países.”

El tercer y último pilar se centra en fijar las reglas que regulan la Propiedad Intelectual. Con estas se pretende asegurar, por ejemplo, una mayor protección de nuestras Indicaciones Geográficas o fijar normas en ámbitos tan variados como el Desarrollo Sostenible, las pymes, la Competencia o el Comercio de Energía, entre otros.

Hay que añadir que las fuentes oficiales explican puntos del tratado no tan expuestos a las críticas sociales, pero no se tratan temas más concretos y controvertidos como los del Fracking, las sustancias químicas, los transgénicos o los medicamentos, que se podrían ver afectados por un tratado en el que ha atendido más a las prioridades de las multinacionales que a los intereses de la población, como lo veremos mejor en próximos puntos. Así como las posibles subidas de los precios por el aumento de la vigencia de las patentes, al dificultar la difusión de

⁷ Véase en: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Asociacion-Transatlantica-.aspx>

conocimientos y tecnologías. O la limitación a la capacidad de actuación de los gobiernos en temas como el del cambio climático, con cláusulas como la de arbitraje de diferencias Estado-inverso, en inglés Investor- State Dispute Settlement (ISDS).

3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS NEGOCIACIONES DEL TTIP

En el epígrafe anterior, descriptivo, explicamos el desarrollo y estructura funcional del tratado. En este profundizaremos en la actuación, que diferentes organismos implicados quieren normalizar a través de artículos, para establecer directrices que rijan los futuros intercambios comerciales. Por lo tanto, hacemos una síntesis de diálogos y propuestas que ambas partes han hecho hasta las últimas rondas de negociaciones con los informes que la página de la Comisión Europea ha publicado⁸.

En estas fueron relevantes las nuevas propuestas de cooperación en materia legislativa, para crear un sistema que facilite la cooperación regulatoria en el marco del tratado, tanto en sectores industriales y de servicios. Otro punto importante fue el debate sobre la revisión de la UE del borrador sobre una buena práctica regulatoria, barreras técnicas al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias. También ambas parte expusieron sus propuestas sobre protección de inversión, desarrollo sostenible, competencia, facilidades de comercio y pymes. Se dialogó sobre las áreas de acceso al mercado, como servicios, aranceles y contratación pública.

El debate en cuanto al acceso a mercados se centró en las cuestiones de la UE, sobre las recientes restricciones introducidas en EEUU, que afectan en el acceso al mercado de proveedores europeos. Concretamente los aspectos tratados fueron la eliminación gradual de aranceles, debido a la diferente estructura arancelaria de los dos territorios. También se ha discutido sobre el comercio de bienes y lo establecido en los artículos del acuerdo sobre esto. Ha sido relevante asegurar la compatibilidad de la clasificación de bienes, la prohibición de restricciones sobre importaciones y exportaciones, así como sobre el comercio de productos reelaborados.

Para la contratación pública, el objetivo es “mejorar de forma considerable el acceso a oportunidades de contratación del gobierno a todos los niveles en las bases del acuerdo nacional”.

Otro aspecto importante fue la discusión sobre las posibilidades de facilitar la participación de las pymes en oportunidades de contratación, a través de la mejora de transparencia en las contrataciones con estudios de mecanismos que asistan a las empresas con un “Servicio de Asistencia”, o a través de puntos de contacto para realizar quejas. De esta forma la UE ha negociado las oportunidades de contratación frente a EEUU.

Ambas partes en esta ronda han avanzado en las negociaciones de acuerdos en el reconocimiento mutuo de cualificaciones profesionales. El centro de atención estuvo puesto en encontrar el mecanismo de reconocimiento que asegure una cierta uniformidad y que tenga en cuenta los sistemas regulatorios de EEUU y la UE.

⁸ Véase Comisión Europea (2016).

En cuanto a las Barreras Técnicas al Comercio, se abordó la transparencia de procedimiento de las autoridades públicas en cuanto a la selección de estándares en apoyo a las relaciones técnicas, se dio un desarrollo de los estándares de organizaciones EEUU/UE para facilitar la actuación de expertos técnicos de cada parte. También se propuso una fusión en la implementación de estándares. Con el concepto de transparencia se habla de procedimientos que incorporen normas para productos mediante referencia en el caso de EEUU y estandarización de las organizaciones para desarrollar normas a favor de la regulación en el caso de la UE.

También ambas partes han mostrado interés en cuanto al papel y las funciones del Comité de Barreras Técnicas al Comercio en este tratado, pues se pretende fomentar la cooperación entre organizaciones gubernamentales y no gubernamentales, la adecuación de valoraciones, acreditación y normativas. Este es uno de los puntos más importantes de la ronda según la Comisión Europea.

En el ámbito sanitario y fitosanitario se ha discutido la creación de artículos sobre Regionalización (descentralización mediante la transferencia de competencias a organismos de carácter regional), así como de certificaciones.

Por otro lado, se ha seguido trabajando en propuestas para los 9 sectores identificados (farmacéutico, cosméticos, textiles, automovilístico, dispositivos médicos, Tecnologías de la Comunicación e Información (TIC), ingeniería, químicos y pesticidas) para concretar aspectos de compatibilidad regulatoria, que puedan representar ganancias significativas para la industria y ciudadanos.

En la mayoría de estos sectores las negociaciones están enfocadas al intercambio de información sobre los mecanismos de actuación en los mismos, en vista de armonizarlos y compatibilizarlos en ambas partes del tratado, pero a continuación exponemos puntos destacados en esta ronda.

Para el sector farmacéutico y los medicamentos genéricos, la UE ha presentado una propuesta de armonización en la que los objetivos son que EEUU y UE participen en proyectos de intercambio de información en el marco de un programa regulatorio (International Generic Regulatory Program): armonización de las directrices para reducir el número estudios de bioequivalencia y de requisitos de la información clínica requerida (exámenes pre-clínicos, ensayos clínicos).

En el sector de los cosméticos, la Administración de Comida y Medicamentos de EEUU publicó documentos con información relevante para los fabricantes de cosméticos (seguridad y efectividad de la información, guía para la industria). En cuanto a la alternativa de ensayo con animales el texto del TTIP indica que esta se utilizará cuando estos animales estén disponibles.

En el sector automovilístico es destacable la armonización bilateral en sistema de frenado automático de emergencia y cinturones de seguridad.

Así mismo, los importantes avances en el sector de las TIC han consistido en el intercambio de información en las iniciativas de este sector entre ambas partes. Concretamente, intercambios en

lo referente a tecnologías empleadas en el entorno sanitario (e-health), encriptación y etiquetado electrónico.

Como en otras rondas, para el sector químico se ha continuado trabajando en el ámbito de pruebas experimentales con químicos, clasificación y etiquetado de sustancias a través de intercambio de estas prácticas con las realizadas en EEUU.

En cuanto a las pymes, se discutió sobre el Comité de estas y la importancia de interacción de este con los grupos de presión y futuros comités para un correcto trasvase de información sobre las áreas tratadas en el TTIP.

Por último, destacar que se ha intentado incrementar el ritmo de negociaciones sobre los Derechos de Propiedad Intelectual (DPI). Estados Unidos propone la facilitación del comercio y medidas comerciales para el intercambio de información con terceros países.

4. EVALUACIÓN DE OTRAS EXPERIENCIAS COMERCIALES

Para analizar los efectos del TTIP, resulta conveniente estudiar resultados de experiencias anteriores de acuerdos de Libre Comercio ya implementados y con resultados contrastados como pueden ser los resultados del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos Canadá (TLC) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o en inglés North American Free Trade Agreement (NAFTA)⁹.

Por un lado, el TLC (Estados Unidos – Canadá) fue firmado y ratificado por ambos países en 1988, entrando en vigor el 1 de Enero de 1989. Las primeras acciones comenzaron con la creación de zona de Libre Comercio para eliminar de manera gradual los aranceles de sectores industriales y las restricciones cuantitativas al comercio a lo largo de 10 años.

Resulta llamativo que ambos países poseían estructuras productivas similares antes de la ratificación del acuerdo. Sin embargo, se ha estimado la pérdida de más de 500.000 puestos de trabajo en el sector manufacturero de Canadá¹⁰.

Por otro lado, el TLCAN entró en vigor el 1 de Enero de 1994. Su objetivo fue la creación del Área de Libre Comercio en América a través de la reducción de aranceles y otras restricciones. Así, se incorporó el mecanismo de arbitraje en tribunales privados para resolver conflictos comerciales (estado-inversor), afectando este a sectores como el de los automóviles, telecomunicaciones, textiles, agricultura, transporte, energía, medio ambiente y sector financiero.

Antes de ser implantado en 1993, según el Instituto Peterson de Economía Internacional, se estimaba que el TLCAN crearía 170.000 puestos de trabajo cada año. A México le aportaría prosperidad económica y estabilidad, proporcionando nuevas oportunidades económicas que reducirían la inmigración a los Estados Unidos.

⁹ Vease Public Citizen (2014).

¹⁰ Vease Calvo Hornero (2003), capítulo 6, pp. 191-198.

Sin embargo, desde antes de su creación, el Tribunal Federal de Washington informó de lo peligroso que sería la implementación del acuerdo, argumentando los posibles efectos negativos sobre el mercado interno de importaciones y el mercado de trabajo americano.

Tras su implantación decenas de leyes ambientales y de salud de los países del TLCAN han sido cuestionados mediante dicho mecanismo de arbitraje, llevando a que más de 360 millones de dólares en compensación a los inversores hayan sido extraídos de los gobiernos del TLCAN por prohibiciones de productos tóxicos, reglas de uso del suelo, políticas de aguas y bosques, etc.

En México, la exportación de maíz subvencionado de Estados Unidos se incrementó, lo que se materializó en la pérdida de trabajo de gran parte de los agricultores campesinos mexicanos y en la migración de trabajadores en el contexto de la economía rural de México hacia Estados Unidos. Concretamente, 5 millones de campesinos tuvieron que abandonar sus tierras, haciendo crecer el desempleo urbano. A esto hay que añadir que el acuerdo presionó a la baja los salarios de Estados Unidos y la creciente desigualdad de ingresos. Los salarios reales en México han caído significativamente por debajo de los niveles anteriores al TLCAN y los aumentos en los precios de los productos básicos de consumo han superado los aumentos salariales.

En definitiva, las expectativas relativas a la creación de empleo por la liberalización del comercio no se corresponden con los datos posteriormente obtenidos. Y según la Oficina de Estadísticas Laborales (The Bureau of Labor Statistics), dos de cada tres trabajadores del sector manufacturero/industrial exiliados que fueron recontratados en 2012 experimentaron una reducción de los salarios, la mayoría de ellos con una reducción salarial de más del 20%. Las ganancias esperadas también supusieron ajustes macroeconómicos y con ello costes sociales más importantes en unos países que en otros.

5. ANÁLISIS ECONÓMICO EN UN CONTEXTO COMERCIAL

Una vez explicado el tratado y vistos los precedentes con el TLCAN, haremos un análisis en tres epígrafes de este tratado comercial, para el cual debemos aclarar que no entraremos en detalle en la desregulación de la inversión y la eliminación de barreras arancelarias, pues ambas requieren un análisis detallado.

En primer lugar, estudiaremos las BNA que se pretenden modificar y el flujo de comercio bilateral comercial entre la UE y EEUU. En segundo lugar, analizaremos los efectos sobre distintas variables económicas que pueden verse afectadas por este tratado, a partir de estudios realizados por diversos organismos. Y por último, explicaremos con detalle la posición y la situación actual de las pymes en la UE y la influencia de los lobbies en las negociaciones.

5.1. BARRERAS NO ARANCELARIAS Y ARMONIZACIÓN REGLAMENTARIA

Las barreras no arancelarias más importantes dentro de los puntos del TTIP que en el trabajo estudiamos son los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) y las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF). Las Barreras Técnicas al Comercio podrían estar definidas como requerimientos de certificación, etiquetado, establecimientos de estándares comunes, controles

de productos, así como las posibles discrepancias regulatorias entre países¹¹. Esto es algo que en la actualidad conlleva un sobre coste importante. El equivalente ad-valorem de estas, 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, con un incremento de más del 50% en el sector de la alimentación y las bebidas.

En las diferentes rondas de negociaciones el objetivo marcado es el impulso del comercio y la inversión a través de una serie de vías como pueden ser la agilización en el acceso al mercado, la armonización de una legislación conjunta y la creación de nuevas normas que faciliten y hagan sostenible el comercio global.

En este sentido, las autoridades representantes de ambas regiones han detectado sectores con oportunidades de mejoras económicas en los que cooperar para llegar a acuerdos.

Tabla 1. Regulación específica por sectores

Sector Automovilístico	Medio ambiente y normas de seguridad, diferentes estándares técnicos
Sector Químico	Estándares y diferencias normativas; diferentes regímenes de Propiedad Intelectual
Sector Alimenticio	Protección legislativa y políticas tributarias; otras medidas de seguridad; diferencias en la legislación de marcas de fábricas; requisitos de etiquetados
Sector Electrónico	Diferentes estándares de productos; seguridad y certificados de suministros de energía; diferencias en sistemas de Derechos de Propiedad Intelectual
Sector Servicios financieros	Fiscalidad; normas de reportes; revisión duplicada por bancos centrales; diferencias en sistemas de Derechos de Propiedad Intelectual

Fuente: FTI Consulting¹² / elaboración propia

“Hay sectores como el del automóvil, la farmacéutica, los instrumentos médicos o sectores agroalimentarios en los cuales el coste fundamental para exportar a los Estados Unidos no son los aranceles, que son bajos, sino los costes de tener que ajustar los modelos que se producen en Europa a las exigencias del mercado americano o los de estar sometidos a la inspección por parte de los reguladores americanos cuando ya ha habido una inspección por parte de los reguladores europeos. Esto supone costes mucho más importantes que los derechos de aduana”, declara el negociador Ignacio García Bercero.

En cuanto a la coherencia y armonización reglamentaria, la Comisión Europea publicó un documento en el que explica los tipos de disposiciones para compatibilizar regulaciones. Por un

¹¹ Según la OMC la importancia de los OTC reside en que los reglamentos técnicos a diferencia de las normas, estos son de carácter obligatorio; además, tienen diferentes consecuencias para el comercio internacional. Si un producto importado no cumple las prescripciones establecidas en un reglamento técnico, no se autorizará que se ponga a la venta.

¹² Véase Martín-Sosa (2014).

lado las disposiciones horizontales que determinan los instrumentos generales, que tienen como objetivo el control de las medidas menos conflictivas que se basan en mecanismos de transparencia e información de ambas partes a través de consultas públicas. Mientras que si las medidas que quieran tomar con el tratado difieren con las de la otra región y son un obstáculo para el comercio, la forma de solucionar las incompatibilidades reglamentarias es a través de principios como reconocimiento mutuo, la armonización de normas por medio de aplicación de normas internacionales o la simplificación de normas. En cambio, por otro lado se encuentran las disposiciones sectoriales que analizan la compatibilización y rigen determinados sectores económicos. Todos estos mecanismos se llevarían a cabo a través del Consejo de Cooperación Reguladora¹³.

Una de las principales fuentes de divergencia normativa está en que en la Unión Europea se trabaja con un sistema de precaución, que consiste en la certificación, con una serie de estudios científicos, por parte de la empresa antes de introducir cualquier producto al mercado, ya sea de índole química, de consumo o agro-tóxico para demostrar su inocuidad y que es realmente saludable para la población. Mientras que EEUU hace un análisis de riesgos en el que las empresas deben demostrar si el producto que ya se ha insertado en el mercado, es saludable y/o inocuo. Esto beneficiaría más a las empresas que a los consumidores.

El TTIP busca la aprobación de licencias para ejercer servicios profesionales como la auditoría o consultoría, así como igualar las condiciones de acceso al mercado entre empresas de distintos países que suministran servicios en ciertos sectores regulados (como en las telecomunicaciones o en la contratación pública)¹⁴. Otro de los aspectos más complicados sería la legislación necesaria a la hora de exportar productos. Sin duda es uno de los temas que ha creado mayor controversia, pues encontrar una compatibilidad reglamentaria entre las leyes europeas y estadounidenses no es fácil debido a su divergencia. Abarcando numerosos productos y sectores como pueden ser el automotriz, el químico, comida y bebidas, electrónica y finalmente el financiero tal y como hemos comentado anteriormente.

Se espera un recorte máximo de un 50% de las BNA y que el impacto completo del acuerdo se sintetice en 10 años. De hecho si analizamos los posibles beneficios económicos del TTIP, veríamos que hasta un 80% procederían de la reducción de los costes relacionados con las regulaciones y con la burocracia.¹⁵

Dentro del sector manufacturero de EEUU, el que más se beneficiará del TTIP será el de los vehículos motorizados, que actualmente se enfrenta a aranceles de un 8% en la UE y está condicionado por elevadas BNA, seguido de los metales y la producción metalúrgica y de los productos químicos.

Sin embargo, con esa armonización de las reglamentaciones, se empezaría reduciendo las de la Comunidad Europea al nivel estadounidense, afectando negativamente en temas de seguridad a sectores como el de la carne tratada con hormonas o los pollos tratados con cloro, entre otros. Así como las denominaciones de origen, una tradicional fuente de conflictos entre la UE y EEUU

¹³ Véase Guamán Hernández (2015), pp. 24-25

¹⁴ Véase Mestres (9 de Junio de 2015)

¹⁵ Véase BBVA Research (2013).

(y otros países). Europa busca que denominaciones como champagne, jamón de Parma o vino de Jerez queden restringidas a los productos de estas zonas. EEUU argumenta que estas denominaciones se han convertido en denominaciones de uso general.

Además, muchos productos elaborados en EEUU con unas normas laborales distintas van a introducirse en la UE con mayor facilidad. Lo que podría dar lugar a un deterioro de las condiciones laborales en Europa. Los efectos de la eliminación de obstáculos al comercio bajo este contexto son variados.

En relación a estos cambios, el Centro Económico y Político de Investigación (The Center for Economic and Policy Research (CEPR) anuncia un incremento de 0,7% a 0,14% en el PIB del “resto del mundo” causados por efectos secundarios. Según el estudio, las mayores ganancias se esperan en los países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (en inglés ASEAN) y en Europa del Este. Las mejoras impulsadas por el TTIP deberían dar como resultado la simplificación del entorno regulatorio de terceros países y, por tanto, servir como normas globales para otras negociaciones de comercio.

No obstante, existen expectativas como las de la OMC que condenan el aumento del regionalismo y los acuerdos de comercio preferente, viendo al TTIP como una forma de exportar las normas regulatorias de EEUU y la UE a otros socios comerciales. Para la OMC, sería mejor solución hacer reformas en el sistema de comercio internacional.

En definitiva, las BNA incluyen muchos aspectos y son de distinta naturaleza, por lo que, a diferencia de los aranceles, eliminarlas completamente no es sencillo desde el punto de vista técnico o político. El impacto final del tratado dependerá de en qué grado se reduzcan, y si se toma en consideración un criterio económico o social.

5.1.1. COMERCIO BILATERAL UE-EEUU POR SECTORES

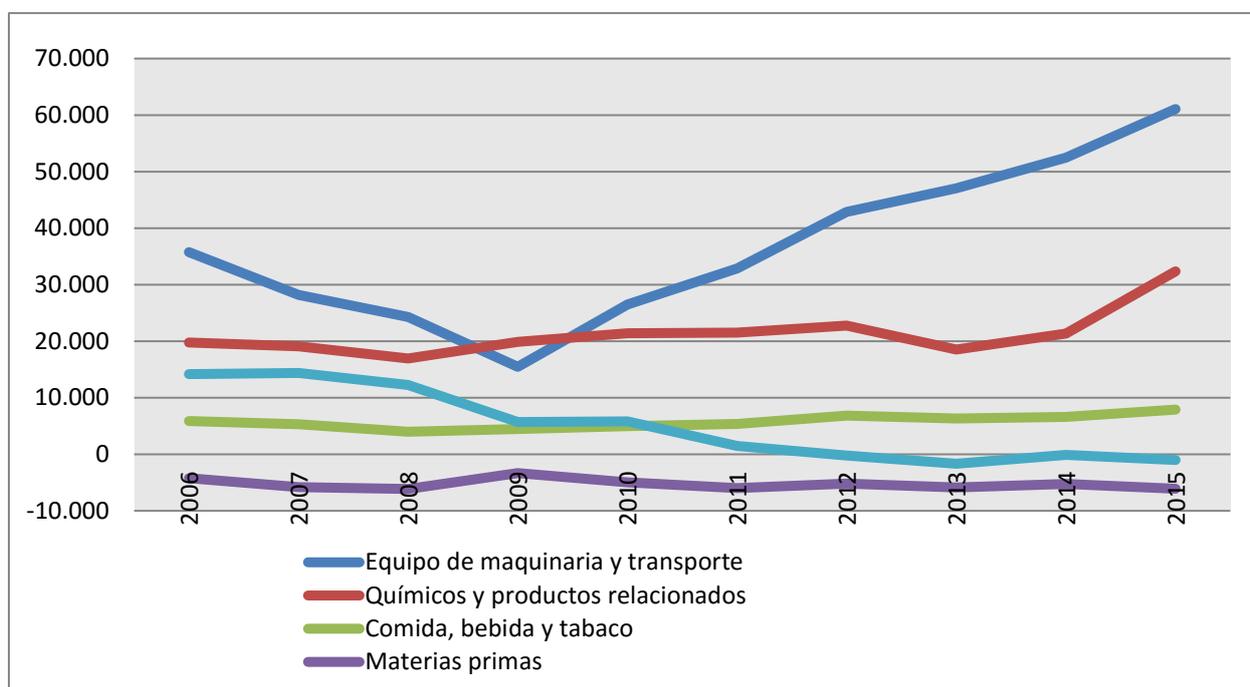
Como hemos explicado en los párrafos anteriores, la reducción de obstáculos al comercio puede facilitar el flujo monetario y de bienes entre regiones y con ello mejoras variables macroeconómicas como el PIB. Con el fin de analizar en qué medida la introducción de determinadas leyes o normativas (BNA) en las distintas regiones podrá afectar más o menos a las mismas (atendiendo a los sectores que regulados pueden ofrecer más ganancias, *tabla 6*), observaremos en primer lugar las relaciones de comercio bilateral de la UE con EEUU. Además, observaremos la tendencia de los intercambios comerciales en el periodo comprendido entre el año 2006 y el año 2015, dividiendo el comercio en varios grupos de productos y midiéndolo en millones de euros.

Tabla 2. Tasa de Variación Media Anual Acumulada porcentual del comercio bilateral UE-EEUU total por grupos de productos. Años 2006-2015.

	Total de productos. Comercio total	Equipo de maquinaria y transporte	Químicos y productos relacionados	Comida, bebida y tabaco	Materias primas	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relativos
TVMAA¹⁶	3,53	3,93	5,07	4,68	1,83	0,32

Fuente: Eurostat. Elaboración propia

Gráfica 1. Balanza comercial por grupo de productos. Millones de euros. Años 2006-2015



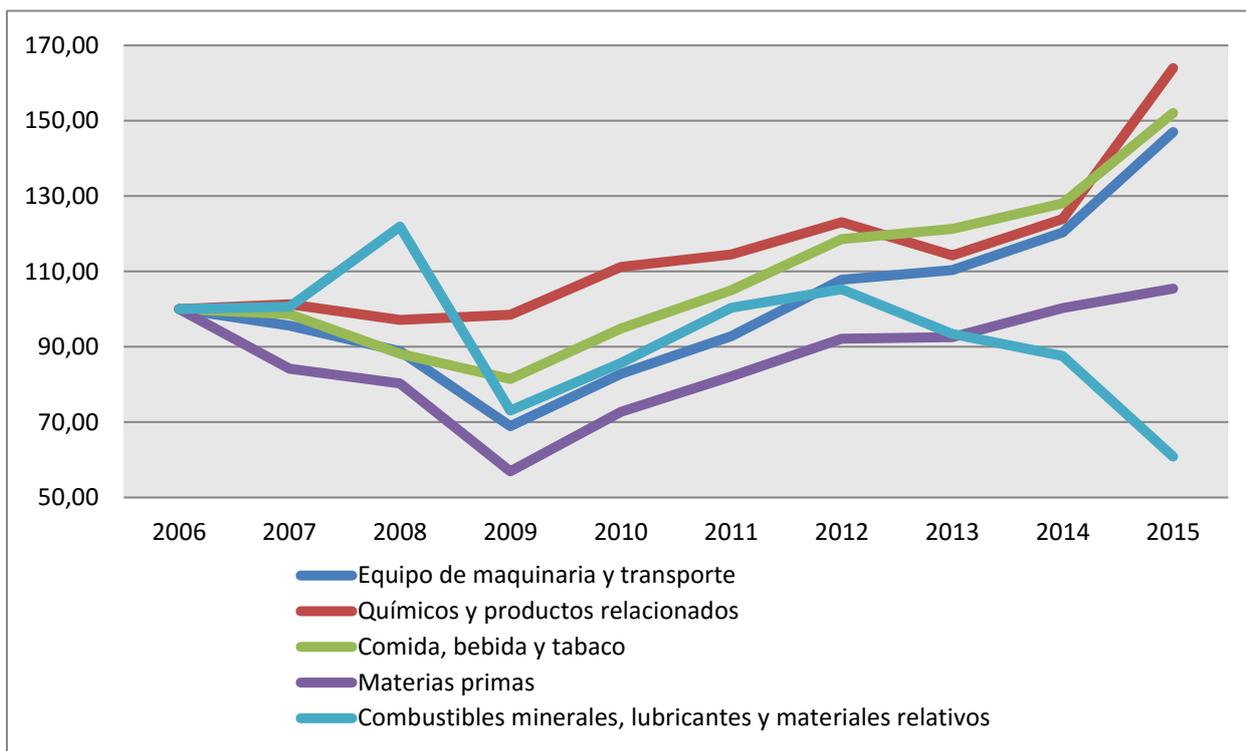
Fuente. Eurostat. Elaboración propia

En términos generales podemos afirmar que ha habido un crecimiento del volumen de comercio desde el inicio del periodo elegido, tanto de las exportaciones como de las importaciones.

Encontramos superávit en la balanza comercial en todos los años y en todos los sectores, excepto en el de combustibles y materias primas (*gráfica 1*). Además, este aumenta a lo largo del periodo elegido, excepto en los años 2008, 2009 y 2010, debido a la incidencia de la recesión económica y el resentimiento de los flujos comerciales en un periodo de inestabilidad e incertidumbre económica. Así el mayor superávit en la balanza comercial se alcanza en el año 2015. Por lo tanto, los sectores que tienen un saldo de la balanza comercial positiva obtienen ganancias derivadas del comercio con EEUU.

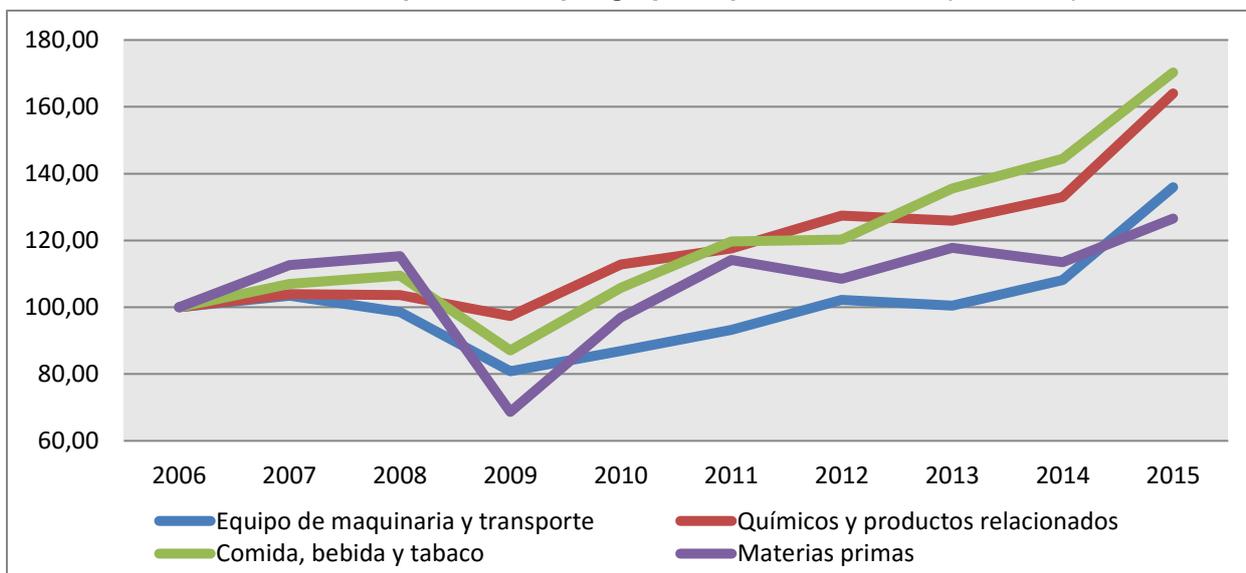
¹⁶ Tasa de Variación Media Anual Acumulada

Gráfica 2. Índice de las exportaciones por grupo de productos. Base (2006=100)



Fuente. Eurostat. Elaboración propia

Gráfica 3. Índices de las importaciones por grupo de productos. Base (2006=100)



Fuente. Eurostat. Elaboración propia

Centrándonos en la evolución de exportaciones e importaciones (*gráficas 2 y 3*) por grupos de productos, vemos que tanto en las exportaciones y las importaciones, los equipos de maquinaria y transporte y producto químicos son los que alcanzan un mayor incremento respecto a los

valores en 2006, pero además para el total del periodo esta rama de la producción presenta una de las tres mayores TVMAA (*tabla 2*). Además, en el grupo de maquinaria y transporte, el mayor ritmo de crecimiento de las exportaciones frente a las importaciones ha contribuido al mayor saldo comercial. Concretamente, en el año 2015 el volumen de exportaciones ha aumentado un 47% respecto al año 2006, mientras que las importaciones crecieron un 35,9% en comparación a 2006.

El siguiente bloque de productos, en el que observamos mayor volumen comercial, es el de los químicos y productos relacionados, produciéndose un aumento de casi el doble respecto al primer año del periodo elegido, con una variación positiva anual acumulada del 5,07 %. También el crecimiento proporcional tanto de exportaciones, como importaciones revierte en saldos de la balanza comercial estables.

En cuanto al resto de productos, tienen en valor absoluto un volumen comercial menos importante que los grupos anteriores. Nos encontramos con el bloque de la comida, bebida y tabaco, en el que el comercio total ha crecido cada año un 4,68% (la segunda mayor TVAA) aunque en términos de exportaciones e importaciones, estas han crecido respecto a 2006 un 52,1% y un 70,3%, respectivamente. En el grupo de materias primas, que son los productos sobre los que menos relaciones comerciales se establecen entre estas dos regiones: se importa más de lo que se exporta por parte de la UE, esta diferencia en el comportamiento de exportaciones e importaciones hace que el crecimiento comercio en este grupo se uno de los menores, con una TMAA de 1,82% y que saldo comercial sea negativo. Hay que aclarar que el comportamiento de este sector es bastante variable debido a volatilidad de los precios y la especulación del sector. Por último, el comercio de los combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados presenta saldo comercial superavitario en los dos primeros años y deficitario en los dos últimos, también por la volatilidad del precio del petróleo.

En definitiva, podemos identificar dos sectores que destacan en el comercio bilateral: maquinaria y equipos de transporte y productos químicos, ambos en las exportaciones a EEUU. La importancia de estos sectores, medida a través del comercio total ha variado en un orden diferente: en el periodo contemplado el sector de productos químicos ha presentado una mayor variación acumulada, seguido del sector de maquinaria. Por otro lado, el sector de comida a pesar de su reducido volumen absoluto, ha crecido de manera significativa, por lo que se justifica un impacto del tratado sobre esta rama.

Tabla 3. Exportaciones en términos de PIB (%) por países y grupo de productos. Año 2015

	Total	Comida, bebida y tabaco	Materias primas	Combustibles, lubricantes y relacionados	Productos químicos y relacionados	Otros productos manufacturados	Maquinaria y equipos de transporte
Unión Europea	12,24%	0,77%	0,30%	0,58%	2,15%	2,76%	5,14%
Bélgica	87,83%	8,18%	2,37%	7,36%	26,71%	22,35%	18,90%
Alemania	39,60%	2,13%	0,73%	0,98%	6,32%	9,02%	19,59%
España	23,63%	3,52%	0,90%	1,55%	3,20%	6,06%	8,03%
Francia	20,91%	2,52%	0,51%	0,68%	3,88%	4,78%	8,17%
Italia	25,29%	2,04%	0,43%	0,86%	3,20%	9,10%	9,18%
Holanda	75,35%	9,73%	4,00%	9,87%	12,62%	14,40%	24,26%
Reino Unido	16,15%	0,98%	0,32%	1,16%	2,80%	3,56%	5,75%

Fuente: Eurostat. Elaboración propia

Una vez analizado el volumen de intercambios comerciales resulta conveniente analizar el comportamiento de los intercambios comerciales de algunos países de la UE (Bélgica, Alemania, España, Francia, Italia, Holanda, Reino Unido) con el resto del mundo. De esta manera con los datos de la *tabla 3* observaremos la importancia de las exportaciones de cada grupo de productos (misma agrupación de productos que en el análisis anterior) en base al PIB de cada país (Exportaciones en €/ PIB en €).

De esa forma, fijándonos en primer lugar en las exportaciones, nos encontramos con dos países en los que las cifras son bastante elevadas en comparación con las demás. Estos son Bélgica y Holanda, en las cuales sus exportaciones representan un 88% y 75% del PIB aproximadamente. Mientras que la siguiente en la lista sería Alemania, sin llegar al 40%. En España, estas representan un 23,63%, situándose muy por debajo de Alemania, pero en cifras relativamente cercanas a Francia e Italia. A lo que hay que añadir, que en estos términos, sus exportaciones son más importantes que las de Reino Unido y las de la Unión Europea en conjunto.

Fijándonos en la división por productos, observamos cómo a excepción de Bélgica, en las economías seleccionadas, el segmento con más cuota exportadora es el de la maquinaria y los equipos de transporte, representando en España un 8% del PIB. En líneas generales, y como es de esperar de las economías europeas, los sectores con menor importancia exportadora son el de las materias primas, y el de los combustibles; aun así, en Bélgica y Holanda, estos últimos alcanzan unas cifras del 7,36% y 9,87% del PIB. También es destacable, que en Bélgica, el sector químico representa más de una cuarta parte del PIB, mientras que en el resto de los países no supera el 7 %, excepto Holanda que llega al 12,62%.

En cuanto a las importaciones, observamos como las cifras y la cuota por grupo de productos es bastante similar. Por tanto, sería más interesante, observar en vez de estas, la balanza comercial

total y por productos; dividida también por el PIB, con el fin de obtener datos comparables más fácilmente (tabla 4).

Tabla 4. Saldo de la Balanza Comercial en términos de PIB (%) por países y grupo de productos. Año 2015

	Total	Comida, bebida y tabaco	Materias primas	Combustibles, lubricantes y relacionados	Productos químicos y relacionados	Otros productos manufacturados	Maquinaria y equipos de transporte
Unión Europea	0,44%	0,03%	-0,19%	-1,66%	0,89%	-0,32%	1,49%
Bélgica	5,08%	1,32%	-0,97%	-2,77%	5,17%	2,38%	-0,97%
Alemania	8,32%	-0,22%	-0,52%	-1,96%	1,96%	0,64%	8,11%
España	-2,39%	0,97%	-0,39%	-2,05%	-0,73%	-0,35%	-0,12%
Francia	-2,75%	0,41%	-0,08%	-1,81%	0,60%	-1,85%	-0,27%
Italia	2,76%	-0,11%	-0,74%	-2,01%	-0,39%	2,78%	3,08%
Holanda	8,10%	3,14%	0,74%	-1,02%	3,70%	-0,46%	1,92%
Reino Unido	-5,82%	-1,10%	-0,24%	-0,62%	0,10%	-1,96%	-2,57%

Fuente: Eurostat. Elaboración propia.

En líneas generales, son cuatro las economías con una balanza comercial total positiva (Bélgica, Alemania, Italia y Holanda), mientras en España, Francia y Reino Unido es negativa.

Si bien encontramos algunos patrones en las cifras por grupos de productos. Como es el hecho de que en general las importaciones son superiores a las exportaciones en el sector de las materias primas y los combustibles. Y las mejores cifras las encontramos en el sector químico y de otros productos manufacturados, donde tenemos una balanza positiva en casi todos los países, y en los que es negativa, lo es por muy pocos puntos porcentuales. Algo que resulta lógico en un continente como el europeo, con menores recursos naturales que otros territorios, y que además está especializado en actividades con necesidad de mayor capital humano. En España, la balanza está bastante equilibrada, con diferencias inferiores a un punto porcentual en la mayoría de los sectores.

De esa forma, en relación con el TTIP, teniendo en cuenta las regulaciones que se pretenden hacer, como hemos visto en el sector químicos y automovilístico, podemos suponer que serán Holanda y Bélgica los países que más se pueden ver afectados, ya no solo por la importancia de su comercio en términos de sus productos nacionales, sino porque los productos que en los que estos se centran, como son el químico y el de los transportes. Algo muy similar ocurre en nuestro caso con España, donde también destacan en términos relativos estos dos sectores, pero que en principio, por la menor importancia del comercio internacional en términos de su PIB, se puede ver menos afectada por las medidas que se implementen con este tratado.

En conclusión, haciendo balance de lo observado: mayor importancia de la salida de bienes europeos al resto del mundo; es posible que con la rebaja normativa y reglamentaria técnica, las relaciones comerciales con EEUU cambien su tendencia, en tanto que sea más fácil la entrada de productos extranjeros. No obstante, la importación de bienes extranjeros debe ir acompañada de la capacidad de los sistemas productivos de las empresas para incorporar el componente de los bienes importados que aporten más valor añadido al propio sistema e impulsar las exportaciones, de lo contrario podría sufrir problemas de déficit comercial y competitividad. Por tanto, es importante analizar el tipo de empresas y situación que producen bienes y servicios en la UE y lo explicaremos en los próximos apartados.

5.2. LOS EFECTOS DEL TTIP SOBRE ALGUNAS VARIABLES MACROECONÓMICAS

5.2.1. RESULTADOS DE ESTUDIOS OFICIALES

Como señalamos anteriormente, entre 2011 y 2013 comienza la tarea de analizar y la realización de balances sobre la eliminación de tarifas, eliminación de regulaciones que suponen obstáculo al comercio. En este escenario, se hacen expectativas económicas sobre el TTIP.

La agencia austríaca, Austrian Foundation for Development Research, denominada en Alemán Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (OFSE) ha realizado un análisis de los informes (estudios econométricos) más relevantes sobre las repercusiones económicas del TTIP, realizados por algunas de las organizaciones con importante experiencia en el análisis de políticas¹⁷. En estos estudios se ha utilizado el Método de Equilibrio General Computable o Computable General Equilibrium (CGE), comúnmente empleado para calcular los costes y beneficios derivados de la liberalización comercial.

Tabla 5. Estudios de entidades especializadas

Informe	Entidad financiadora	Periodo de predicción
ECORYS (2009)	Comisión Europea	2008-2018
CEPR (2013)	Comisión Europea	2015-2025
CEPII (2013)	Desconocido	2017-2027
BERTELSMAN/IFO (2013)	Fundación Bertelsman ¹⁸	10-20 años

Fuente. OFSE

Las conclusiones extraídas por la Agencia austríaca hacen referencia a los beneficios económicos, ganancias estimadas, costes sociales del cambio regulatorio, a costes de ajustes macroeconómicos y otros efectos como la reducción de las exportaciones y reducción del comercio interno de la Unión Europea¹⁹.

¹⁷ Véase Raza et al (2014).

¹⁸ Informe elaborado por el Instituto IFO para el Ministerio de Economía y Tecnología de Alemania

¹⁹ Véase Ekaicenter (2015).

Tabla 6. Resultados cuantitativos obtenidos. Variación porcentual dentro del periodo de estimación

	ECORYS	CEPR	CEPII	BERTELSMAN/IFO
PIB. Unión Europea	0,32 – 0,72	0,0 – 0,5	0,02 – 0,48	0,52 – 1,31
PIB. Estados Unidos	0,13 – 0,28	0,0 – 0,5	0,01 – 0,39	0,35 – 4,82
Exportaciones totales. Unión Europea	0,91 – 2,07	7,6	0,16 – 5,91	-
Salarios reales. Unión Europea	0,34 – 0,78	-	0,29 – 0,51	-

Fuente. OFSE

En cuanto a los flujos comerciales, detrás de resultados generales positivos relacionados con exportaciones, se prevén efectos de desviación de comercio. El comercio intracomunitario se vería afectado por las importaciones más baratas procedentes de EEUU y resto del mundo que reemplazarían los productos intercambiados previos al tratado en la UE.

Además, el incremento de las exportaciones sería mayor en EEUU que en la UE, a pesar de las mayores ganancias esperadas en el PIB en EEUU (*tabla 6*). Así, los cambios en el volumen de flujo comercial solo beneficiarán a EEUU, Grecia y países que no forman parte de la UE. Mientras que las exportaciones de los países comunitarios caerían entre un 25% y 41 %, algo que concuerda con lo visto en el epígrafe anterior.

En cuanto al PIB, las estimaciones de crecimiento de este, dependen del escenario en cambios en la eliminación de aranceles o eliminación de BNA y el grado de supresión de las mismas, tal y como hemos mencionado en apartados anteriores.

En cuanto a los salarios el supuesto de los modelos es la existencia de costes fijos de la oferta de trabajo. Hay una oferta fija de mano de obra en el largo plazo por tanto los salarios son los que se ajustan a la mano de obra. Los modelos estiman incremento en los salarios reales, similares a los del PIB, tanto para mano de obra cualificada como no cualificada. En tres de los estudios se explica que los menores costes derivados de inputs más baratos permitirían el ahorro en costes y con ello un incremento de la productividad y mayor compensación al trabajo. Lo que se espera es un movimiento de trabajadores de sectores menos competitivos a más competitivos, con esto se explica el incremento de los salarios reales al largo plazo. Además, la reducción de BNA en determinados sectores e incremento de actividad explicaría también la variación porcentual positiva de salarios. En este sentido el ECORYS hace referencia a que las ganancias del TTIP caerían de manera importante si las reducciones de las BNA no se concretan en un elevado número de sectores.

De esta manera, se espera que en sectores como el automovilístico, el incremento de la producción revierta en incremento del empleo del 1,28 % en la UE. El estudio IFO estima una reducción del desempleo (124.000 personas en la UE y 69.000 personas en EEUU), aunque en el resto del mundo habría una pérdida de 165.000 empleos debido a la desviación del comercio.

Por otro lado, los costes sociales y de ajuste macroeconómico como resultado del proceso de ajuste ante shocks de oferta y exteriores²⁰ para la región europea podrían fluctuar entre 32 y 60 miles de millones de euros en un periodo de diez años. Dentro de estas estimaciones se encuentran las pérdidas de ingresos en impuestos y contribuciones sociales por desempleo. Con todo esto al de hablar de costes hay que tener en cuenta que las economías implicadas en las negociaciones comerciales representan desde el año 2000 el 50% del PIB mundial²¹.

La conclusión de estos estudios, es que como resultado de la manipulación del orden de los flujos comerciales con este tratado, hasta que los niveles de producción, especialmente en la UE, no lleguen al equilibrio, tampoco lo habrá en la reducción de ingresos y rentas tributarias.

El economista Jeronim Capaldo, de la universidad Tufts en Estados Unidos, ha defendido el Modelo Global de Políticas de las Naciones Unidas, argumentando que este ha llevado a cabo un análisis ex-ante, más realista. Rebate que el análisis del TTIP ha sido realizado con modelos inadecuados (CGE). En este tipo de modelos lo que se supone es que los sectores más competitivos de la economía absorberán todos los recursos que quedan libres los sectores que pierden negocios por la presencia de otros competidores internacionales. De esta manera, se supone que la economía seguirá una senda hasta un estado de equilibrio tras la adecuada reasignación de los recursos productivos. Sin embargo, el modelo no contempla que los sectores más competitivos pueden expandirse de manera lenta, habiendo factores sin utilización, entre ellos el factor trabajo, por lo que podría haber desempleo.²²

No podemos contemplar estas hipótesis sin tener claro problemas de las economías europeas. Por lo observaremos datos reales del paro, PIB y PIB per cápita.

El desempleo ha sido un problema importante en la Unión Europea. Aspectos que lo explican son el problema de competitividad en un contexto de globalización, falta de anticipación a las necesidades y por ello creación insuficiente de empleo en el sector servicios, diferencias regionales y rigideces institucionales²³.

Las apreciaciones sobre pérdidas en términos de empleo causadas por los costes de ajustes macroeconómicos mencionados son importantes cuando se observa la variable desempleo de largo plazo en ambas regiones. En la *gráfica 4* se observa que la tendencia de estas variables podría ser definida como comportamiento inverso. En este sentido, para hacer proyecciones tomamos como supuesto esta tendencia y la similitud en las normativas laborales y regulaciones comerciales que establecería el tratado. En el caso de que una región se encuentre en un ciclo económico que incremente el desempleo, esto podría ser compensado por la contratación de empresas extranjeras entrantes o un flujo de las personas desempleadas a la otra región. Es decir, el tratado podría suponer una vía de estabilización los shocks económicos.

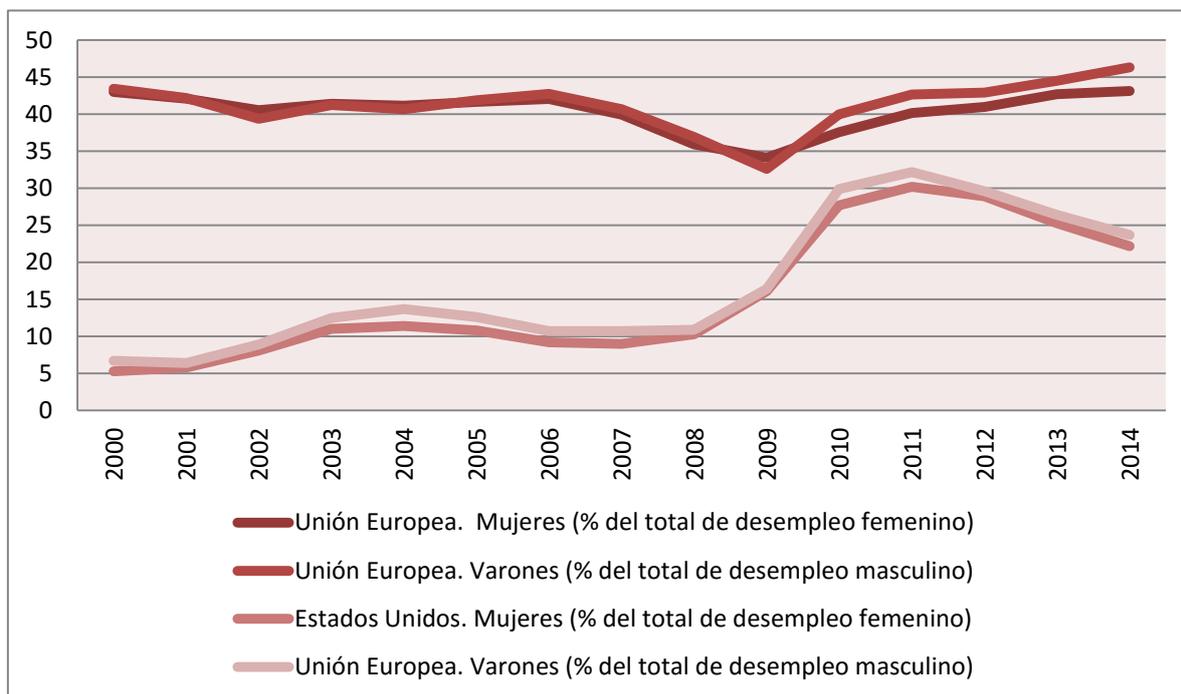
²⁰ Se define shocks de oferta como "cambios exógenos y bruscos, que se producen en las condiciones de producción y oferta de las economías. Estos pueden derivar de alteraciones en precios de factores, salarios, tecnología, grado de competencia. Los shocks exteriores son cambios derivados de alteraciones en el volumen de exportación, relación real de intercambio". Véase Gascón (2011), pp. 69-75

²¹ Véase Nassutti (2015).

²² Véase Capaldo (2014).

²³ Véase Fina (2014).

Gráfica 4. Desempleo de largo plazo, desglose en desempleo de mujeres y varones. Años 2000-2014



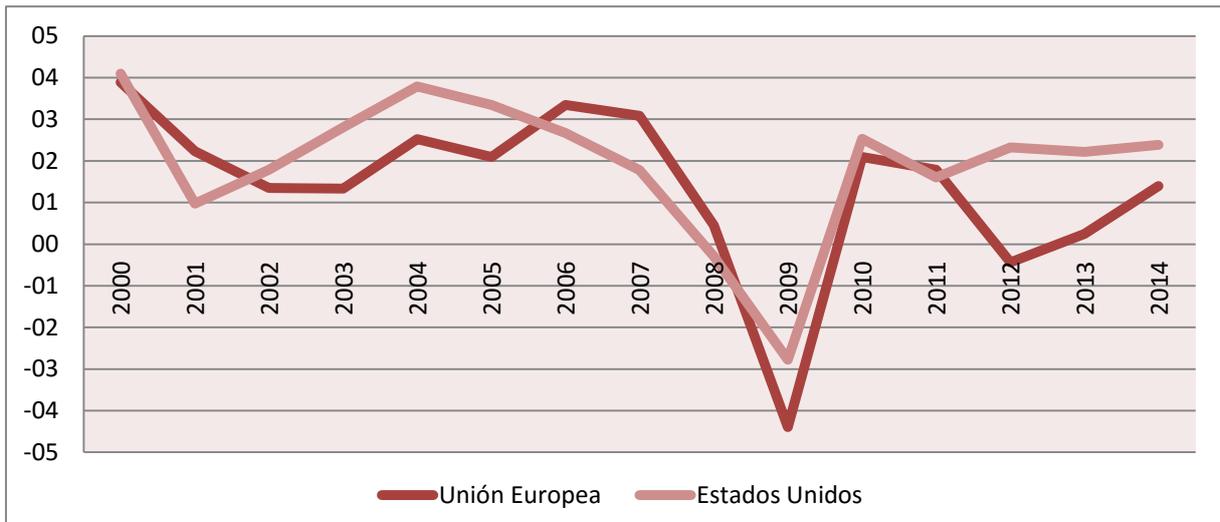
Fuente. Banco Mundial

También, una de las explicaciones del alto nivel de desempleo en Europa son las diferencias regionales y la concentración de actividades más productivas en algunas regiones como Alemania, Finlandia, Francia y Bélgica. Con esto podría esperarse que la mayor fusión de la actividad económica estadounidense y europea acentuase estas diferencias en caso de que las empresas se localicen en los centros económicos, favoreciendo el retraso de las zonas menos desarrolladas y siendo un techo para el crecimiento económico de las regiones europeas.

Esta suposición se realiza porque la teoría de la aglomeración explica la concentración de la actividad productiva ante la posibilidad de aprovechar las economías de escala. Pero hay que tener en cuenta que el fenómeno de aglomeración genera externalidades y costes como mayor contaminación, escasez de factor trabajo y escasa flexibilidad de las empresas. Por tanto, son efectos que se pueden materializar con el tratado.

No obstante, hay más variables que interaccionan y que pueden explicar los resultados económicos, como por ejemplo el crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB) Y PIB per cápita. En cuanto al crecimiento de la producción agregada, cada región tiene un modelo de crecimiento: EEUU genera valor añadido a través del progreso técnico y la incorporación de innovación a los procesos de producción, mientras que la UE no ha alcanzado este nivel de desarrollo tecnológico. Esto se puede traducir en niveles de producción con diferentes costes que pueden afectar a la competitividad de las empresas europeas con la entrada de productos estadounidenses. En relación a estas diferencias, en la *gráfica 5*, aparentemente el crecimiento del PIB es similar en ambas regiones, pero la ausencia de bases para un crecimiento sólido y estable en países de la UE antes de la crisis revierte, aproximadamente desde el año 2010 en un crecimiento más rezagado frente al de EEUU.

Gráfica 5. Crecimiento del PIB (porcentaje anual). Años 2000-2014



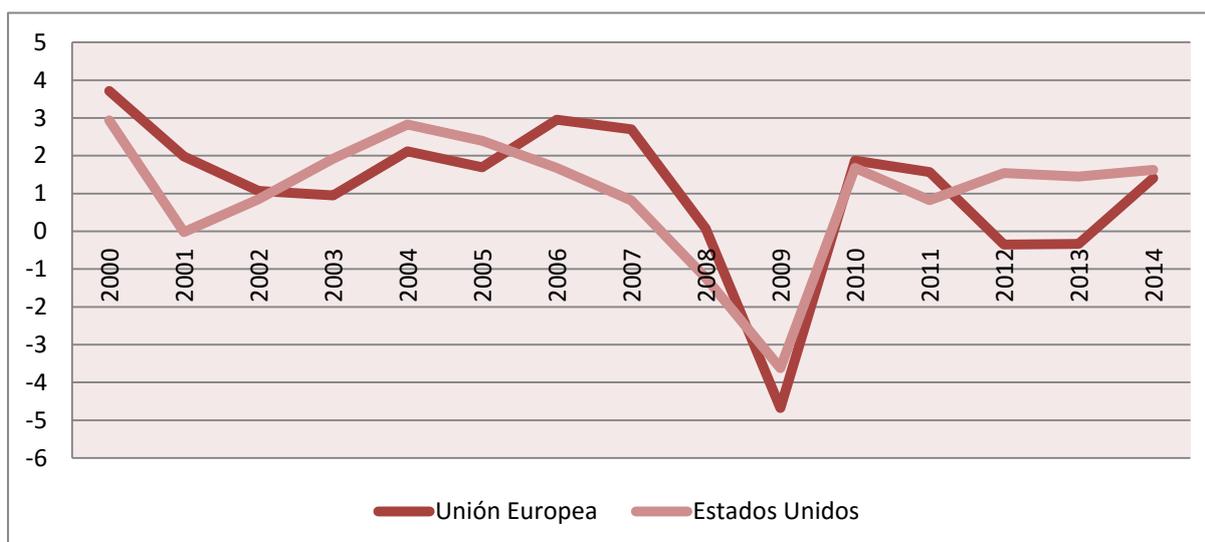
Fuente. Banco Mundial

Por otro lado, en la *gráfica 6* podemos ver como el comportamiento del nivel agregado de la producción en los años analizados, revierte en niveles de desarrollo similares para el PIB per cápita, es decir, mayores niveles de desarrollo para la economía estadounidense que para la de la UE.

En relación a esto, Jorge Alcázar González en su libro "TTIP. La gran amenaza capital" habla de dos fenómenos posibles cuando se fusionan las normativas laborales de diferentes países; el dumping social, para abaratar los costes sociales o traslado de los trabajadores a un país con estándares laborales más altos, pero manteniendo las condiciones del país. Y por otro lado, con la competencia normativa a la baja para atraer a empresas extranjeras a través de la reducción de los derechos laborales (salarios inferiores, facilitación del despido).

Por ello, la entrada de grandes corporaciones norteamericanas al área comercial europea haría que estas se encuentren con factor trabajo que tendría que acoplarse a sus sistemas productivos. Podría no resultarles beneficioso pagar por preparar a mano de obra cuando los trabajadores norteamericanos ya se han adaptado al sistema de producción de innovación. De forma que cabe esperar que las modificaciones laborales lleven a la monopolización de la mano de obra, para alcanzar cuotas de mercado que no han alcanzado a costa de minar los derechos y salarios de los trabajadores que deben ser competitivos a costa de la reducción de plantilla y condiciones de los trabajadores.

Gráfica 6. Crecimiento del PIB per cápita (porcentaje anual). Años 2000-2014



Fuente. Banco Mundial

Hasta ahora hemos dejado claro que las normas y derechos laborales entre EEUU y la UE son dispares. Por ello, las relaciones colectivas o sindicales desde un punto de vista de derecho internacional y sindical sufrirían cambios con el TTIP. No se podría apelar a estándares internacionales vinculantes porque no existen, Estados Unidos ha ratificado 13 Convenios de la Organización Internacional de los Trabajadores, 2 de estos son los fundamentales y ninguno tiene relación con los sindicatos. Mientras que por ejemplo, los países europeos han ratificado, 133 en España, 125 en Francia, 85 en Alemania.²⁴

Tabla 7. Gasto Público en Políticas Activas de Empleo. Porcentaje del PIB. Año 2011

	Total	Intermediación	Formación	Incentivos al empleo privado	Creación directa de empleo público	Inserción de grupos con dificultades
OCDE	0,58	0,14	0,15	0,14	0,06	0,10
EE.UU	0,13	0,04	0,04	0,01	0,01	0,03

Fuente. Fedea Policy Papers

En lo tocante a diferencias en la cantidad de transferencias personales y transferencias por desempleo, hay que añadir que el gasto público en formación e intermediación laboral de los desempleados como porcentajes del PIB en EEUU es bastante reducido si lo comparamos con el de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (tabla 7). Mientras, el Banco de España afirma que las instituciones del mercado laboral son importantes para entender como este se ajusta a las perturbaciones macroeconómicas. Así, las prestaciones por desempleo y los mecanismos de determinación salarial son las figuras institucionales bastante importantes porque con estas se establecen cuáles serán las rentas de los trabajadores de forma que las propias empresas consideren como coste social los despidos, es decir, con una correcta actuación se puede conseguir un equilibrio en las ayudas para los

²⁴ Guamán Hernández (2015).

desempleados y su formación y la contratación de este factor trabajo que se ha formado. En definitiva, las empresas son consumidoras de la mano de obra.

Por otro lado, los mecanismos de negociación colectiva y fijación de salarios afectan a la competitividad. La dualidad del mercado laboral europeo y la protección de una parte de los trabajadores, trabajadores veteranos frente a trabajadores jóvenes, afectan negativamente a la inversión de capital y la productividad.

5.3. LOS EFECTOS DEL TTIP SOBRE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Como ya explicamos, una de las principales justificaciones oficiales de la implementación del tratado trasatlántico es que este va a favorecer en gran medida al sector de la pequeña y mediana empresa. Algo que podemos ver de manera insistente tanto en los portales de gobierno español como europeo sobre el TTIP, destacando un documento elaborado por la Comisión Europea con un punto de referencia en España²⁵.

Según el CEOE (Confederación Española de Organizaciones Empresariales), con publicaciones del 2015, hay alrededor de 20 millones de pymes en la Comunidad Europea, lo que supone el 67 % del empleo y el 58% del VAB. Diversos estudios de la Comisión Europea, además, destacan que entre 2002 y 2010 crearon más del 85% del empleo. En EEUU la cifra de pymes asciende a 28 millones.²⁶

De esa forma, hablamos de cifras importantes, y más teniendo en cuenta la mayor fragilidad y sensibilidad de estas empresas antes cualquier cambio en las condiciones de mercado, que tendrían un grave efecto en toda la economía; así como su destacable menor poder de mercado, al contrario del de las grandes empresas que se apoyan en lobbies, tema que se tratará más adelante.

La propia Comisión Europea, recalca desde su portal para SMEs (Small and Medium Enterprises) que las pymes son la columna vertebral de la economía europea²⁷, además, considera que estas y el espíritu empresarial son la clave para asegurar el crecimiento económico, la innovación, la creación de empleo y la integración social en la UE. Es tal la importancia que anualmente se realiza un estudio para supervisar y evaluar el progreso de los países en la aplicación de la "Small Business Act". Un comunicado que establece una serie de principios diseñados para promover el emprendimiento en la UE y para facilitar la prosperidad de las pequeñas empresas, mediante propuestas legislativas, no vinculantes.

En este informe, con datos de 2014, nos encontramos con el que el 99,9% de las empresas españolas son pymes, siendo junto con otras pocas naciones, la cifra más alta de la UE, encontrándose la media europea en 99,8%. Sin embargo, en cuanto a porcentaje del valor

²⁵ Véase Comisión Europea (2015a)

²⁶ Rescatado el 15 de abril de: www.ceoe.es/user_page_311.wbe?id=10499.

²⁷ Véase en: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/sme-definition/index_en.htm.

añadido total y del empleo del sector empresarial, su importancia es bastante menor, aunque se mantiene por encima de la media europea, que es de 66,9 y 57,8 respectivamente²⁸.

En cuanto al tema de la exportación, según un Informe Europeo sobre la Exportación de las pymes del año 2015²⁹, llevado a cabo por *Harris Interactive Inc.* y encargado por la compañía aérea y logística, *FedEx Express*, en Europa no se están aprovechando los posibles beneficios de la exportación, lo que corrobora lo argumentado por los partidarios del TTIP, pues tan solo 4 de cada 10 empresas lo consiguen. De forma que están perdiendo una cifra estimada en 647.000 euros de media en ventas, lo que da un argumento de peso para la implementación del TTIP.

Sin embargo, hay que añadir que España cuenta con cifras relativamente mejores. Cerca de la mitad de sus pymes exportan, como es de esperar, principalmente a Europa (97%), estando por encima de países como Alemania o Francia. Lo que puede tener dos caras, una negativa ya que puede estar propiciado por un mercado local débil, y otra positiva, siendo posible que se explique por una capacidad exportadora mayor que la de estos países.

En el informe citado al inicio de este epígrafe (el de la Comisión Europea), nos encontramos con casos reales de empresas españolas, europeas y estadounidenses, ya dedicadas a la exportación en la mayoría de los casos, pertenecientes a una gran variedad de sectores que muestran su entusiasmo por el acuerdo comercial y explican en qué se verían beneficiados sus negocios. Se puede destacar en el caso español, las empresas del sector aceitunero (como Acenorca), que aquejan unos controles exhaustivos, debido a la "Marketing order"³⁰, revisándose el 100% de la mercancía importada en EEUU, lo que acarrea costes extras de tiempo y dinero. Empresas de calzado como Baerchi, que actualmente soportan aranceles altos, de entre el 5% y el 17%. Rioglass, una empresa de paneles solares que en Estados Unidos encuentra trabas de reglamentación y arancelarias del 2 %. Y como estas, muchas otras de diversos sectores, que sobretodo ponen el acento en los temas de reglamentación y estándares, así como la armonización de permisos para personal cualificado y el reconocimiento mutuo de titulaciones profesionales, algo en lo que hace mucho hincapié "Elitoral" una empresa de canaria dedicada a realizar estudios de ingeniería costera y oceanográfica.

De esa manera, partiendo de que la exportación es un motor importante (que no suficiente) para el crecimiento económico, y más en un momento como este de salida de una importante crisis económica, ¿Por qué no se está aprovechando mejor el potencial de las exportaciones?

Como ya vimos, desde el portal de comercio del Gobierno, este tratado se defiende activamente, y se explica que el 80% del efecto positivo del TTIP vendrá del aumento de los flujos comerciales con la armonización de aspectos regulatorios, tales como normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias. Dejando una zona de comercio con estándares mucho más equivalentes, donde desaparecerían la necesidad de regulación de productos al otro lado del océano Reduciendo o

²⁸ Véase en: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#t_0_0

²⁹ Véase FedEx Express (2015).

³⁰ Las Marketing Order son normas del Ministerio de Agricultura norteamericano (USDA) a petición de los productores nacionales para establecer normas de calidad para los productos agroalimentarios.

eliminando con ello los costes monetarios y de tiempo que estos acarrearán, y lastran la capacidad exportadora de muchas pymes.

Ahora bien, no se considera la posibilidad de que la implantación de una zona de libre comercio pueda producir más problemas que beneficios al mercado europeo y sobre todo al español, algo que muestran algunos de los informes del epígrafe anterior. Hay que tener en cuenta la menor competitividad de nuestro tejido empresarial respecto al estadounidense pues ha provocado que en muchas ocasiones, tener una regulación más fuerte en Europa haya sido una de las principales armas de nuestras empresas. Según el estudio sobre competitividad para el periodo 2014/2015 del Foro Económico Internacional, World Economic Forum (WEF) en inglés³¹, Estados Unidos está muy por delante del resto de países de la Comunidad Europea, siendo solo Alemania y Holanda las únicas que están al mismo nivel. Además, se ve una importante brecha entre el norte por un lado y por otro el este y el sur de Europa.

Así, diversos estudios destacan muchas otras barreras que impiden la internacionalización de nuestras empresas. Por ejemplo, y retomando el informe del FedEx, se habla de falta de confianza, de conocimiento de mercado, miedo a costes imprevistos como principales obstáculos a la exportación.

Según informes del banco BBVA las principales barreras a la internacionalización son, en primer lugar, la realización de un análisis erróneo del entorno y del mercado, que puede llegar a obligar a la empresa a cesar su actividad. En segundo lugar, la carencia de un análisis DAFO veraz, que puede anticipar problemas que puedan surgir, y potenciar las virtudes de la empresa o del producto. En tercer lugar, partiendo de las actuales condiciones del mercado (que el TTIP quiere cambiar), el uso de procesos logísticos ineficientes, un aspecto fundamental para poder ser competitivo. Y por último, una de las barreras más importante, es la existencia de herramientas financieras insuficientes, puesto que una iniciativa de este tipo requiere en la mayoría de los casos de grandes cantidades de dinero, sobre todo en las primeras fases del proceso, por lo que disponer de capital en condiciones aceptables es clave para tener éxito en el proceso de ampliar el ámbito de la actividad empresarial a otros países.

Por tanto, otra posible estrategia para solucionar el problema de falta de aprovechamiento de la exportación, puede ser dar más asesoramiento y guía en sus primeros pasos, así como más apoyo económico, o incluso mejorar el exceso de burocracia interna, que desde muchos estudios se propone como una de los principales obstáculos.

5.3.1. INFLUENCIA DE LOS LOBBIES

Otro de los temas más criticados de las negociaciones, muy relacionado con las pymes, pero también de los menos comentados en los portales oficiales, es el de las multinacionales y los lobbies o grupos de presión. Cuyos intereses en la mayoría de las ocasiones no son los mismos que los de la pequeña y mediana empresa, incluso pueden diferir del interés del resto de la población. Pero, antes que nada, vamos a analizar de forma breve en qué punto se encuentra el

³¹ Véase: World Economic Forum (2015).

tema de los lobbies y las multinacionales en la actualidad, pues se considera desde muchos sectores que el tratado terminará de otorgarles más poder del que tienen.

Dejando de lado su implicación en las negociaciones, esto está relacionado principalmente con el hecho de darles el poder de presentar cargos legales contra países enteros si se consideran dañados sus beneficios por alguna decisión gubernamental³². Gracias a lo que conocemos como ISDS, un Tribunal de arbitraje internacional. El peligro de este radica en que garantiza a las corporaciones el privilegio especial de eludir los tribunales nacionales, y acudir a estos tribunales internacionales donde las demandas se deciden por árbitros comerciales privados, que como es de esperar no son independientes ni moral, ni económicamente de la entidad demandante.

Hoy en día, este tipo de casos con países y empresas concretos es bastante elevado, ya vimos los efectos en América del Norte tras la creación del TLCAN. El número de demandas de inversores contra los estados se ha disparado en los últimos años, desde una docena de casos en la década de 1990 hasta 568 conocidos a finales de 2013³³.

Resulta llamativo que los dos sitios donde se está elaborando este acuerdo, son los mismos que en donde se encuentran los principales núcleos de lobistas: Washington y Bruselas.

Basándonos en el análisis del libro “los usurpadores”. En el primero de estos, por lo menos se ha intentado de forma real regular su condición de Lobbies, registrar cuanto se les paga y por qué, obviando el hecho de que se haya dejado abierto el término “lobby” abierto, y que muchos abogados se están aprovechando para que sus clientes no tengan que declararse como lobbies.

Sin embargo, esto es algo que en la Unión Europea ni siquiera se ha intentado, lo único que se ha hecho es implantar un registro voluntario desde 2008, que como era de esperar, no ha servido de mucho. Pudiendo obedecer, en palabras de Susan George, a que esto implicaría directamente a muchos directivos de la Misma Comisión Europea, y es que según estimaciones informales que ella misma explica en su libro, hay entre diez y quince mil lobistas en permanente contacto con los parlamentarios de la UE.

Siguiendo en nuestra línea de investigación, desde que el TTIP salió a la luz, y con ello, todas las posibles críticas que se le pueden hacer, los organismos de decisión, tanto europeos como americanos, han hecho toda clase de esfuerzos por defender que se trata de un acuerdo en el que se atiende a los intereses de todos y beneficiará sobre todo a las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, se puede ver cómo en el propio informe de la Comisión sobre las pymes, tras varios años de negociaciones, apenas se está considerando crear un capítulo dedicado a explicar de manera pormenorizada los intereses de las pymes, algo un tanto incomprensible, si son el segmento más beneficiado.

Además, dicen con lo siguiente: “Este capítulo podría establecer mecanismos para que ambas partes trabajen juntas al objeto de facilitar la participación de las pymes en el comercio

³² Véase George (2015).

³³ Eberhardt, Redlin y Toubeau .Ver en: <http://corporateeurope.org/sites/default/files/attachments/democracia-en-venta.pdf>

transatlántico una vez que la ATCI entre en vigor”. Por tanto, no se considera que estas empresas puedan gozar de algún tipo de representación en las negociaciones, sino que se deja abierta una posibilidad para que en el futuro estas participen.

Según un estudio de la Corporate Europe Observatory (CEO)³⁴, durante los primeros años de negociación del TTIP se tuvieron casi 600 encuentros con grupos de presión. Pudiendo encontrar el nombre de empresas líderes en distintos sectores como Coca-Cola, HSBC, Respol o Novartis. Además de estas reuniones solo el 9% eran grupos de sociedad civil, como organizaciones dedicadas a los derechos laborales o ecologistas.

En la siguiente imagen, rescatada de la página de la CEO, podemos ver los sectores más presentes en las reuniones, encabezado por lobbies del sector agroalimentario, que es de los más protegidos en la UE, seguido de las telecomunicaciones y el farmacéutico, otro de los más controvertidos.

Cuadro 1. Clasificación de grupos de lobbies implicados en las negociaciones



Fuente. Corporate Europe Observatory.

De este mismo informe podemos sacar información acerca de cuáles son las nacionalidades de las empresas que están actuando activamente en la negociación del tratado, donde, como es de esperar reinan las americanas y de los países europeos occidentales. Además pone de manifiesto el hecho de que muchos de estos grupos de presión no están registrados, sobretodo en Europa.

De esa forma, vemos que este acuerdo, para bien o para mal, se está desarrollando en base a los intereses y la presión de muchos lobbies y multinacionales, y no tanto de grupos de consumidores y pequeños empresarios, quienes serían los principales beneficiados, algo que es digno de tener en consideración.

³⁴ Véase Corporate Europe Observatory (2015).

6. CONCLUSIONES

El desarrollo y análisis de este trabajo se ha realizado teniendo en cuenta los tres pilares principales del acuerdo entre EEUU y la UE: el acceso a mercados para bienes, servicios e inversiones y contratación pública, los aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales.

Actualmente, las negociaciones están orientadas a evaluar las propuestas para los sectores identificados que pueden suponer ganancias a las economías. Estas están enfocadas fundamentalmente en el intercambio de información sobre los mecanismos de actuación en ambas partes, en vista de reducir las diferencias normativas en el comercio.

Hemos visto que con este tratado se podría poner fin al seguimiento o a la precaución en materia de estándares técnicos y de normalización industrial. Mientras que la compatibilización regulatoria podría generar una pérdida de los derechos laborales, ya que EEUU como hemos visto modificaría una serie de convenios fundamentales de la OIT, limitando los derechos de representación colectiva de los trabajadores. En síntesis, sería probable la privatización de los servicios públicos, así como la reducción de las medidas proteccionistas del medio ambiente y de la sanidad. Por esta razón los defensores se centran en la repercusión que tendría el tratado en términos de beneficios económicos.

Por otro lado, teniendo en cuenta tratados como el TLC y TLCAN, algunos organismos y oficinas concluyeron que el efecto de estos, haciendo un análisis *ex post*, fue perjudicial para determinadas zonas a pesar de las expectativas económicas y habiendo avisado otros organismos de la peligrosidad de los tratados.

En cuanto al análisis del flujo de bienes entre ambas regiones, se han identificado dos grupos de productos que destacan en el comercio bilateral: maquinaria y equipos de transporte y productos químicos. Además, observando la importancia de cada grupo de productos en el PIB de los países de la UE, es relevante que dos de los países seleccionados destacan por la importancia de estos sectores y del comercio en general, estos son Holanda y Bélgica. Situándose España por encima de la media europea. A esto hay que añadir que la importante reducción de BNA en el sector automovilístico y químico es significativa, lo que se prevé que facilitara el comercio en los sectores en los que destacan estos países. Por el lado de las facilidades comerciales para EEUU, la entrada de sus productos a la UE, debe ser observada en tanto que puedan generar problemas de déficit comercial en países de la UE.

Por otro lado, a través de la síntesis de estudios econométricos sobre efectos del TTIP hemos visto que en cuanto al flujo comercial, la implementación del tratado puede hacer que las importaciones procedentes de EEUU más baratas tengan un efecto negativo en el volumen de intercambio de productos en la UE. Mientras que el comportamiento de otras variables como el PIB y salarios, mostrarían similares variaciones en función de las facilidades para llevar a cabo la actividad en ciertos sectores una vez reducidas las BNA. De esta manera, los menores costes por el abaratamiento de inputs permitirían una mayor productividad y mayor compensación del trabajo. El efecto directo de mayor productividad sería la mayor actividad económica de forma eficiente. En conjunto, la implantación del TTIP generaría shocks y sucesivamente costes

sociales y ajustes macroeconómicos, como la pérdida de ingresos tributarios y contribuciones sociales por desempleo.

No obstante, la crítica que se le hace a estos estudios es que el modelo utilizado no es realista pues supone un flujo de recursos a los sectores más competitivos, pero no contempla la posibilidad de que los sectores competitivos se expandan de forma más lenta, quedando factores desempleados.

Estos estudios se realizan bajo supuestos y restricciones que no entran en detalle de problemas importantes en países de la UE como el desempleo. Frente a esta dificultad, la concentración de actividades productivas en ciertos países de la UE puede hacer que la fusión de la actividad económica europea con empresas estadounidenses acentúe las diferencias regionales. También la diferencia en el componente tecnológico (con mayor peso en la economía estadounidense) en la producción agregada puede afectar a la competitividad de las empresas europeas.

Por último, en cuanto a los efectos que se pueden producir sobre las pymes, podemos concluir que desde un punto de vista teórico, estas se podrán beneficiar de unas condiciones de mercado con menos obstáculos al comercio. La magnitud de este beneficio va a depender de muchos más factores, como la competitividad, en la cual, España se encuentra por debajo de la media.

A partir de otros estudios, pudimos ver que existen otras barreras a la internacionalización de las pymes, no solamente las barreras arancelarias y no arancelarias, sino también la insuficiencia de apoyo financiero y asesoramiento. De esa forma, en caso de implantarse el tratado, la eliminación de estos otros obstáculos, puede dar las empresas españolas una ventaja respecto al resto de países, haciendo que aprovechen mejor las ventajas de este acuerdo comercial.

Sin embargo, un hecho destacable es que a pesar de que desde portales oficiales, no se nombre a los lobbies, durante las negociaciones las grandes compañías han estado muy presentes. Además, se prevé que con esta mejora de la accesibilidad a nuevos mercados, estas grandes empresas también se vean beneficiadas, lo que unido a unos costes medios mucho menores y mayor capacidad de financiación, puede provocar el acaparamiento de una parte del mercado en el que operan ahora mismo las pymes.

De esa forma, nos encontramos con un tratado cuya implementación va a generar gran cantidad de alteraciones en el mundo económico y comercial europeo. El hecho de que sus efectos sean positivos o negativos va a depender en gran medida de la forma en que concluyan las negociaciones y los términos a lo que en estas se lleguen. Por la magnitud de este, así como de sus posibles efectos, es necesario tener muy en cuenta todos los posibles escenarios y analizar detalladamente cada punto de este acuerdo comercial. Evidentemente, el TTIP alterará el orden de los flujos comerciales y hasta que los niveles de producción, especialmente en la UE, no lleguen al equilibrio no sabremos con exactitud si los efectos acumulados de éste son positivos o negativos.

BIBLIOGRAFÍA

BBVA Research (2013). Observatorio económico: *UE-EEUU: Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión*. Recuperado de: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/migrados/131219_EconomicWatchEEUU_214_esp_tcm346-416209.pdf

Berumen, S. (2006). *Introducción a la economía internacional*. Madrid: Esic.

Cancela, E. (2015). ¿Qué lobbies manejan los hilos del TTIP? *La Marea* (5 de Febrero de 2015). Recuperado de: <http://www.lamarea.com/2015/02/05/que-lobbies-manejan-en-secreto-los-hilos-del-ttip/>

Calvo Hornero, A. (2003). *Integración económica y regional*. Principales acuerdos regionales. Madrid: Ramón Areces.

Capaldo, J. (2014). *La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión: desintegración de Europa, desempleo e inestabilidad*. Massachusetts: Tufts University Medford. Recuperado de: http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP_SP.pdf

Chacholiades, M. (1982). *Economía Internacional*. México: McGraw-Hill editorial.

Comisión Europea (2015a). *Anual report on European SMEs*. Recuperado de: http://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review/index_en.htm#t_0_0

Comisión Europea (2015b). *TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas*. Recuperado de: http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Documents/esr_15-004_final_web.pdf

Comisión Europea (2016). Report of the 13th round of negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership. Recuperado de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/may/tradoc_154581.pdf

Corporate Europe Observatory (2011). *Lobby Planet: Bruselas, el barrio Europeo*. Recuperado de: http://corporateeurope.org/sites/default/files/lobby_planet_es.pdf

Corporate Europe Observatory (2015). *The revolving door: greasing the wheels of the TTIP lobby*. Recuperado de: <http://corporateeurope.org/revolving-doors/2015/07/revolving-door-greasing-wheels-ttip-lobby>

Ekaicenter (2015). *El informe OFSE: TTIP. Un Tratado para destruir la industria europea*. Recuperado de: <http://www.ekaicenter.eu/2015/06/ttip-el-informe-ofse.html>

FedEx Express (2015). *Las pymes españolas lideran las exportaciones europeas por delante de Alemania, Francia e Italia*. Recuperado de: <http://www.fedex.com/es/enews/2015/summer/spain.html>

Fina, L. (2014) *El problema del paro en Europa: causas y remedios*. *Economicaz*, nº 31-32, pg. 12-45

Gascón, C. (2011). *Macroeconomía Superior I*. Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: <https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-10-28-TEXTO%20MACROECONOMIA%20ESPA%C3%91OLA.pdf>

George, S. (2015). *Los usurpadores: Como las empresas multinacionales toman el poder*. Barcelona: Icaria.

Guamán Hernández, A. (2015). *EL TTIP: Herramientas para comprenderlo*. Grupo Ruptura. Recuperado de: <http://gruporuptura.org/wp-content/uploads/2016/02/dossier-ttip.pdf>

Lamy, P. (2012). Discurso en la Universidad de Economía y Comercio Internacional de Beijing. *World Trade Organization (20 de Septiembre de 2012)*. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl246_s.htm

Latorre, M. C., Yonezawa, H. & Zhou, Z. (2015). *El impacto en la economía española de la firma del acuerdo transatlántico de comercio e inversión (TTIP) con EE.UU.* Recuperado de: http://www.ieemadrid.es/userfiles/OtrosInformes/Libro%20TTIP_Versi%C3%B3n%20IMPRESA%20%28Diciembre_2015%29.pdf

Martín Sosa, S. (2014). *Amenazas y peligros del TTIP para la regulación ambiental ¿Cómo puede afectar el tratado a la política energética y climática?* Madrid: Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de: [https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-56635/Samuel%20Mart%C3%ADn-Sosa.%20III%20Jornadas%20Agroecolog%C3%ADa%20UCM%20\(TTIP\)%208%20abril%202014.pdf](https://www.ucm.es/data/cont/media/www/pag-56635/Samuel%20Mart%C3%ADn-Sosa.%20III%20Jornadas%20Agroecolog%C3%ADa%20UCM%20(TTIP)%208%20abril%202014.pdf)

Mas Ivars, M. (2016). Todo lo que necesitas saber sobre el TTIP. *El país (22 de Mayo de 2016)*. Recuperado de: http://economia.elpais.com/economia/2016/05/20/actualidad/1463742586_744932.html

Mestres J. (2015). El impacto económico del TTIP. *Caixa Bank Research (9 de Junio de 2015)*. Recuperado de: <http://www.caixabankresearch.com/-/el-impacto-economico-del-ttip>

Nassutti, A. (2015). *Estudio preliminar sobre el impacto del TTIP en la Comunidad Valenciana*. Universitat d'Alacant. Recuperado de: https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/50485/1/TFM_Alban-Nassutti.pdf

Public Citizen (2014). *NAFTA's 20-Year Legacy and the Fate of the Trans-Pacific Partnership*. Recuperado de: <http://www.citizen.org/documents/NAFTA-at-20.pdf>

Raza W. et al (2014). *ASSES TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transnational Trade and Investment Partnership*. Recuperado de: http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf

World Economic Forum (2015). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Recuperado de: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>