



Universidad de Valladolid

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Trabajo de Fin de Grado

Grado en Economía

**El futuro de la Unión Europea I: Reforzar la
Agenda Comercial Europea en el contexto
de la Estrategia Europa 2020**

Presentado por:

Pablo Arrastia Hernández

Valladolid, 30 de Junio de 2018

RESUMEN.

El comercio internacional es, para la UE, la fuente de mayor crecimiento económico. A ello contribuye positivamente, por un lado el hecho de formar parte de la OMC, la cual intenta fomentar una mayor liberalización del comercio mundial en sus distintas Conferencias Ministeriales, y por otro, el esfuerzo que la UE realiza a la hora de cerrar el mayor número de Acuerdos con diferentes países . Este trabajo tiene el propósito de analizar la evolución del comercio exterior de la UE, desde la creación de la Política Comercial Común y formación de la OMC, hasta la nueva política comercial que desarrolla en la actualidad para cumplir con los objetivos de la Estrategia Europa 2020, promoviendo los distintos tipos de Acuerdos que tiene con el resto del mundo. Describe, finalmente, dos Tratados Comerciales de suma importancia: el TTIP y el CETA.

Palabras clave: crecimiento económico, Estrategia Europa 2020, política comercial exterior, Acuerdos Comerciales, TTIP, CETA.

Códigos JEL: C82, E65, F13.

ABSTRACT.

International Trade is the biggest source of economic growth of the EU. This is due, on the one and, to the fact of being part of the WTO, which intend to promote a further liberalization of world trade in different Ministerial Conferences and, on the other hand, to the efforts made by the EU when trying to conclude the highest number of agreements with different countries. Thus, the aim of this paper is to analyze the evolution of foreign trade, since the consolidation of the Common Trade Policy and creation of the WTO, until the establishment of the New Commercial Policy which develops to promote the conclusion of new agreements with third countries for the purposes of complying with the 2020 European Strategy now. Describes, finally, two Trade Treaties of relevant importance: the TTIP and the CETA.

Keywords: economic growth, Europe 2020 Strategy, foreign trade policy, Comercial Treaties, TTIP, CETA.

JEL Codes: C82, E65, F13.

ÍNDICE GENERAL.

1.	INTRODUCCIÓN.....	2
2.	OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....	3
3.	IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA UE.....	4
3.1.	Evolución del comercio exterior en la Unión Europea (2005-2016).....	5
4.	GATT, OMC Y UE.....	10
4.1.	La OMC y sus Conferencias Ministeriales.....	10
4.2.	La UE y la Política Comercial Común.....	12
5.	LA POLITICA COMERCIAL DE LA UE EN EL CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA EUROPA 2020.....	14
5.1.	Los objetivos de la estrategia comercial exterior de la UE.....	15
6.	LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE LA UE.....	18
7.	EL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSION (TTIP).....	20
7.1.	El acceso a los mercados.....	21
7.2.	La cooperación reglamentaria.....	23
7.3.	Las normas.....	25
7.4.	El impacto macroeconómico del TTIP en la UE y EEUU.....	25
7.5.	Los puntos conflictivos entre UE y EEUU en el TTIP.....	28
8.	EL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA).....	30
8.1.	El comercio de mercancías, las aduanas, las facilidades y los obstáculos técnicos al comercio.....	31
8.2.	Las normas de origen y las Indicaciones Geográficas.....	33
8.3.	Los derechos de propiedad intelectual.....	34
8.4.	Los servicios y la inversión.....	36
8.5.	La contratación pública.....	37
9.	CONCLUSIONES.....	38
10.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	40

ÍNDICE DE GRÁFICOS.

Grafico 3.1: Tasa de exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la UE ante el resto del mundo. (2005-2016)(%).....	5
Grafico 3.2: Balanza comercial exterior de la UE. (2005-2016) (millones de euros).....	6
Grafico 3.3: Evolución de las importaciones de la UE con terceros países. (2005-2016) (%).....	7
Grafico 3.4: Evolución de las exportaciones de la UE con terceros países. (2005-2016) (%).....	9

ÍNDICE DE CUADROS.

Cuadro 4.1.1: Las Conferencias Ministeriales de la OMC.....	11
Cuadro 6.1: Tipos de Acuerdos comerciales que la UE tiene con el resto del mundo.....	19
Cuadro 7.1: Áreas temáticas del TTIP.....	21
Cuadro 7.1.1: Objetivos de las áreas temáticas del acceso a los mercados en el TTIP.....	22
Cuadro 7.2.1: Objetivos de las áreas temáticas del capítulo horizontal en el TTIP.....	23
Cuadro 7.4.1: Impacto macroeconómico del TTIP a largo plazo (%)......	26
Cuadro 8.1.1: Disposiciones del CETA en materia de comercio, aduanas, facilidades y obstáculos.....	32
Cuadro 8.3.1: Disposiciones del CETA en materia de derechos de propiedad intelectual.....	35

1. INTRODUCCIÓN.

El comercio internacional es para la mayoría de los países la fuente de crecimiento económico más importante. Obtener ganancias del comercio mundial supone un aumento potencial en las cuentas públicas y un impacto sobre el PIB, los precios y los salarios.

A pesar de las ventajas económicas, hay países que, ya sea por gobiernos reacios o por grupos de presión, no ven con buenos ojos una liberalización total del mismo, incluso lo ven como una fuerte amenaza, debido a que sus costes de producción no pueden competir con los mismos productos extranjeros a un precio mucho menor.

Este problema solo se solucionará cuando exista un amplio consenso y fuerza de voluntad entre las partes, para negociar en los diferentes acuerdos comerciales. La UE en este aspecto, y en sucesivas reuniones de la OMC, ha mostrado su interés en llegar a un consenso comercial con terceros países que sean beneficiosos para todas las partes

Además, en la era de las nuevas tecnologías y la globalización, el comercio internacional ha cambiado drásticamente en sus métodos de transacción. A la vista de ello, la UE trata de implantar nuevas formas, acordes con los tiempos actuales en sus Acuerdos Comerciales con el resto de mundo.

Estudiamos en este trabajo las actuaciones pasadas de la UE en política comercial exterior, y la estrategia actual implantada, para adaptarse al futuro de la misma.

2. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.

El trabajo persigue un total de cuatro objetivos: Por un lado, estudiar la formación de la política comercial exterior en la UE y su situación actual, además de analizar las actuaciones que va a realizar para afrontar los nuevos retos a los que se enfrentará el comercio mundial en el futuro.

También se pretende estudiar de forma individualizada los Acuerdos Comerciales que la UE tiene, por un lado con EEUU (TTIP) y, por otro con Canadá (CETA), debido a la importancia económica que tienen ambos países a nivel mundial.

En cuanto a la metodología seguida, el trabajo se encuentra estructurado en cuatro partes.

En primer lugar, se pretende demostrar con cifras, lo importante que ha sido el comercio mundial para la UE, y la evolución que el comercio exterior ha tenido a lo largo de los años 2005-2016.

En la segunda, se habla de la formación de la Organización Mundial del Comercio y, se exponen las distintas Conferencias Ministeriales que la Institución Internacional celebró en múltiples ciudades, a la vez que nombramos los sucesos que pasaron en cada una de ellas. Posteriormente desarrollamos la creación de la Política Comercial Común y los nuevos métodos de política comercial que sigue la UE.

Posteriormente, estudiaremos la política comercial que aplica la UE para cumplir con los objetivos de la Estrategia Europa 2020, finalizando con la exposición de los diferentes Acuerdos que tiene con el resto del mundo.

Por último, en la cuarta parte, desgranaremos los Acuerdos comerciales que tiene la UE con Estados Unidos (TTIP) y Canadá (CETA).

Para la elaboración del trabajo, hemos dispuesto de un análisis de datos, facilitado por la plataforma estadística de UE, además de otras plataformas.

A su vez, se ha realizado un análisis documental, a través del estudio de numerosos artículos de investigación y capítulos de libros de diversos autores que han tratado el tema que se expone en este trabajo. A mayores de diversos comunicados e informes que la Comisión Europea emite para la libre consulta.

3. IMPORTANCIA DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA UE

El comercio exterior tiene para la UE una enorme importancia, no solo por los beneficios económicos que conlleva, sino, también, para lograr los objetivos que tiene fijados en la Estrategia Europa 2020 (Aranda García, Martín Cerdeño y Casares Ripol, 2016):

- Incremento de la tasa de empleo.
- Aumento de la inversión en I+D.
- Reducción de los contaminantes.
- Mayor protagonismo de las energías renovables.
- Eficiencia energética.
- Minoración de la tasa de abandono escolar.
- Reducción de la pobreza y exclusión social, y
- Mayor participación de la población con estudios superiores.

Asimismo, la Comisión Europea (2010:7) defiende que una liberalización plena del comercio exterior influye positivamente en: (i) el bienestar de los consumidores, (ii) los ingresos y el crecimiento económico, así como en (iii) el empleo y los salarios.

Para beneficiarse de estos efectos positivos que produce el comercio exterior, las instituciones europeas deben centrarse en: (i) cerrar lo antes posible todos los acuerdos comerciales que están en proceso de negociación, así como fomentar y apoyar su arquitectura, (ii) preservar, en dichas negociaciones, los valores fundamentales en los que se basó

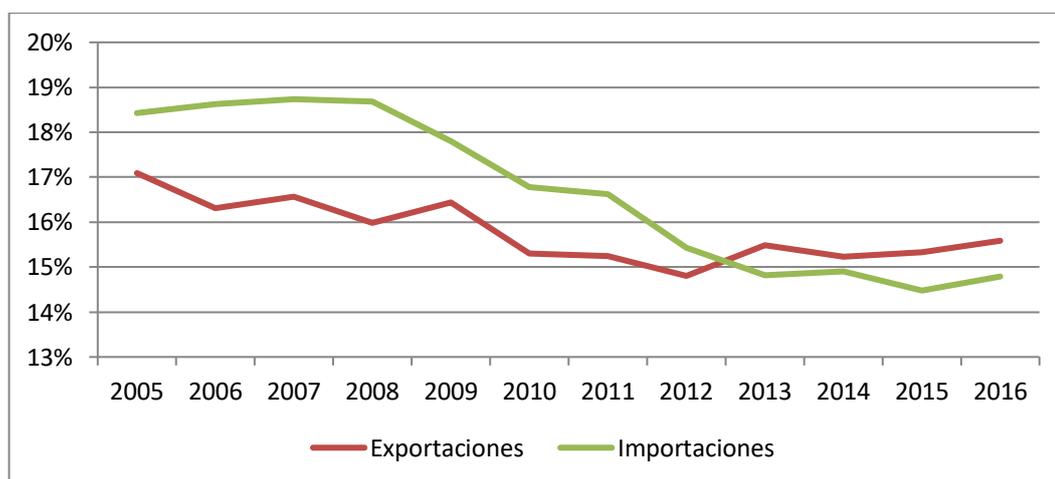
inicialmente el proyecto común de la Unión y (iii) preservar el derecho de los gobiernos de cada Estado Miembro de regular, en aras de mantener su interés público (Comisión Europea, 2017a: 8).

3.1. Evolución del comercio exterior en la Unión Europea (2005-2016).

En los resultados que la UE presentó en 2016, se constata que: (i) el comercio exterior representaba el 34% del PIB comunitario (cuatro puntos más que EEUU), (ii) 31 millones de puestos de trabajo dependían directa o indirectamente de las exportaciones y (iii) se había producido una disminución de los precios y una mayor oferta de bienes y servicios para los consumidores. (Comisión Europea, 2016: 3-5).

El Grafico 3.1 muestra la tendencia de las exportaciones e importaciones extracomunitarias durante 2005-2016, pudiéndose destacar las siguientes cuestiones de su análisis:

Grafico 3.1: Tasa de exportaciones e importaciones de bienes y servicios de la UE ante el resto del mundo. (2005-2016) (%)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos AMECO.

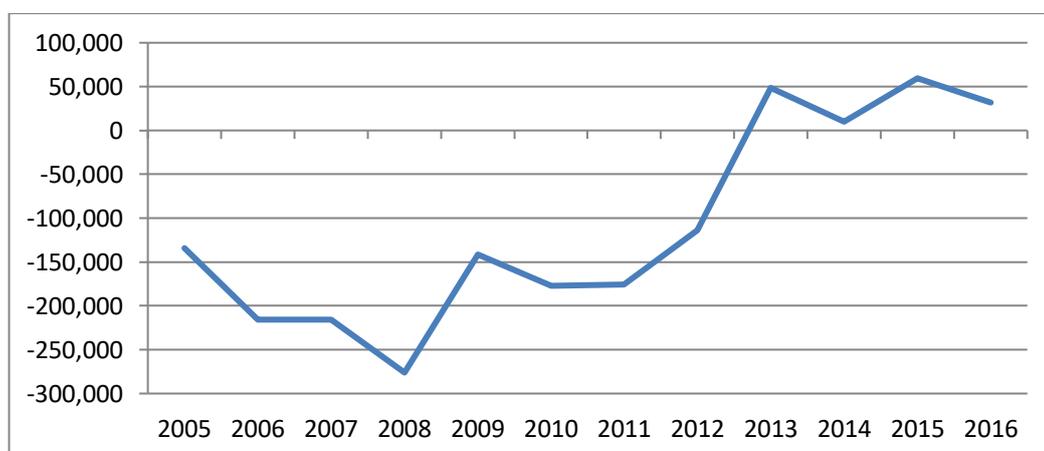
- ❖ En 2016, las exportaciones (15,59%) superaban a las importaciones (14,8%) casi un punto porcentual. No obstante, tenemos que decir que

no es hasta finales de 2012 cuando se produce este cambio de tendencia.

- ❖ Desde 2005, las importaciones (18,43%) eran superiores a las exportaciones (17,09%). El punto más álgido de las primeras fue en 2008 (18,68%), año en que superaron a las exportaciones (15,98%) en más de dos puntos y medio porcentuales.
- ❖ Desde 2008, comienzo de la crisis financiera, se viene produciendo un fuerte descenso de las importaciones (18,68%). No repuntaría hasta 2015 (14,48%), año en que se produce una mejoría hasta alcanzar la tasa anteriormente mencionada.
- ❖ En cuanto a las exportaciones, éstas presentan una situación parecida a las importaciones. Entre 2005 y 2008 (15,98%) su tendencia fue decreciente (la tasa descendió más de un punto porcentual). Durante el período 2008 – 2009, experimentaron un crecimiento moderado (de un 15,98% pasaron a un 16,44%), pero después de 2009 la tendencia volvió a ser descendente. Hasta el año 2012 (14,8%) las exportaciones no volvieron a aumentar y mantener su tendencia creciente durante los cuatro últimos años analizados.

La Balanza comercial exterior de la UE durante 2005-2016 figura en el Grafico 3.2, comprobándose que:

Grafico 3.2: Balanza comercial exterior de la UE. (2005-2016) (millones de euros)

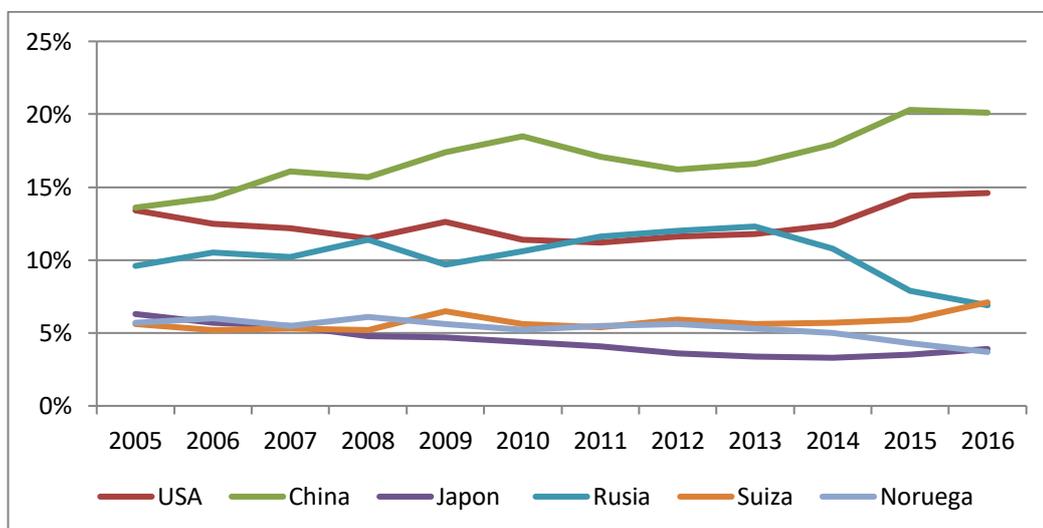


Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.

- ❖ Entre 2005 (-134.431,7 millones de euros) y 2012 (-113.829,2 millones de euros) la balanza comercial de la UE presentó cifras negativas, es decir, las importaciones eran superiores a las exportaciones.
- ❖ El punto más álgido del déficit en la balanza comercial se alcanzó en 2008 (-276.083,5 millones de euros). A partir de ahí, a raíz de la crisis financiera y las posteriores políticas de austeridad (reducción drástica de los gastos públicos), la balanza comercial experimentó un repunte hasta el final del período analizado.
- ❖ En 2013 (48.799,5 millones de euros), se produjo un cambio de tendencia. Por primera vez, desde 2005 (año en que comienza el análisis) la balanza comercial presenta superávit, es decir, las exportaciones son superiores a las importaciones.
- ❖ El punto más alto de superávit comercial lo tuvo en 2015 (59.552,5 millones de euros). Al año siguiente (2016) la balanza descendió, pero manteniendo sus datos positivos (32.002,1 millones de euros).

El Grafico 3.3 muestra la evolución de las importaciones de la UE (2005-2016) con sus seis principales socios comerciales a nivel mundial. (i) Estados Unidos (EEUU), (ii) China, (iii) Japón, (iv) Rusia, (v) Suiza y (vi) Noruega, donde podemos comprobar que:

Grafico 3.3: Evolución de las importaciones de la UE con terceros países. (2005-2016) (%)

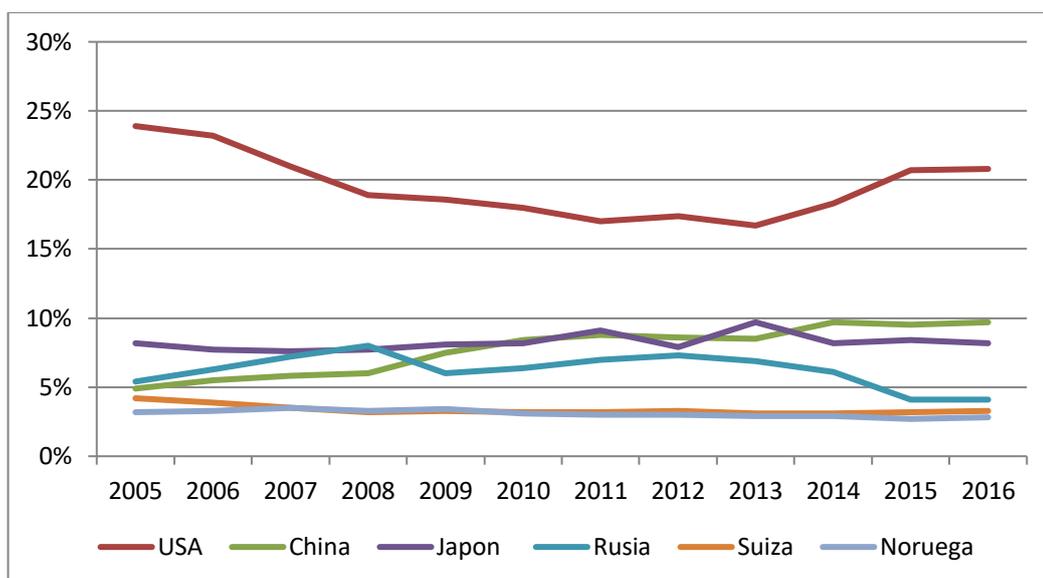


Fuente. Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.

- ❖ China ha sido el principal socio importador (13´6%, en 2005 – 20´1%, en 2016). Esta tendencia con el país asiático ha ido aumentando gradualmente. Durante los 12 años analizados, las importaciones aumentaron en 6,5 puntos porcentuales.
- ❖ El segundo y tercer puesto de los principales socios importadores, ha sido ocupado por Rusia y Estados Unidos. Pero, tanto al principio como al final (13´4%, en 2005 – 14´6%, en 2016), EEUU fue el segundo socio importador. Tanto es así que la diferencia entre EEUU (14,6%) y Rusia (6,9%) en 2016 es de 7,7 puntos porcentuales (en ese mismo año Suiza superó a Rusia en la tasa con un 7,1% por parte del país helvético).
- ❖ Suiza, Noruega y Japón presentaron tasas de importación relativamente parecidas, con diferencias no más altas de un punto porcentual, en todo el período comprendido entre el 2005 y el 2016 (Noruega un 5,7%, Suiza un 5,6% y Japón un 6,3%). Cabe destacar el aumento de Suiza, en 2016, frente al descenso de los otros dos países (Suiza un 7,1%, Japón un 3,9% y Noruega un 3,7%).

Por último, el Grafico 3.4 muestra la evolución de las exportaciones de la UE con los seis países citados en el gráfico anterior, observando que:

Grafico 3.4: Evolución de las exportaciones de la UE con terceros países. (2005-2016)
(%)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de EUROSTAT.

- ❖ El principal socio exportador de la UE, con una amplia diferencia, es EEUU (23´9%, en 2005 – 20´8%, en 2016), aunque vemos que la tasa ha descendido en más de dos puntos porcentuales.
- ❖ El resto de países no superan el 10% de las exportaciones, China con un 9,7%, en 2016, es el país con mayor tasa, seguido de Japón, con un 8,2%. Rusia se situaría en tercer lugar en 2016, muy por debajo de los dos países citados anteriormente.
- ❖ Las tasas de Suiza y Noruega durante el período analizado, presentaban datos prácticamente parecidos (en 2005, Suiza con un 4´2% frente a Noruega, con un 3´2%, y en 2016, Suiza con un 3´3% frente a Noruega, con un 2´8%), con variaciones ínfimas entre los dos países que, por otro lado, son los socios exportadores con menores tasas.

4. GATT, OMC Y UE.

Buena parte de lo que representa el comercio exterior en la UE, es gracias a la formación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y al hecho de que la UE forme parte de ella desde sus inicios.

A continuación, analizaremos el proceso por el que se formó la OMC, así como las distintas Conferencias Ministeriales celebradas. Veremos también, por un lado, el inicio de la Política Comercial Común, y por otro, la nueva política comercial que realiza la UE, después del fracaso de la Ronda de Doha.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (siglas en inglés: GATT), se fraguó poco después del fin de la Segunda Guerra Mundial, en la Conferencia de La Habana de 1947, con el objetivo de fijar un conjunto de pautas de alcance comercial y concesiones arancelarias. A partir de dicha fecha y hasta 1994 se produjeron múltiples negociaciones comerciales, tales como: (i) la Ronda Kennedy, en 1964, continuadora del proceso de reducción de aranceles, (ii) la Ronda de Tokio, en 1970, en la que se abordaron obstáculos comerciales distintos a los aranceles y se intentó mejorar el sistema de comercio internacional, y (iii) la Ronda de Uruguay, en 1994, que fue la octava y dio lugar a la creación de OMC, que sustituiría al antiguo GATT (VanGrasstek, 2013).

4.1. La OMC y sus Conferencias Ministeriales.

El Cuadro 4.1.1 muestra las once Conferencias Ministeriales que la OMC ha organizado desde su fundación.

Cuadro 4.1.1: Las Conferencias Ministeriales de la OMC

Fechas	Ciudades
13/12/1996	Singapur
20/05/1998	Ginebra
03/12/1999	Seattle
13/11/2001	Doha
14/09/2003	Cancún
18/12/2005	Hong Kong
02/12/2009	Ginebra
17/12/2011	Ginebra
06/12/2013	Bali
19/12/2015	Nairobi
13/12/2017	Buenos Aires

Fuente: OMC.

- ❖ En la de Singapur, la OMC se comprometió a establecer un comercio más libre, concretamente en textiles y servicios, además de fomentar el comercio de productos tecnológicos de la información (TIC).
- ❖ La segunda Conferencia, celebrada en Ginebra, reforzó lo establecido en la anterior de Singapur. Además, aumentó la transparencia en la OMC y adquirió el compromiso de mantener los mercados abiertos (Díaz Mier y Conde Caviedes, 2005: 28-29).
- ❖ La tercera, en Seattle, fue la primera que quedó en suspensión, a raíz de, la falta de voluntad por parte de países miembros de la OMC de lanzar una nueva Ronda.
- ❖ En la Conferencia Ministerial de Doha, se incluyeron nuevas negociaciones sobre comercio exterior, ante la queja de los países menos avanzados (PMA) sobre la implementación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay. Pero todas las buenas intenciones desaparecieron por la falta de acuerdos en la Ronda de Doha (McGuirk, 2002:6).
- ❖ En la quinta (Cancún), se aprobaron cuestiones relacionadas con el tratamiento especial de los PMA en las negociaciones sobre los servicios, y se negociaron acuerdos de convergencia sobre la agricultura y el acceso al mercado de los productos no agrícolas (Junta de Comercio y Desarrollo, 2003: 6).

- ❖ La Conferencia de Hong Kong se celebró para resucitar el fracaso de la Ronda de Doha. Se consiguieron avances, aunque muy limitados, en comercio de bienes industriales y de servicios (Steinberg, 2005: 1).
- ❖ La séptima Conferencia, nuevamente celebrada en Ginebra, debatió los temas relacionados con la situación de la OMC, el sistema multilateral comercial y el entorno económico, reflejo de la situación compleja de la economía mundial en aquellos años (Álvarez Ávila y Díaz Mier, 2014: 46).
- ❖ El objetivo de la octava Conferencia Ministerial (Ginebra), fue la revisión de las actividades de la organización y la aprobación de la incorporación de Rusia como nuevo miembro (Alonso Pablo, 2012: 2).
- ❖ La novena Conferencia Ministerial (Bali) marcó la culminación exitosa de un proceso de negociaciones en el cual, los miembros, exploraron la viabilidad de concluir los acuerdos en áreas específicas de interés global. De estos resultados, el más sustantivo fue el acuerdo sobre facilitación del comercio.
- ❖ En la décima, celebrada en Nairobi, se tomaron varias decisiones importantes, tales como: (i) la renovación por dos años de la extensión sobre aranceles a productos en formato digital, y (ii) la prorrogación hasta 2023 de la extensión de la aplicación del acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual a los PMA en materia de patentes de medicamentos (Gorostiza Ramos, 2016), y
- ❖ Por último, la undécima Conferencia (Buenos Aires) concluyó con nuevas iniciativas sobre el comercio electrónico y los derechos sobre este campo. A su vez, decidió facilitar las inversiones financieras y acordó un marco de subvenciones a la pesca.

4.2. La UE y la Política Comercial Común.

Con la firma del Tratado de Roma (Diario Oficial de la Unión Europea, 2002) en 1957, se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), así

como la formación de la Unión Aduanera¹ frente a terceros países. También otorgó a la CEE la competencia exclusiva de la Política Comercial Común, basada en la aplicación de unos principios uniformes: (i) las barreras al comercio y las políticas de exportación, (ii) los acuerdos comerciales con terceros países y (iii) las inversiones extranjeras y las medidas de defensa y promoción comercial.

Gracias al Tratado de Lisboa, firmado en 2007 (Diario Oficial de la Unión Europea, 2007), el cual sustituyó al Tratado de la UE (1992), el Parlamento Europeo interviene en la adopción de la Política Comercial Común. Además, la Comisión Europea debe informar periódicamente al Parlamento Europeo de la marcha de las negociaciones de acuerdos internacionales.

La Política Comercial Común se divide en dos bloques: la política comercial autónoma (se refiere a las medidas adoptadas unilateralmente por la UE), y la política comercial convencional (refleja los compromisos que se adquieren bilateral o multilateralmente por parte de la UE). Ambas políticas tienen que respetar las normas establecidas por la OMC derivadas de la permanencia de la UE en ésta (Bataller Martín y Jordán Galduf, 2013: 486-487).

A lo largo de los últimos años, concretamente desde 2015, para Fernández de la Mora y Luque Mesa (2016), la UE ha adoptado una política comercial exterior desde una perspectiva más multilateral, tras el fracaso de la Ronda de Doha, entre un gran número de países (ejemplo de ello, la reunión de Ministros de Comercio del G-20). Con ello, la Comisión Europea buscaba que los beneficios obtenidos del comercio exterior llegaran de forma más intensa a la sociedad, es decir, consumidores, trabajadores, ciudadanos, y empresas (especialmente a las PYMES).

¹ Compromiso por parte de los Estados miembros de la CEE a aplicar el mismo arancel a las importaciones procedentes del resto del mundo, y a no mantener ningún arancel sobre los mercados internos (Comisión Europea, 2014:3).

Las propuestas más destacadas que la Comisión Europea introdujo para realizar una política comercial exterior más multilateral, se pueden agrupar en tres bloques: los “nuevos temas” en las negociaciones, el refuerzo de la transparencia de la política comercial europea y la garantía de preservar fielmente los valores europeos en los acuerdos comerciales.

Así lo demostró en los acuerdos plurilaterales, que a diferencia de los multilaterales, se negocian con un grupo limitado de países miembros de la OMC, en los que se tratan temas como:

- Los acuerdos sobre bienes medioambientales.
- Los acuerdos sobre productos tecnológicos de la información.
- Los acuerdos de comercio de servicios, y
- Los acuerdos de contratación pública de la OMC.

A mayores, la UE incluye términos de materia de protección intelectual en sus acuerdos de comercio con terceros países. Estos, suponen para la UE un 40% de su PIB y el 35% del empleo europeo.

5. LA POLITICA COMERCIAL DE LA UE EN EL CONTEXTO DE LA ESTRATEGIA EUROPA 2020.

Como hemos visto en el apartado anterior, la UE ha adoptado en los últimos años nuevos métodos de política comercial exterior, los cuales, son solo una parte de toda la estrategia comercial que posee la UE dentro del contexto de la Estrategia Europa 2020.

Para la Comisión Europea (2015a: 6-11), Europa debe centrarse en el potencial económico que implican las cadenas de valor mundiales², en vez de abordar la política comercial desde una perspectiva

² Conjunto de actividades necesarias para generar un producto o servicio, desde su concepción hasta la venta final (Alonso Pablo, 2013: 2).

exclusivamente mercantilista y de adoptar políticas comerciales proteccionistas, las cuales, no suponen ninguna ventaja comercial con el resto del mundo.

A su vez, Europa debe reforzar el papel que ocupa en las cadenas mundiales de suministros³, apoyando todas las actividades económicas y enfatizando en la fabricación de componentes y productos finales, incluyendo los servicios, la investigación y el diseño.

A pesar de la apertura comercial de la UE al resto del mundo, las empresas europeas siguen enfrentándose a la discriminación y restricciones por parte de terceros países. Por tanto, es fundamental garantizar la igualdad de condiciones de acceso al mercado, tanto para las empresas europeas como para las empresas extranjeras, a través de acuerdos de libre comercio y negociaciones de adhesión de nuevos países al Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP) de la OMC.

5.1. Los objetivos de la estrategia comercial exterior de la UE.

En 2015, la Comisión Europea (2015a: 6-11) destacó la importancia de abordar una amplia gama de objetivos:

1. Fomentar el comercio de servicios.
2. Facilitar el comercio digital.
3. Apoyar la movilidad de profesionales.
4. Abordar la fragmentación de la normativa.
5. Asegurar el acceso a las materias primas.
6. Proteger la innovación, y
7. Garantizar la rápida gestión de las aduanas.

El primer objetivo, dedicado a la importancia del fomento al comercio de servicios, se debe a que absorbe en torno al 70% del PIB y del empleo en la UE, y un 40% del valor de las mercancías que se exportan, además de

³ Proceso mediante el cual pasa un producto para su elaboración, y que recorre no solo una línea de producción en una empresa, sino que es armado en más de un país, hasta llegar a su resultado final (Alonso Pablo, 2013:2).

la necesidad de aumentar la inversión extranjera, la cual representa un 60% en el comercio de dicho sector.

Facilitar el comercio digital es un aspecto muy importante a día de hoy, por la enorme repercusión que tiene en la economía mundial y en la sociedad. Gracias a este nuevo método de comercio, las pequeñas empresas pueden acceder a clientes de todos los países del mundo. A pesar de ello, la UE no puede dejar a un lado las nuevas preocupaciones que el comercio digital provoca en la sociedad, básicamente en la protección de los consumidores y sus datos personales en todo el mundo. Para ello, la Comisión Europea garantiza a través del marco jurídico dicha protección.

El comercio digital implica, también, nuevos obstáculos, tales como (i) normas transparentes, (ii) injerencias de Gobiernos y (iii) requisitos injustificados sobre localización y almacenamiento de datos.

La Comisión Europea debe abordar estos obstáculos para conseguir una mayor liberalización de la circulación de datos a través de las fronteras, clave para la competitividad europea, y equilibrar las condiciones de igualdad a nivel mundial.

El potencial económico de la libre circulación de prestadores de servicios para todos los sectores que hacen negocios a escala internacional hace que el apoyo a la movilidad de profesionales sea otro de los objetivos marcados en la Agenda Comercial.

Concretamente ésta se compromete a:

- Negociar cuestiones de disposiciones de movilidad relacionadas con la venta del producto.
- Ofrecer los beneficios de la Directiva 2014/66 (Diario Oficial de la Unión Europea, 2014) sobre los traslados intraempresariales en los acuerdos de comercio, a cambio de reciprocidad en el trato a los profesionales europeos.

- Revisar la Directiva 2009/50 (Diario Oficial de la Unión Europea, 2009) sobre la tarjeta azul, para negociar la posibilidad de incluir condiciones de entrada y residencia de extranjeros que presten servicios de carácter temporal.
- Reconocer cualificaciones profesionales en los acuerdos comerciales.
- Sacar provecho de la cooperación entre la política comercial y la política de retorno y readmisión en la UE, además de facilitar la obtención de visados, y
- Apoyar intercambios, formación y otros programas y portales.

La distinta reglamentación comercial en el mundo hace que se apliquen costes adicionales a los bienes y servicios que se comercian entre países sin obtener beneficio alguno. La Comisión quiere acabar con la fragmentación de la normativa a través de una mayor cooperación internacional en materia de regulación, la cual intenta impulsar en los distintos acuerdos comerciales en los que negocia con terceros países.

También busca garantizar el pleno acceso a la energía y materias primas esenciales para la producción de bienes y servicios finales, a través de la creación de una Unión Europea de la Energía y Materias Primas. De tal manera que, a lo largo de futuros acuerdos comerciales, la Comisión propondrá apartados en tal sentido.

Un aspecto muy relevante en la actualidad es la apuesta por la innovación y, en materia comercial, por los productos innovadores, que representan un 90% del empleo y las exportaciones de la UE. Por ello, se busca proteger la política comercial de innovación mediante derechos de propiedad intelectual e industrial, incluyéndolo en los acuerdos comerciales.

Por último, garantizar una gestión eficiente de las aduanas es una cuestión fundamental para que las mercancías circulen de manera eficaz a través de cadenas de suministros internacionales.

Todos estos objetivos a cumplir quedan reflejados en las pretensiones que tiene la Comisión Europea, a la hora de negociar los Tratados Comerciales, los cuales veremos a continuación.

6. LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE LA UE.

La Comisión, como máxima instancia, siempre con el beneplácito del Consejo y Parlamento Europeo, es la encargada de llevar a cabo las negociaciones con terceros países o grupo de países. Así lo refleja el artículo 207/3 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE) (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016).

Los acuerdos nacidos como consecuencia de dichas negociaciones se plasman en los denominados Tratados Comerciales, con carácter jurídico de obligado cumplimiento por parte de los Estados Miembros de la Unión, según estipula el artículo 216/2 del TFUE (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016).

El Cuadro 6.1 muestra los cuatro tipos de acuerdos comerciales que tiene la UE a día de hoy con el resto del mundo: Unión Aduanera; de asociación, estabilización, libre comercio y asociación económica; de asociación y cooperación; y globales.

Cuadro 6.1: Tipos de acuerdos comerciales que la UE tiene con el resto del mundo.

TIPOS DE ACUERDO	PAÍSES
Unión Aduanera	Andorra, San Marino, Turquía
Acuerdos de asociación, estabilización, libre comercio y asociación económica	Albania, Argelia, Bosnia y Herzegovina, <u>África Oriental y Meridional*</u> , <u>Comunidad de Desarrollo de África Austral*</u> , <u>El Foro del Caribe*</u> , <u>Mercosur*</u> , Chile, Egipto, Georgia, Islandia, Israel, Jordania, Kosovo, Líbano, Macedonia, Montenegro, Marruecos, Noruega, Serbia, Sudáfrica, Túnez, Burundi, Camerún, Canadá, Ghana, Japón, Kenia, Ruanda, Tanzania, Uganda, Corea del Sur, Colombia, Perú, Singapur, Vietnam, Bahrein, China, India, Indonesia, Kuwait, Malasia, Omán, Filipinas, Qatar, Arabia Saudí, Tailandia, Estados Unidos, Emiratos Árabes Unidos
Acuerdos de asociación y cooperación	Armenia, Azerbaiyán, Moldavia, Rusia, Siria, Costa Rica, Cuba, <u>América Central*</u> , Ucrania
Acuerdos globales	México

Nota: *Los nombres señalados se refieren a Organizaciones Internacionales de libre comercio, cada uno formado por un conjunto de países:

- ❖ África Oriental y Meridional: Comoros, Eritrea, Etiopia, Madagascar, Seychelles, Zimbabue, Mauricio, Zambia, Sudan, Yibuti.
- ❖ Comunidad de Desarrollo de África Austral: Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Suazilandia.
- ❖ El Foro del Caribe: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Republica Dominicana, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Suriname, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.
- ❖ Mercosur: Uruguay, Argentina, Brasil, Paraguay.
- ❖ América Central: Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, El Salvador.

Fuente: Comisión Europea (<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>).

Los Acuerdos de Uniones Aduaneras se basan en la eliminación de los derechos de aduanas en el comercio bilateral y en el establecimiento de un arancel aduanero conjunto para los importadores extranjeros.

Los de Asociación, Estabilización, Libre Comercio y Asociación Económica eliminan o reducen los aranceles aduaneros en el comercio bilateral.

Los de Asociación y Cooperación proporcionan un marco general para las relaciones económicas bilaterales y dejan los aranceles aduaneros tal y como están.

Por último, los Globales son aquellos que concentran Acuerdos de Asociación Económica, Concentración Política y Cooperación (Parlamento Europeo, 2015: 1).

A continuación, describiremos el contenido de dos de los múltiples Tratados comerciales que la UE tiene con terceros países. Por un lado, el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (siglas en inglés: TTIP) entre la UE y Estados Unidos (EEUU) y, por otro, el Acuerdo Económico y Comercial Global (siglas en inglés: CETA) entre la UE y Canadá.

7. EL ACUERDO TRANSATLÁNTICO DE COMERCIO E INVERSIÓN (TTIP).

Surgió a raíz de la puesta en marcha de las negociaciones, en febrero de 2013, entre la UE y los EEUU. A día de hoy, se mantienen en suspensión entre las autoridades americanas y las europeas, con la actual administración Trump.

Los objetivos que buscaba la Comisión Europea (2015b: 6) con este Tratado eran ayudar a las personas, empresas grandes y pequeñas mediante: (i) la apertura del mercado de EEUU a las compañías de la UE, (ii) la reducción de la burocracia a la que se enfrentan los empresarios europeos cuando exportan y (iii) el establecimiento de reglas de cara a facilitar y hacer más justo, invertir, exportar e importar.

El Tratado consta de tres partes (acceso a los mercados; cooperación reglamentaria; y normas) y 24 áreas temáticas (Comisión Europea, 2015b: 6-52) (Cuadro 7.1).

Cuadro 7.1: Áreas temáticas del TTIP

ACCESO A LOS MERCADOS	COOPERACION REGLAMENTARIA	NORMAS
Aranceles y derechos de aduana	Capítulo horizontal	Desarrollo sostenible
Servicios	Cooperación reglamentaria	Energía y materias primas
Contratación pública	Obstáculos técnicos al comercio	Aduanas y facilitación del comercio
Normas de origen	Seguridad alimentaria y sanidad de animales y plantas	Pymes
	Sectores de actividad específicos	Protección de las inversiones y solución de diferencias entre inversores y Estados
	Productos químicos	Solución de diferencias entre Estados
	Cosméticos	Competencia
	Ingeniería	Propiedad intelectual e indicaciones geográficas
	TIC	
	Productos sanitarios	
	Pesticidas	
	Productos farmacéuticos	
	Textiles	
	Vehículos	

Fuente: Comisión Europea (2015b: 10).

7.1. El acceso a los mercados.

La primera parte del Tratado (acceso a los mercados) abarca cuatro áreas temáticas (aranceles y derechos de aduana; servicios; contratación pública; y normas de origen) (Cuadro 7.1.1).

Cuadro 7.1.1: Objetivos de las áreas temáticas del acceso a los mercados en el TTIP.

ÁREAS TEMATICAS	OBJETIVOS
Aranceles y derechos de aduana	Eliminación de los aranceles, así como las barreras administrativas, que provocan un aumento de los costes del intercambio de los mismos.
Servicios	Asegurar una lista de beneficios empresariales en la Unión, tales como: <ul style="list-style-type: none"> – Acceso a los mercados y movilidad de profesionales. – Agilidad en licencias y aprobaciones y nuevas normas. – Seguridad de acceso al mercado y protección para sectores sensibles.
Contratación pública	<ul style="list-style-type: none"> – Eliminación de los obstáculos a los que se enfrentan las empresas europeas en EEUU. – Garantizar a empresas americanas y europeas igualdad de condiciones.
Normas de origen	<ul style="list-style-type: none"> – Asegurar normas de origen europeas que satisfagan las necesidades de la industria. – Acordar una forma común de determinar el origen de un producto. – Desarrollar reglas comunes con EEUU.

Fuente: Comisión Europea (2015b).

Las razones que llevaron a negociar un acuerdo en los aranceles y derechos aduaneros entre ambas partes fueron las siguientes:

- La mayoría del comercio entre EEUU y UE no está sujeto a derechos de aduana.
- El resto de países se enfrenta a derechos de aduana diferentes en productos básicos.
- Algunos derechos aduaneros son prohibitivos e impiden cualquier comercio.
- Las diferencias de ambos países en derechos aduaneros.

Para EEUU y la UE fué fundamental pactar cuestiones en materia del sector servicios, ya que para ambas partes constituye la columna vertebral de sus economías (representa el 60% de sus economías y empleos).

Con respecto a la contratación pública, ambas partes poseen el mayor mercado de contratación pública del mundo, de ahí la importancia de su negociación.

En cuanto a las normas de origen, lo que buscan EEUU y la UE es garantizar que sólo los productos vinculados a esos países puedan ser objeto de beneficios comerciales.

7.2. La cooperación reglamentaria.

La segunda parte del TTIP (cooperación reglamentaria) persigue numerosos objetivos y cuenta con un amplio contenido. De ahí, que el propio Tratado lo subdivida en dos apartados: capítulo horizontal e industrias específicas.

Los objetivos del capítulo horizontal figuran en el Cuadro 7.2.1, distribuidos por áreas temáticas (cooperación reglamentaria; obstáculos técnicos al comercio; seguridad alimentaria y sanidad de animales y plantas).

Cuadro 7.2.1: Objetivos de las áreas temáticas del capítulo horizontal en el TTIP.

ÁREAS TEMATICAS	OBJETIVOS
Cooperación reglamentaria	<ul style="list-style-type: none"> – Cooperación en la elaboración de un reglamento con EEUU para reducir costes de transacción. – Cooperación en el plano internacional con EEUU en aspectos formativos y enfoques conjuntos sobre regulación, y – Creación de instituciones internacionales.
Obstáculos técnicos al comercio	<ul style="list-style-type: none"> – Implantación de requisitos estándar, para comerciar con EEUU. – Eliminación de procedimientos de revisión de productos. – Facilitar información entre EEUU y UE, y – Mayor cooperación de organismos regulatorios.
Seguridad alimentaria y sanidad de animales y plantas	<ul style="list-style-type: none"> – Establecer procedimientos de decisiones ágiles sobre reglamentos de comercio. – Unificar autorizaciones para las exportaciones. – Realizar unos calendarios claros y transparentes. – Cooperación en la elaboración de reglamentos, y – Formar mecanismos sólidos de resolución de conflictos comerciales.

Fuente: Comisión Europea (2015b).

Su selección se debe a los siguientes motivos:

- ❖ En materia de cooperación reglamentaria, es necesario negociar debido a la globalización, la cual hace que más empresas exportadoras se enfrenten a desafíos similares para cumplir las normas y regulaciones de diferentes países. Para exportar a EEUU, las empresas europeas deben cumplir con las regulaciones americanas, algo que puede ser muy costoso, dependiendo del nivel de diferencias en regulación con la UE.
- ❖ Entre EEUU y la UE, los obstáculos técnicos al comercio existen en todos los sectores de la economía y afectan prácticamente a todos los productos (diseño, forma, dimensiones,...etc.).
- ❖ Para la seguridad alimentaria y sanidad de animales y plantas, EEUU y la UE buscan evitar que las importaciones de productos alimenticios o vegetales afecten al ecosistema y a la población.

En cuanto al segundo apartado (industrias específicas), lo configuran los siguientes productos:

- i. Productos químicos.
- ii. Cosméticos.
- iii. Productos de ingeniería.
- iv. TIC.
- v. Dispositivos médicos.
- vi. Pesticidas.
- vii. Productos farmacéuticos.
- viii. Textiles.
- ix. Automóviles.

La principal razón por la que la UE desea negociar mediante el TTIP con EEUU en estos productos son las diferencias reguladoras por parte de los agentes encargados y la necesidad de una mayor cooperación por parte de los mismos. Los objetivos a los que quiere llegar la UE son muy específicos, dependiendo del producto en cuestión, pero siempre fomentando que sus transacciones sean más sencillas y menos costosas.

7.3. Las normas.

La tercera, y última, de las partes que configuran el TTIP establece un conjunto de normas en materia comercial. Con ellas, la UE se quiere asegurar, entre otros, los siguientes objetivos:

- Salvaguardar los derechos de los trabajadores y la protección del medio ambiente.
- Asegurar un acceso más estable y sostenible a los recursos naturales.
- Simplificar los controles sobre reglamentación aduanera para facilitar las exportaciones.
- Garantizar a las PYMES el máximo aprovechamiento del TTIP.
- Atraer a inversores americanos sin atentar contra los derechos de los gobiernos de la UE.
- Establecer una vía justa y efectiva para resolver las diferencias entre los gobiernos de la UE y EEUU surgidas a partir del TTIP.
- Desarrollar un modelo para que las políticas globales fomenten una competencia más libre y justa.
- Por último, ayudar a que los consumidores de la UE y EEUU accedan más rápidamente a más productos y servicios innovadores.

Sobre el papel, según el Tratado, tanto UE y EEUU obtendrían grandes beneficios, si se cumpliesen las normas establecidas para ambas potencias. A continuación veremos qué posibles impactos macroeconómicos generaría de cumplirse la totalidad del TTIP.

7.4. El impacto macroeconómico del TTIP en la UE y EEUU.

Para Latorre Muñoz (2017) el impacto económico sería muy positivo para el crecimiento económico, tanto de la UE como de EEUU.

Sus conclusiones quedan reflejadas en el Cuadro 7.4.1, en el que se recogen cuáles serían los principales resultados de un TTIP “ambicioso” y

“modesto” en base al análisis de ciertas variables macroeconómicas: PIB, bienestar, salarios, exportaciones agregadas e importaciones agregadas.

Las diferencias de un TTIP “ambicioso” y “modesto” se traducen en los costes a la hora de exportar, que para el “modesto” se reducirán menos que en el “ambicioso” por cuestiones regulatorias.

Además, para cada agregado macroeconómico se ofrece el impacto de un TTIP estándar o inclusivo, el primero sería un acuerdo en que UE y EEUU reducen barreras sin que otros países se beneficien de la reducción, al contrario que el inclusivo en el cual se negociaría de manera no discriminatoria hacia terceros países, de manera que estos podrían adoptar las reglas y estándares del TTIP.

Cuadro 7.4.1: Impacto macroeconómico del TTIP a largo plazo (%)

	Ambicioso		Modesto	
	UE	EE UU	UE	EE UU
PIB				
TTIP ESTANDAR	0,82%	0,82%	0,34%	0,33%
TTIP INCLUSIVO	1,07%	0,93%	0,44%	0,37%
BIENESTAR				
TTIP ESTANDAR	1,10%	0,87%	0,44%	0,35%
TTIP INCLUSIVO	1,43%	1,02%	0,58%	0,41%
SALARIOS				
TTIP ESTANDAR	0,71%	0,80%	0,32%	0,34%
TTIP INCLUSIVO	0,97%	0,95%	0,42%	0,40%
EXPOTACIONES AGREGADAS				
TTIP ESTANDAR	4,62%	5,97%	2,44%	2,96%
TTIP INCLUSIVO	5,69%	7,29%	2,88%	3,51%
IMPORTACIONES AGREGADAS				
TTIP ESTANDAR	4,60%	4,42%	2,39%	2,22%
TTIP INCLUSIVO	5,67%	5,34%	2,83%	2,60%

Fuente: Elaboración propia a partir de Latorre Muñoz (2016: 80).

A la vista de los datos obtenidos, se constata que:

- ❖ En términos de PIB, tanto la UE como EEUU conseguirían el mismo incremento (0,82%) si el TTIP fuera “ambicioso” y estándar.
- ❖ En el caso de un TTIP “ambicioso” e inclusivo, el PIB de la UE tendría un incremento mayor que EEUU, concretamente 0´14% más (1´07% de la UE frente a 0´93% de EEUU).
- ❖ Si el TTIP fuera “modesto”, el incremento del PIB para ambas potencias se vería reducido considerablemente, tanto si es estándar como inclusivo (en ningún caso superaría el 0´5% de incremento).
- ❖ Los niveles de bienestar, superarían el 1% en el caso de un TTIP “ambicioso” ya sea estándar o inclusivo para ambas potencias.
- ❖ La UE saldría reforzada en términos de bienestar si el TTIP fuera “ambicioso” e inclusivo, con un incremento del 1´43% frente al TTIP estándar, que es de 1´1%.
- ❖ EEUU en bienestar, apenas mejoraría si el TTIP fuera estándar o inclusivo dentro de un Tratado “ambicioso”, la diferencia sería de 0´15% (1´02% TTIP “ambicioso”/inclusivo frente al 0´87% TTIP “ambicioso”/estándar).
- ❖ Dentro de un TTIP “modesto”, solamente la UE superaría el 0´5% de incremento en bienestar, si fuera inclusivo (0´58%). EEUU en ninguno de los dos casos, dentro del TTIP “modesto”, superaría el medio punto porcentual.
- ❖ Las variaciones de los salarios, ni en un TTIP “ambicioso” ni “modesto” superan el 1% de incremento en ambas potencias económicas. La mejor situación tanto para la UE, como para EEUU sería un TTIP “ambicioso” e inclusivo, donde el aumento sería de un 0,97% para UE y un 0,95% para EEUU.
- ❖ En el caso de que se firmase un TTIP modesto, los incrementos salariales en los dos países, tanto si fuera inclusivo como estándar, no llegarían al medio punto porcentual.
- ❖ Por otro lado, el incremento de las exportaciones agregadas es cuantioso, sobre todo si es un TTIP “ambicioso” e inclusivo (5´69%

para UE y 7'29% para EEUU). En el caso de si fuera estándar, el incremento sería de un 5'97% para EEUU frente al 4'62% de la UE.

- ❖ En un TTIP “modesto”, las exportaciones agregadas aumentarían de forma más aguda en EEUU si el TTIP fuera inclusivo (3'51%). En el caso de la UE el incremento no superaría el 3% en ninguno de los casos (inclusivo o estándar).
- ❖ Por último, las importaciones agregadas también aumentarían de forma considerable. En el caso de un TTIP “ambicioso” el incremento sería mucho más agudo frente a un Tratado “modesto” (las diferencias para ambos países son superiores al 2% a pesar de ser inclusivo o estándar).
- ❖ En el caso de un TTIP “ambicioso”, la UE saldría reforzada frente a EEUU, con incrementos de las importaciones en torno al 5'67% para la UE y 5'34% para EEUU si el TTIP fuese inclusivo y, 4'6% para UE y 4'42% para EEUU si el TTIP fuese estándar.
- ❖ Dentro de un TTIP “modesto”, la mejor situación la posee la UE si el Tratado fuese inclusivo, con un incremento del 2'83% en las importaciones frente a 2'6% de EEUU. En el caso de una situación estándar, ambos países no superarían la barrera del 2'5%.

Es una lástima que existan discrepancias y puntos conflictivos entre ambas partes en el TTIP, ya que como hemos visto anteriormente, la firma del acuerdo sería muy positivo para las dos potencias.

7.5. Los puntos conflictivos entre UE y EEUU en el TTIP.

Los puntos conflictivos, según Carlos Taibo (2016) se centran en los siguientes sectores:

- La agricultura.
- Los productos químicos.
- La energía/ecología.
- Los servicios.
- Los servicios financieros.

- El trabajo.
- Las mujeres.
- La propiedad intelectual.

Las cuestiones agrícolas, están relacionadas con: (i) la necesidad de mantener los aranceles agrarios por parte de la UE para proteger los intereses de los agricultores europeos ante la ventaja comparativa que poseen sus homólogos americanos, además de, en base al principio de precaución (art. 191 del TFUE⁴), (ii) la queja de los agricultores americanos sobre la dificultad que supone colocar sus productos en Europa, y (iii) la petición de que dichas normas sean más permisivas, sobre todo en materia de autorización de importaciones de transgénicos, ya que EEUU es muy reacia a aceptar normas de etiquetado con las que se permita identificar este tipo de productos.

Las discrepancias en relación a los productos químicos se centran en las peticiones de EEUU de que deje de operar el principio de precaución cuando vende sus productos en Europa, ya que en América colocarlos en el mercado es más sencillo.

Dentro del sector de la energía y ecología, EEUU quiere derogar o, por lo menos suavizar, las leyes comunitarias que prohíben la importación procedente de arenas bituminosas canadienses. La UE por su parte ve, con temor, el peligro que supone el éxito de las negociaciones del TTIP en su lucha contra el cambio climático, ya que dicho éxito en el acuerdo supone un aumento de las emisiones CO₂ a la atmosfera.

El sector de los servicios y sobre todo el de los servicios públicos básicos (sanidad, educación, agua,...etc.) fue objeto de conflicto por parte de la UE en los acuerdos del TTIP ante la posible liberalización que supondría

⁴ Hace referencia a un enfoque de la gestión del riesgo según el cual, en caso de que una política o acción pudiera causar daños a las personas o al medio ambiente, y no existiera consenso científico al respecto, la política o acción en cuestión debería abandonarse. Esta situación deberá revisarse conforme se disponga de nueva información científica (Diario Oficial de la Unión Europea, 2016: 132).

para éstos. A mayores, las empresas europeas pelean por la derogación de las normas en EEUU que perfilan los espacios públicos.

El TTIP abriría un proceso de liberalización sin precedentes en el sector financiero, algo que países como Alemania ha visto preocupante. Los bancos europeos se lamentan de las reglas estrictas que mantiene EEUU en materia financiera a raíz de la crisis del 2008. EEUU, por su parte, ve con precaución el peso que los grupos de presión han conseguido en Bruselas.

Desde la perspectiva laboral, el TTIP y su liberalización sin precedentes, representaría agresiones contra los trabajadores en materia de salarios, jornada laboral, una mayor precariedad,... etc., algo que para la UE constituye un asunto sensible debido a las altas tasas de paro. Además, las mujeres se verían aún más afectadas con el Acuerdo, por cuanto representan la mayor parte del trabajo de cuidados (aquellos que representan labores sociales y cuidados de personas dependientes) y una gran parte de la sociedad conservadora de los EEUU va en contra de toda igualdad salarial entre hombres y mujeres, derechos sexuales y reproductivos y coeducación.

Por último, las diferencias entre UE y EEUU en propiedad intelectual son significativas, sobre todo en lo relacionado con la libertad digital, puesto que, en este sentido, existe una mayor permisividad en EEUU en lo que se refiere a la descarga de música,... etc.

8. EL ACUERDO ECONÓMICO Y COMERCIAL GLOBAL (CETA).

Tras siete años de negociaciones, el 30 de Octubre de 2016 se firmó el CETA entre la UE y Canadá, mediante el cual se establecieron unas relaciones de libre comercio.

Cecilia Malmström, actual Comisaria de Comercio, defendió en el Informe emitido por la Comisión Europea sobre el CETA (2017b: 6-26), que dicho Acuerdo permitiría:

- Suprimir entorno a un 98% los derechos de aduana de productos que la UE comercia con Canadá.
- Otorgar a las empresas europeas la posibilidad de participar en ofertas públicas canadienses a todos los niveles.
- Reducir la burocracia.
- Permitir a las empresas europeas vender a Canadá más servicios y de mejor calidad.
- Proteger multitud de Indicaciones Geográficas.
- Mantener el elevado nivel de normas de la UE.
- Fomentar las inversiones de calidad entre UE y Canadá.
- Salvaguardar el derecho de las autoridades.

El CETA, aborda las siguientes áreas temáticas:

- i. El comercio de mercancías, las aduanas, las facilidades y los obstáculos técnicos comerciales.
- ii. Las normas de origen y las Indicaciones Geográficas.
- iii. Los derechos de propiedad intelectual.
- iv. Los servicios e inversión, y
- v. La contratación pública.

8.1. El comercio de mercancías, las aduanas, las facilidades y los obstáculos técnicos al comercio.

Las disposiciones relacionadas con el primer bloque del CETA (Comercio de mercancías; aduanas y facilidades comerciales; obstáculos técnicos al comercio) figuran en el Cuadro 8.1.1, habiendo logrado ambas partes importantes avances en materia de liberalización comercial.

Cuadro 8.1.1: Disposiciones del CETA en materia de comercio, aduanas, facilidades y obstáculos.

ÁREAS TEMATICAS	DISPOSICIONES
Comercio de mercancías	Se centran en la eliminación de múltiples aranceles (productos industriales, materias primas agrícolas y pesqueras, bebidas y alimentos procesados).
Aduanas y facilidades comerciales	Voluntad, entre ambas partes, de reducir la burocracia comercial.
Obstáculos técnicos al comercio	Se refieren a las normas técnicas que prevén las características concretas que debe cumplir un producto (etiquetado, marcado, envasado,... etc.).

Fuente: Comisión Europea (2017b).

En lo referente al comercio de mercancías, ambas partes acordaron:

- La eliminación de aranceles de mercancías originarias (casi el 99% de los que tenía la UE con Canadá).
- La eliminación de los aranceles para productos industriales (99´4% se aplica a la UE, frente al 99´6% que se aplica a Canadá).
- La posibilidad de que la UE pueda exportar a Canadá casi el 92% de los productos agrícolas y alimenticios libres de aranceles, salvo productos sensibles como la carne de vacuno o cerdo y maíz dulce para la UE y queso para Canadá, y
- La supresión de aranceles del resto del 76% de importaciones de Canadá. A su vez, la UE elimino el 95´5% de sus aranceles sobre productos pesqueros al instante, y el resto dentro de 7 años.

En materia de aduanas y facilidades comerciales, Canadá y la UE, a través del CETA han acordado:

- i. Establecer principios comunes entre ambas parte, y
- ii. Reforzar la cooperación y el intercambio entre ambas potencias económicas, centrándose en los requisitos de importación y exportación.

El CETA, dentro de los obstáculos técnicos al comercio, mejora este problema mediante disposiciones que ayudan a evitar y gestionar perturbaciones innecesarias y garantizar la transparencia. Con ello, la UE y Canadá quiere equiparar sus distintas normas técnicas para reducir los

costes de transacción, algo muy costoso para las empresas exportadoras, pero sin olvidar el principal objetivo de dichas normas, ya sea la salud humana, la seguridad o el medio ambiente.

Para Teresa García, Gorriz Waddington y García Lorenzo (2013), los sectores más beneficiarios de este primer bloque de áreas temáticas del CETA son:

- Por un lado, el sector agrícola que, ante esta situación, se verá beneficiado por la liberalización de aranceles aduaneros, especialmente el sector de alimentos procesados, y
- Por otro lado, el sector vinícola, de suma relevancia en España. La integración del existente Acuerdo de Vinos y Licores en el CETA, permitirá que los conflictos en este sector se resuelvan a través del mecanismo de solución de diferencias previsto en el nuevo acuerdo, lo que permitirá una mayor seguridad jurídica.

8.2. Las normas de origen y las Indicaciones Geográficas.

Las normas de origen en el CETA garantizan que los tipos arancelarios preferenciales beneficien a la producción de la UE y Canadá. Beneficios que, para obtenerlos, los oferentes deben cumplir dichas normas, establecidas en el acuerdo comercial.

Para que un producto sea considerado como originario de la UE o de Canadá, debe ajustarse a tres supuestos:

- El producto debe de haber sido obtenido de forma completa en la UE o Canadá.
- El producto ha de ser elaborado a partir de materias primas originarias de la UE o Canadá.
- Si las materias primas no son originarias de los dos participantes del acuerdo, que al menos lo sea su proceso de fabricación.

Es condición necesaria para optar al tratamiento preferencial, que las mercancías sean directamente transportadas de la UE a Canadá o viceversa, pero se contempla la posibilidad de que las mercancías sean transbordadas a un tercer país, siempre y cuando se mantenga el control aduanero y no sean sometidas a una producción adicional distinta.

Si se duda de la originalidad de un producto, el importador puede solicitar a las autoridades de ambas partes del acuerdo, la información vinculante en materia de origen (IVO) en caso de sospecha de que el producto sea o no originario.

Por último, en el marco de las Indicaciones Geográficas, Canadá acordó proteger 143 productos catalogados como tal (productos alimenticios y bebidas, característicos de una región o localidad específica de la UE). La mayoría proviene de PYMES de comunidades rurales. La manera de proteger estos productos tradicionales europeos es a través de procedimientos legislativos más simples y cortos a los titulares de derechos de la UE.

8.3. Los derechos de propiedad intelectual.

Las disposiciones de las diferentes áreas temáticas del acuerdo en materia de derechos de propiedad intelectual (derechos de autor; derechos de radiodifusión; protección de las obtenciones vegetales y acción contra las falsificaciones; productos farmacéuticos), están resumidas en el Cuadro 8.3.1.

Cuadro 8.3.1: Disposiciones del CETA en materia de derechos de propiedad intelectual

ÁREAS TEMATICAS	DISPOSICIONES
Derechos de autor	Ambas partes acuerdan normas relacionadas con: la protección de derechos, limitaciones de responsabilidad, el uso de mecanismos de protección de los derechos y prohibición de alterar información.
Derechos de radiodifusión	Normas relacionadas con la protección de los derechos artísticos en el ámbito de la difusión y métodos de remuneración.
Protección de las obtenciones vegetales y acción contra las falsificaciones	Disposiciones establecidas con el objetivo de preservar el ecosistema y la defensa de los productos originales, en el comercio entre ambas potencias económicas.
Productos farmacéuticos	La UE y Canadá pactan condiciones en materia de inspecciones, cargas administrativas y propiedad intelectual.

Fuente: Comisión Europea (2017b).

A través del CETA, en lo relacionado con los derechos de autor:

- Canadá adaptará la protección de los derechos de autor a lo establecido en la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI)
- Se incluirán limitaciones en las responsabilidades de los proveedores de servicios, en caso de contenido infractor.
- Canadá garantizará que los titulares de los derechos puedan utilizar la tecnología para proteger estos y emitir licencias para sus trabajos.
- Queda prohibido alterar la información electrónica sobre la gestión de los derechos.

Dentro de los derechos de radiodifusión:

- Canadá se compromete a mejorar la protección de los derechos artísticos europeos a través de la obtención de cánones, y
- Garantizará una remuneración única por la radiodifusión inalámbrica u otro método, la cual deberá repartirse entre los intérpretes y productores.

De acuerdo al CETA, en tercera área temática, se reforzará, por parte de Canadá, la protección del método de obtención de vegetales y las medidas fronterizas contra falsificaciones y piratería.

Por último, para los productos farmacéuticos:

- Canadá aceptará inspecciones en la UE.
- Ambas autoridades podrán utilizar de manera más eficiente sus recursos, al reducir la duplicación de las inspecciones, y
- Se reducirán cargas y costes administrativos que deban soportar los proveedores.

En cuanto a propiedad intelectual de la cuarta área temática (productos farmacéuticos):

- Los titulares europeos de una patente tendrán derecho a recurrir decisiones de autorización de comercialización en Canadá, y
- Por su parte, Canadá se compromete a mantener un régimen de protección de datos, y pondrá en marcha un sistema de renovación de la duración de las patentes, similar al de la UE.

8.4. Los servicios y la inversión

El CETA, en materia de servicios e inversión:

- Establece un nuevo acceso a los mercados, en particular, el mercado canadiense a los servicios marítimos, en donde la UE ha logrado una nueva apertura del tráfico comercial marítimo con Canadá. Esta apertura facilitará el trabajo de los operadores del sector europeos y de sus buques de gran tamaño en Canadá.
- Conserva el espacio normativo para que la UE gestione sus derechos exclusivos en relación con los servicios públicos (sanidad, educación,... etc.). En cuanto al sector audiovisual queda excluido todo proceso de liberalización.
- Canadá se compromete a mantener el nivel de acceso que disponen los proveedores de servicios europeos, así como la

posibilidad de obtener beneficios de cualquier proceso de liberalización.

- Añade disposiciones en materia de desplazamiento temporal de profesionales con la UE, potencialmente beneficiosas para las PYMES, y
- Establece un elevado nivel de protección para los inversores y preserva el derecho de los gobiernos a regular los objetivos de política pública.

El escollo más importante en este capítulo lo representa la Ley de Inversión Extranjera (Investment Canada Act). Somete a autorización las inversiones de gran tamaño, por encima de 344 millones de dólares canadienses (255 millones de euros) y permite imponer requisitos de funcionamiento a las empresas objeto de inversión o adquisición (Tena García, Gorriz Waddington y García Lorenzo, 2013).

8.5. La contratación pública.

La contratación pública supone la apertura por parte de ambas potencias económicas de sus mercados de contratos públicos a las empresas europeas y canadienses, en mayor medida que a cualquier otro de sus socios comerciales.

En este sentido, el CETA establece:

- El compromiso por parte de Canadá, de incluir nuevas instituciones nacionales (gubernamentales, federales, municipales y locales) al mercado de contratación pública.
- La oferta de Canadá de una mayor transparencia de los procesos de licitación públicos sobre contratación a través de sus publicaciones.
- Un acceso ilimitado al mercado de contratación pública de las administraciones territoriales canadienses para el material rodante de la UE, y

- La oferta, por parte de la UE, de ofrecer a los proveedores canadienses un acceso recíproco al mercado de contratación pública europeo.

El objetivo prioritario de la UE alcanzado en estas negociaciones era la mejora de las condiciones de acceso al mercado de contratación pública para las empresas europeas debido a la importancia del mercado canadiense. Dicho objetivo consistía en alcanzar un nivel superior al establecido en el Acuerdo Plurilateral para compras públicas de la OMC (siglas en inglés, GPA). En él, Canadá únicamente ofrecía: (i) hasta la última revisión del acuerdo (pendiente todavía de entrar en vigor), (ii) compromisos para las compras del gobierno central, y (iii) mantenía una exclusión total para las compras de niveles de gobierno provinciales, territoriales y municipales (Tena García, Gorriz Waddington y García Lorenzo, 2013).

9. CONCLUSIONES.

Tras el análisis realizado, podemos afirmar que:

- ❖ Para la UE, la Agenda de la política comercial exterior es, sin duda, la más importante de cuantas posee, ya que es la que más fuente de crecimiento económico aporta a las cuentas de la Unión desde que formó parte de la OMC.
- ❖ Ha existido y existe aún una gran dificultad en el consenso de todos los miembros de la OMC a la hora de negociar en las distintas Conferencias Ministeriales. En pocas ocasiones vemos el éxito de una Conferencia Ministerial, la cual se plasma posteriormente en las distintas Rondas.
- ❖ La UE, como miembro de la OMC, siempre tendrá un compromiso férreo de ayudar, lo más que pueda, a los PMA a la hora de negociar Acuerdos Comerciales. Sin dejar a un lado los intereses europeos y sin perjudicar los derechos fundamentales de estos.

- ❖ La Política Comercial Común se creó para reforzar el papel de la UE a la hora de negociar acuerdos comerciales con terceros países. La UE estaría respaldada por un número de países económicamente importantes.
- ❖ La política comercial exterior adoptada por la UE, para cumplir con los objetivos de la Estrategia Europa 2020, va en sintonía con los nuevos cambios que viven las transacciones de bienes y servicios a causa de la globalización y las nuevas tecnologías.
- ❖ El compromiso de la UE es acordar con el mayor número de países posibles distintos Acuerdos, no solo comerciales sino también de otros aspectos (cooperación, económicos,...etc.).
- ❖ Dentro de los países desarrollados, siempre habrá discrepancias con la UE en diferentes aspectos comerciales, de ahí la importancia del saber negociar con ellos.
- ❖ El TTIP, es uno de los proyectos más ambiciosos que la UE tiene en su Agenda Comercial exterior, tratando de negociar con EEUU 24 áreas diferentes.

De llegar a un consenso, el crecimiento económico sería cuantioso, como se demuestra en las expectativas macroeconómicas de un TTIP “ambicioso” y “modesto” sobre los agregados macroeconómicos analizados anteriormente, pero tanto EEUU como la UE discrepan en algunos puntos.

La UE es férrea en mantener aspectos clave para cumplir con la Estrategia Europa 2020, y EEUU no está dispuesto a ceder en algunas materias, sobre todo en agricultura, menos ahora con el nuevo Presidente.

Dichas discrepancias no se espera que se solucionen a corto plazo, lo cual sería perjudicial para la economía mundial debido a lo que representan EEUU y la UE en ella.

- ❖ El CETA, al contrario que el TTIP, es ejemplo de buen entendimiento y saber negociar entre las partes, así quedó reflejado en cada una de las cinco partes del Tratado.

También es verdad que, a diferencia que en EEUU, el gobierno canadiense es mucho menos reacio a entablar relaciones de libre comercio con terceros países, lo que facilitó la buena sintonía entre las partes durante el transcurso de las negociaciones.

Gracias a ello, la UE ha logrado numerosas ventajas comerciales en materia de derechos aduaneros, mercado de contratación pública, Indicaciones Geográficas y propiedad intelectual.

10. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

- ❖ Alonso Pablo, F. (2012): “OMC: Los resultados de su VIII Conferencia Ministerial”. *Instituto de Estrategia Internacional*. Enero.
- ❖ Alonso Pablo, F. (2013): “Comercio Internacional: Las cadenas globales de valor y la medición del comercio internacional en valor agregado”. *Instituto de Estrategia Internacional*. Junio.
- ❖ Álvarez Ávila, A. María y Díaz Mier, M. Ángel (2014): “Reflexiones sobre las dos primeras décadas de la Organización Mundial del Comercio”. *Boletín Económico de ICE*, nº 3050. 01 al 30 de Abril.
- ❖ Aranda García, E.; Martín Cerdeño, V.J. y Casares Ripol, J. (2016): “La política de distribución comercial en la Europa 2020”. *Cuadernos Económicos de ICE*, nº 91, pp: 93-114.
- ❖ Bataller Martin, F. y Jordán Galduf, J. M^a. (2013): “La política comercial y de cooperación de la UE”, en la obra colectiva de Jordán Galduf, J. M^a y Tamarit Escalona, C. (coordinadores): *Economía de la Unión Europea*. Editorial. Civitas/Thomson Reuters, séptima edición, Pamplona.

- ❖ Comisión Europea (2010): *Trade as a driver of prosperity*, SEC (2010) 1269. Bruselas.
- ❖ Comisión Europea (2014): *Aduanas: La unión aduanera de la UE: proteger al ciudadano y facilitar el comercio*. Bruselas, Noviembre.
- ❖ Comisión Europea (2015a): *Comercio para todos: Hacia una política de comercio e inversión más responsable*. Luxemburgo.
- ❖ Comisión Europea (2015b): *La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP): Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EE.UU. Dentro del TTIP: Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)*. Luxemburgo.
- ❖ Comisión Europea (2016): *Comercio: El libre comercio es una fuente de crecimiento económico*. Luxemburgo.
- ❖ Comisión Europea (2017a): *A Balanced and Progressive Trade Policy to Harness Globalisation*, COM (2017) 492 final. Bruselas, 13 de Septiembre.
- ❖ Comisión Europea (2017b): *Guía del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG)*. Luxemburgo.
- ❖ Diario Oficial de la Unión Europea (2002): *Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea*. Versión Consolidada, C 325, 24 de Diciembre.
- ❖ Diario Oficial de la Unión Europea (2007): *Tratado de Lisboa*. Por el que se modifica el Tratado de la Unión Europea y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, C 306, 17 de Diciembre.
- ❖ Diario Oficial de la Unión Europea (2009): *Directiva 2009/50/CE del Consejo relativa a las condiciones de entrada y residencia de nacionales de terceros países para fines de empleo altamente cualificado*, L 155, 18 de Junio, pp: 17-29.
- ❖ Diario Oficial de la Unión Europea (2014): *Directiva 2014/66/UE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa a las condiciones de entrada y residencia de nacionales de terceros países en el marco de traslados intraempresariales*, L 157, 15 de Mayo, pp: 1-22.
- ❖ Diario Oficial de la Unión Europea (2016): *Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea*. Versión Consolidada, C 202, 7 de Junio, pp: 139-141.

- ❖ Díaz Mier, M. Ángel y Conde Caviedes, A. (2005): “La OMC y sus Conferencias Ministeriales”. *Universidad de Alcalá*.
- ❖ Fernández de la Mora, C. y Luque Mesa, M^a Ángeles. (2016): “La política comercial de la Unión Europea”. En la obra colectiva: El sector exterior en 2015. *Boletín Económico de ICE*, nº 3077. Julio, pp: 127-164.
- ❖ Gorostiza Ramos, T. (2016): “X Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio”. *Boletín Económico de ICE*, nº 3072. Febrero, pp: 3-9.
- ❖ Junta de Comercio y Desarrollo (2003): “Examen de la evolución y las cuestiones del programa de trabajo posterior a Doha de particular interés para los países en desarrollo: resultados del quinto período de sesiones de la conferencia ministerial de la OMC”. *Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo*. Naciones Unidas, 29 de Septiembre, Ginebra.
- ❖ Latorre Muñoz, M^a de la Concepción. (2017): “Lo que el bienestar mundial pierde sin el TTIP”. *ICE*, nº 896. Mayo – Junio, pp: 73-84.
- ❖ McGuirk, A. (2002): “El programa de Doha para el desarrollo”. *Finanzas y Desarrollo*, Septiembre.
- ❖ Parlamento Europeo (2015): “La actualización del ‘Acuerdo Global’ Unión Europea – Mexico”. *Dirección General de Políticas Exteriores*. Enero.
- ❖ Steinberg, F. (2005): “El acuerdo de Hong Kong y el futuro de la Ronda de Doha”. *Real Instituto Elcano*, Área: Economía Internacional – ARI N^o 158/2005, 27 de Diciembre.
- ❖ Taibo, C. (2016): “Los terrenos conflictivos”, en la obra colectiva de Taibo, C: *Para entender el TTIP: Una visión crítica del Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones*. Editorial. Catarata, segunda edición. Madrid, pp: 42-60.
- ❖ Tena García, J., Gorriz Waddington, J. y García Lorenzo, M. (2013): “El nuevo acuerdo económico y comercial reforzado entre la Unión Europea y Canadá”. *ICE*, nº875. Noviembre – Diciembre, pp: 51-65.

- ❖ VanGrasstek, C (2013): “La creación del sistema multilateral de comercio”, en la obra colectiva de VanGrasstek, C: *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. OMC. Ginebra, pp: 41-87.

Webs utilizadas:

- ❖ Comisión Europea: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/> (consultado: 15/06/2018).