

Europea
adhesión
armonización fiscal
Unión
COM
política medioambiental
medicamento
asociación
inversión
transatl

LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA PARA EL COMERCIO
Y LA INVERSIÓN
LOS MEDICAMENTOS EN LA UNIÓN EUROPEA
LA POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL EUROPEA
EL RETO DE LA ARMONIZACIÓN FISCAL EN LA
UNIÓN EUROPEA FRENTE A LAS PRÁCTICAS
ELUSIVAS
ESPECIAL REFERENCIA A LA ADHESIÓN AL
CEDH

CUADERNOSCANTABRIAEUROPA



CUADERNOSCANTABRIAEUROPA

Edita: Dirección General de Economía y Asuntos Europeos
Gobierno de Cantabria

ISSN: 2444-5401

Depósito Legal: SA-19-2014
1ª Edición, diciembre 2016

Imprenta Regional de Cantabria 6/405

LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA PARA EL COMERCIO
Y LA INVERSIÓN

LOS MEDICAMENTOS EN LA UNIÓN EUROPEA

LA POLÍTICA MEDIOAMBIENTAL EUROPEA

EL RETO DE LA ARMONIZACIÓN FISCAL EN LA
UNIÓN EUROPEA FRENTE A LAS PRÁCTICAS
ELUSIVAS

ESPECIAL REFERENCIA A LA ADHESIÓN AL
CEDH

CUADERNOSCANTABRIAEUROPA



CUADERNOSCANTABRIAEUROPA

Cuadernos Cantabria Europa es una publicación de la Dirección General de Economía y Asuntos Europeos del Gobierno de Cantabria, que con una periodicidad anual aborda diferentes temáticas de actualidad europea, a través de artículos elaborados por jóvenes investigadores.

Esta serie pretende ser un marco de reflexión y debate, además de conocimiento sobre el proceso de integración europeo, y su objetivo principal no es otro que hacer comprensible la Unión Europea, realidad compleja y cambiante, que con sus políticas y desde múltiples facetas afecta a nuestro presente y nuestro futuro.

ÍNDICE

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión: La importancia del diseño del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos desde una perspectiva europea 11

Por Andrea González González

1. Introducción	13
2. La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión o TTIP	15
3. Beneficios potenciales del TTIP	17
3.1. Beneficios económicos: el largo plazo y las barreras no arancelarias	17
3.2. Beneficios empresariales: grandes multinacionales y PyMEs	20
4. Posibles consecuencias negativas del TTIP	22
4.1. Macroeconomía en el corto plazo	22
4.2. Salud pública y Medio Ambiente	23
4.3. Desregulación comercial y financiera	25
5. El futuro de las negociaciones	28
6. Conclusiones	30

Los medicamentos en la Unión Europea 33

Por Andrea González González

1. Introducción	35
2. La salud pública en la UE	36
2.1. La importancia de los medicamentos	38
3. Revisión de la legislación de la UE relativa a los medicamentos	40
4. La Agencia Europea de Medicamentos	43
4.1. Relaciones con la Agencia Española de Medicamentos, Organizaciones Internacionales y Terceros Países.	45
5. Conclusión	47

La política medioambiental europea. Estudio sobre el desarrollo de la protección ambiental y papel decisivo de la Unión Europea 49

Por Caterina Modafferi

1. Resumen	51
2. Nacimiento y desarrollo de la protección del medio ambiente como derecho	52
3. Génesis y evolución de la política medioambiental europea	56
4. Los principios de la política medioambiental europea	60
4.1 El principio de precaución	60
4.2 El principio 'quien contamina paga'	60
5. La política medioambiental europea	61
6. Medidas fiscales medioambientales en algunos países de la Unión Europea	63
7. Conclusión	65
8. Bibliografía	66

El Reto de la Armonización Fiscal en la Unión Europea frente a las Prácticas Elusivas	69
<i>Por Gemma Bedía Bueno</i>	
1. Resumen	71
2. Introducción	72
3. La Política Fiscal en la Unión Europea y la Soberanía de los Estados Miembros	73
3.1 Introducción	73
3.2 La Definición de Fiscalidad en la Unión Europea	73
3.3 La Soberanía Fiscal de los Estados Miembros y el Derecho Fiscal Europeo	74
3.3.1 El Sistema de Toma de Decisiones: la Unanimidad y la Mayoría Cualificada	75
4. La Planificación Fiscal Agresiva y las Medidas Adoptadas por la OCDE y la UE.	77
4.1 Introducción	77
4.2 Los Paraísos Fiscales y la Planificación Fiscal Agresiva	77
4.3 El Plan de Acción BEPS de la OCDE	79
4.4 Las Medidas Legislativas Desarrolladas por la Unión Europea	80
5. Conclusión	84
6. Bibliografía	85
Especial referencia a la adhesión al CEDH	89
<i>Por Laly Brahim</i>	
1. Resumen	91
2. El sistema de protección de los derechos fundamentales en la Unión Europea.	92
2.1 Planteamiento general	92
2.2 El reconocimiento de los derechos fundamentales en los tratados constitutivos	95
2.3 La Carta de Derechos Fundamentales de la Unión	97
3. El proceso de adhesión de la UE al CEDH	99
1. Planteamiento general. Las hipotéticas consecuencias de la adhesión al CEDH	99
2. Aspectos técnicos a tratar en un Proyecto de Acuerdo de Adhesión	101
2.1 El mantenimiento de la autonomía del derecho de la UE.	102
2.2 La figura del codemandado	103
2.3 El obstáculo del Protocolo 16	104
4. El dictamen 2/2013	106
5. Conclusiones	109
6. Bibliografía	110



A black and white photograph of a bicycle leaning against a stone wall. The scene is dimly lit, with strong shadows and highlights, creating a moody atmosphere. The bicycle is the central focus, with its wheels and frame clearly visible. The stone wall behind it has a rough, textured appearance. The overall composition is vertical, with the bicycle and wall filling most of the frame.

**LA ASOCIACIÓN
TRANSATLÁNTICA PARA EL
COMERCIO Y LA INVERSIÓN:
LA IMPORTANCIA DEL
DISEÑO DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO ENTRE
LA UNIÓN EUROPEA Y
ESTADOS UNIDOS DESDE
UNA PERSPECTIVA EUROPEA**

Andrea González González

**ESTUDIANTE DE SOSTENIBILIDAD Y RSC DE
LA UNIVERSIDAD JAUME I. GRADUADA EN ECONOMÍA
POR LA UNIVERSIDAD DE OVIEDO**

I. INTRODUCCIÓN

La severa crisis económica en la Unión Europea desde 2008, previa recesión en los Estados Unidos de América, ha forzado a los líderes de ambas potencias a buscar todas las posibles maneras de reavivar el crecimiento económico y el empleo, ahora que parece que el riesgo de colapso financiero más inminente ha pasado. El presidente de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker, en la presentación de sus orientaciones políticas en su discurso como candidato a la presidencia en Estrasburgo, el 15 de julio de 2014, expuso las que posteriormente se transformarían en las 10 prioridades de la Comisión Europea. Estas 10 prioridades nacen de la necesidad de, entre otros muchos objetivos, recuperar la confianza de los ciudadanos europeos y, “construir una Unión Europea que se crezca ante a los objetivos más ambiciosos, y sea más comedida en cuanto a las cuestiones de menor importancia”¹.

El Acuerdo de Libre Comercio Unión Europea - Estados Unidos de América (de ahora en adelante, UE y EEUU, respectivamente) conforma la sexta prioridad de la Comisión Europea y pretende ser el resultado de la negociación de un acuerdo de liberalización comercial de bienes, servicios e inversiones. Debido a que en el Tratado de Lisboa se incluyeron la inversión y el comercio exterior de servicios entre las competencias exclusivas de la UE en materia de política comercial, desde 2009 es posible que negocie este tipo de acuerdo en nombre de sus Estados miembros.

El fracaso de las rondas multilaterales a nivel mundial ha creado el caldo de cultivo idóneo para la proliferación de acuerdos de libre comercio de carácter bilateral. El Acuerdo de libre comercio UE-EEUU dio sus primeros pasos con la firma de una “*Declaración Transatlántica*” por parte de la UE y EEUU² en los años 90. Posteriormente, en 1995, se creó el *Diálogo Transatlántico sobre Negocios (Transatlantic Business Dialogue, TABD)* conectando el mundo de los negocios con las autoridades públicas de ambas partes, y en 1998 se creó el comité asesor llamado *Acuerdo Transatlántico de Negocios*. No fue hasta 2007 que los representantes de corporaciones de ambas partes se reunieron en el llamado Consejo Económico Transatlántico para aconsejar a la Comisión Europea, sentando precedente para los sucesivos grupos de expertos de alto nivel creados en 2011 y 2013 con ese mismo fin. Finalmente, en 2013, se recomendó la apertura de las negociaciones para crear un acuerdo de libre comercio en sentido amplio y el 13 de febrero de 2013 el Presidente de la Comisión Europea, José Manuel Barroso, anunció el comienzo de las conversaciones para la negociación del acuerdo, denominado finalmente *Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión*.

Este tratado no es, ni mucho menos, el primer acuerdo de esta naturaleza entre la UE y EEUU. Podemos encontrar antecedentes tan relevantes de negociación como el *Acuerdo de Cielos Abiertos* o el *Consejo Transatlántico Europeo*. En cambio, las negociaciones sí introducen elementos innovadores; la liberalización del comercio internacional se ha basado, tradicionalmente, en la reducción de los aranceles de los bienes comerciados para incrementar el comercio entre países, pero el obstáculo principal en la actualidad lo constituyen las barreras no arancelarias³. En ese sentido el acuerdo comercial entre la UE y EEUU no es una excepción.

1 Jean Claude Juncker, 15 de julio de 2014, Estrasburgo. Discurso de presentación de las orientaciones políticas

2 SPIEGEL, (2006). “Trans-Atlantic Free Trade?: Merkel for EU Agreement with US” SPIEGEL ONLINE. Disponible en: <http://www.spiegel.de/international/trans-atlantic-free-trade-merkel-for-eu-agreement-with-us-a-440335.html>. Consultado el 21 de febrero de 2014.

3 i Domènech, J. M. (2015). *El impacto económico del TTIP. Informe Mensual-La Caixa*, (391), 34-35.

Las negociaciones están generando interés y polémica a partes iguales; fenómeno de fácil explicación si se tienen en cuenta la envergadura y el alcance de la aplicación de este tipo de acuerdo en el futuro: sería el mayor de estas características de la historia. La UE y EEUU representan conjuntamente el 60% del Producto Interior Bruto mundial (el 33% del comercio de bienes y el 42% del comercio de servicios) y, de materializarse, la asociación transatlántica comprendería el 46% del PIB mundial⁴. Por eso se está prestando una especial atención a su desarrollo, tanto desde un punto de vista técnico (en cuanto a las negociaciones y las especificaciones del acuerdo), como desde la perspectiva de la ciudadanía⁵.

A lo largo de este ensayo exploraremos, en primer lugar y de forma concisa, los contenidos y la estructura del posible acuerdo de libre comercio transatlántico, y en segundo lugar, sus beneficios y consecuencias potenciales para la UE. Para finalizar, destacaremos la importancia de las estrategias de negociación y de un buen diseño para la obtención de un resultado final provechoso en sentido amplio.

4 World Economic Outlook Database (Octubre 2013). "Nominal 2012 GDP for the world and the European Union (EU)", International Monetary Fund. Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/weorept.aspx?pr.x=33&pr.y=11&sy=2012&ey=2012&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=001%2C998&s=NGDPD&grp=1&a=1>. Consultado el 8 de octubre de 2015.

5 Seshadri, V. S. (2013). *Transatlantic trade and investment partnership*. RIS-DP, Discussion Paper, (185), 1-30.

2. LA ASOCIACIÓN TRANSATLÁNTICA PARA EL COMERCIO Y LA INVERSIÓN O TTIP

La Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (de ahora en adelante, y buscando utilizar la denominación más común, nos referiremos a ella como el TTIP⁶) es una propuesta de tratado de libre comercio entre la UE y EEUU que actualmente se encuentra en negociaciones. En el comercio internacional de la actualidad, y en el marco de la Organización Internacional del Comercio, se puede encontrar un cierto grado de proteccionismo que resguarda determinados sectores de la crudeza de la competencia internacional. Este proteccionismo se compone de barreras arancelarias y barreras no arancelarias.

Las barreras arancelarias son los impuestos que deben pagar los importadores y exportadores en un país por la entrada o salida de los productos de otros países. Las barreras no arancelarias son aquellas normas, reglas y regulaciones que limitan la competencia y la libertad económica⁷. La liberalización del comercio consiste en la eliminación progresiva de las barreras arancelarias y no arancelarias.

El TTIP nace para aprovechar el potencial sin explotar de un auténtico mercado transatlántico vía liberalización del comercio, que genere nuevas oportunidades de creación de empleo y crecimiento económico. En esencia, es un instrumento para impulsar la creación de un área libre de barreras regulatorias para manufacturas y productos agrícolas (barreras arancelarias), a la vez que se armoniza la normativa en cuanto a inversiones y prestación de servicios entre la UE y EEUU (barreras no arancelarias). Para conseguir estos objetivos, las negociaciones se dividen en tres áreas principales: la mejora del acceso al mercado norteamericano, la reducción de las barreras no arancelarias en su forma de reglamentos, y la cooperación en cuanto a normativa de sectores estratégicos⁸.

La primera área, la mejora del acceso al mercado norteamericano, funciona de forma similar a la contenida en otros acuerdos comerciales aprobados por la UE. Se trata de ayudar a las empresas europeas a aumentar sus exportaciones al otro lado del Atlántico, a conseguir contratos con las Administraciones Públicas de EEUU, a importar recursos necesarios para la producción a menor coste y a invertir con las mismas condiciones que los norteamericanos en su territorio. Este objetivo se divide en cuatro capítulos a su vez: los aranceles y los derechos de aduana, los servicios⁹ (que representan más del 60% de la economía y el empleo de la UE¹⁰ en la actualidad), la libre competencia por la contratación pública estadounidense y las normas de origen.

La segunda área es la cooperación reglamentaria. Consiste en simplificar los requerimientos técnicos y los trámites burocráticos en colaboración con las autoridades reguladoras de EEUU. Al coordinarse en la redacción de reglamentos futuros y adaptar los existentes, las empresas se enfrentarían a procedimientos y requisitos técnicos mucho menos costosos manteniendo unos niveles constantes de seguridad y calidad. Se trata de una actividad

6 En inglés se la conoce como el *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)* o *Transatlantic Free Trade Area (TAFTA)*.

7 Krugman, P., Olney, M. L., & Wells, R. (2008). *Fundamentos de economía*. Reverté, p. 99-111.

8 "A balanced EU-US Free Trade Agreement: Freer trade – without sacrificing Europe's standards". Disponible en: http://ec.europa.eu/priorities/balanced-eu-us-free-trade-agreement_en. Consultado el 8 de noviembre de 2015.

9 Servicios propios de arquitectos, abogados, telecomunicaciones, auditoría, consultoría, comercio electrónico, servicios postales, transporte marítimo...

10 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)". p. 6.

nueva para la Comisión Europea¹¹. Esta área se subdivide en tres capítulos horizontales (cooperación reglamentaria, obstáculos técnicos al comercio y seguridad alimentaria) y nuevo sectores de actividad específicos (productos químicos, cosméticos, ingeniería, tecnologías de la información, productos sanitarios, pesticidas, productos farmacéuticos, textiles y vehículos). Los capítulos horizontales son de aplicación a toda la industria por igual, como paso previo a la especificación por sectores.

La tercera área se centra en la colaboración al diseñar nuevas normas en sectores estratégicos de ambas partes, y es especialmente amplia. Trata temas tan relevantes como el desarrollo sostenible, la energía y las materias primas, las pequeñas y medianas empresas (PyMES¹²) y los tribunales de “Resolución de Conflictos entre Inversores y Estados” o, como nos referiremos a ello de ahora en adelante, ISDS¹³.

Sectores como las patentes, los derechos de autor (*Copy Right*), los diseños industriales y las marcas comerciales tienen niveles de protección muy elevados pero muy distintos en la UE y EEUU. En cuanto a normas de propiedad intelectual, ni siquiera entre Estados miembros de la UE se ha llegado a un acuerdo y es muy pronto para que la UE negocie su armonización con las autoridades estadounidenses¹⁴. En cambio, en cuanto a las normas de origen, se plantea permitir el uso de nombres de origen a aquellos ya establecidos como genéricos y reconocer el de otros como denominación exclusiva en ambos territorios.

Acordar normas similares sobre estándares laborales y medio ambiente entre las dos partes no supone un problema de primer orden, salvo para temas muy puntuales como la contaminación de la aviación, por ejemplo. Tanto los Estados miembros de la UE como EEUU reservan su derecho a legislar en estas dos áreas por el momento, pero se plantean iniciativas futuras en común centradas en el desarrollo sostenible. Asimismo, dentro del tercer objetivo del acuerdo se incluyen las materias primas y la energía; para la UE es urgente resolver su dependencia energética de Rusia y establecer suministros multilaterales que eliminen la incertidumbre sobre la oferta de gas.

Es destacable el establecimiento de los tribunales ISDS como parte la tercera área del acuerdo comercial, que merecen una explicación detallada. Son un instrumento que permite a las empresas litigiarse contra los gobiernos de los Estados en caso de que la regulación de éstos represente un obstáculo innecesario para el comercio en sentido amplio, exigiendo así la devolución de sus inversiones más compensaciones e intereses. Estos mecanismos suelen formar parte de los tratados de libre comercio que incluyen la inversión y su naturaleza es profundamente técnica. Sus tribunales se componen de tres miembros expertos en la cuestión, habitualmente abogados, dos de los cuales son elegidos por las partes (uno el inversor, otro el Estado involucrado) y un tercero que ejerce de juez en el litigio.

Para enfrentarse a las negociaciones de las tres áreas del TTIP que acabamos de describir, se han creado 15 grupos de trabajo, cada uno de ellos destinado a un tema específico, y cuyas partes se reúnen en sesiones que tienen lugar de semana en semana entre Bruselas y Washington. El proceso está siendo largo, no solo por la delicadeza de algunas negociaciones, si no también por la cantidad de temas que deben tratarse. A continuación exploraremos brevemente los beneficios y las consecuencias potenciales de un acuerdo de este tipo entre la UE y EEUU.

11 *Ibid.*, p. 8.

12 *Las PYMEs son aquellas empresas con menos de 250 empleados (Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Secretaría General de industria y de la pequeña y mediana empresa, Gobierno de España, (2015). “Retrato de las PYME 2015”. Disponible en: http://www.ipyme.org/publicaciones/retrato_pyyme_2015.pdf. Consultado el 12 de diciembre de 2015).*

13 *ISDS: Investor-State Dispute Settlement.*

14 *Seshadri, V. S. (2013). Transatlantic trade and investment partnership. RIS-DP, Discussion Paper, (185), 1-30.*

3. BENEFICIOS POTENCIALES DEL TTIP

Son muchos los efectos positivos que el TTIP puede tener en un momento en que, pese a los estímulos del Banco Central Europeo (BCE), siguen dándose bajas tasas de crecimiento, altos niveles de paro, aumentos de la deuda pública y escasez de crédito en territorio europeo. Ante la creciente amenaza de las economías emergentes, la UE necesita dar a su economía un impulso en cuanto a competitividad e innovación¹⁵. Los defensores del acuerdo centran su argumentación en torno al crecimiento económico potencial y la creación de empleo que éste propiciaría. Aumentarían las posibilidades de financiación e internacionalización para las PyMEs¹⁶, la libertad de elección del consumidor, la competitividad relativa y la calidad-precio de los productos.

Ese es precisamente el orden que seguiremos para desarrollar los beneficios potenciales del acuerdo: el crecimiento macroeconómico del libre comercio en el largo plazo y la importancia de las barreras no arancelarias, la expansión de los mercados, la internacionalización de las PyMEs y los efectos positivos para los consumidores.

3.1. Beneficios económicos: el largo plazo y las barreras no arancelarias

El TTIP es un acuerdo de creación de nuevas zonas de libre comercio. El libre comercio consiste en el intercambio de aquellos productos que otros países producen a mejor relación calidad - precio con esos productos nacionales en que se tenga ventaja comparativa, de forma que ambas partes se beneficien. En palabras del archiconocido economista Adam Smith en su obra "La Riqueza de las Naciones"¹⁷: "Si un país extranjero puede suministrarlo un artículo más barato de lo que nosotros mismos lo podemos fabricar, nos conviene comprarlo con una parte del producto de nuestra propia actividad empleada de la manera en que llevamos alguna ventaja".

En la UE se protege a los sectores nacionales relativamente poco competitivos en el corto plazo para suavizar el impacto de la liberalización comercial a la vez que los consumidores ganan en forma de precios más bajos y mayor libertad de elección en el largo plazo¹⁸. No es de extrañar que los países con mayores ratios de comercio internacional sean los más prósperos, si bien es cierto que el grado de liberalización del comercio no tiene por qué ser causa exclusiva del crecimiento económico: la liberalización comercial históricamente suele ir acompañada de otras reformas¹⁹.

15 El Economista, Blog de opinión (2015). "La UE debe evitar el estancamiento". Disponible en: <http://www.economista.es/opinion-blogs/noticias/7063594/10/15/La-UE-debe-evitar-el-estancamiento.html>. Consultado el 12 de Octubre de 2015.

16 Nieves, Vicente (2015). "Los beneficios económicos del TTIP: así será el mayor acuerdo de libre comercio del mundo". El Economista. Disponible en: <http://www.economista.es/economia/noticias/7150237/11/15/Los-beneficios-economicos-del-TTIP-asi-sera-el-mayor-acuerdo-de-libre-comercio-del-mundo.html>. Consultado el 19 de noviembre de 2015.

17 Smith, A. (1994). Riqueza de las naciones (1776). Madrid: Alianza.

18 Nieves, Vicente (2015). "Los beneficios económicos del TTIP: así será el mayor acuerdo de libre comercio del mundo". El Economista. Disponible en: <http://www.economista.es/economia/noticias/7150237/11/15/Los-beneficios-economicos-del-TTIP-asi-sera-el-mayor-acuerdo-de-libre-comercio-del-mundo.html>. Consultado el 19 de noviembre de 2015.

19 Ibid., p. 1-3.

La Comisión Europea afirma que el TTIP podría incentivar el comercio entre las dos partes hasta en un 50%²⁰ en caso de alcanzarse un acuerdo amplio. Se estima que incrementaría el crecimiento anual estimado de 68 a 119 mil millones de euros en tan sólo 10 años²¹. En cambio, la estimación en un acuerdo de corte conservador no es tan alentadora: el incremento del crecimiento no superaría los 24 mil millones de euros²². Los beneficios de la reducción de barreras arancelarias sólo serían relevantes donde los derechos de aduana son todavía elevados (alimentos procesados o vehículos mecánicos²³). De acuerdo con el CIPE²⁴, el 80% de los beneficios se esperan de la desregulación de las barreras no arancelarias en sectores donde haya duplicidad legislativa: productos farmacéuticos, agrícolas y financieros, o seguridad alimentaria²⁵.

Con un 8,5% de protección media en productos del sector servicios, pretender eliminar completamente las barreras no es sencillo²⁶. No obstante, en el estudio del CEPRI mencionado con anterioridad se ha simulado el efecto de varios escenarios de reducción de barreras al comercio con un horizonte temporal de 2027 y, en sus hipótesis más optimistas (un reducción del 50% de las barreras no arancelarias²⁷), el acuerdo supondría un aumento permanente del 0,48% de PIB para la UE que se traduciría en un incremento de la renta disponible para cada hogar de 545€ anuales.

20 *El Economista*, Blog de opinión (2012). "Hope and no change, After Barack Obama's re-election, it is time to push for transatlantic free trade". Disponible en: <http://www.economist.com/news/europe/21565973-after-barack-obamas-re-election-it-time-push-transatlantic-free-trade-hope-and-no>. Consultado el 18 de marzo de 2016.

21 Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., & Tomberger, P. (2013). Reducing transatlantic barriers to trade and investment: An economic assessment (No. 20130401). Institute for International and Development Economics. p.15-21.

22 *Ibid.*, p. 33-85.

23 i Domènech, J. M. (2015). El impacto económico del TTIP. Informe Mensual-La Caixa, (391).

24 El CIPE es el acrónimo para denominar el Centro para la Investigación en Política Económica de Gran Bretaña.

25 Bollyky, Thomas J. and Anu Bradford (2013). "Getting to Yes on Transatlantic Trade". *Foreign Affairs Magazine*. Disponible en: <http://www.foreignaffairs.com/articles/139569/thomas-j-bollyky-and-anu-bradford/getting-to-yes-on-transatlantic-trade> Consultado el 22 de enero de 2016.

26 i Domènech, J. M. (2015). El impacto económico del TTIP. Informe Mensual-La Caixa, (391). p.2.

27 Seshadri, V. S. (2013). Transatlantic trade and investment partnership. RIS-DP, Discussion Paper, (185), 1-30.

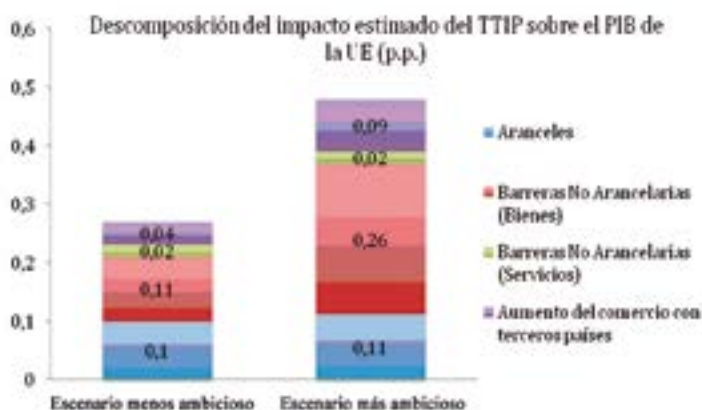


FIGURA 1. Fuente: “La Caixa” Research, a partir de la estimación del CEPR (2013). J. François et al. (2013) «Reducing Trans-Atlantic barriers to trade and investment: an economic assessment». Documento elaborado por el CEPR para la Comisión Europea.

Nota: Las cifras corresponden al impacto total sobre el PIB. El escenario menos ambicioso considera la eliminación del 96% de los aranceles, el 10% de las barreras no arancelarias en bienes y servicios y el 25% de las barreras a la contratación pública. El escenario más ambicioso considera la eliminación del 100% de los aranceles, el 25% de las barreras no arancelarias en bienes y servicios y el 50% de las barreras a la contratación pública.

En la Figura 1 se puede observar cómo, aunque la reducción de aranceles siga siendo parte importante de los beneficios del libre comercio entre la UE y EEUU, tan sólo el papel de las barreras no arancelarias en bienes representa más de la mitad de los posibles incrementos del PIB en el lado europeo. En un estudio del RIS llegan a referirse a ellas como la *Joya de la corona* del TTIP²⁸. Las cuotas más moderadas de crecimiento corresponden al incremento de comercio con terceros países y a la reducción de barreras no arancelarias en el sector servicios.

Los productos químicos, los cosméticos, los productos biotecnológicos o la industria aeroespacial son sólo algunos de los sectores donde la regulación no arancelaria en bienes difiere enormemente entre la UE y EEUU²⁹. La homogeneización de estándares en el sector automovilístico, consistente en igualar los requisitos en cuanto a cinturones de seguridad, limpia parabrisas, asientos de los copilotos, espejos retrovisores, emisiones de gases o la eficiencia energética³⁰, es un ejemplo de este grupo.

Este tipo de impedimento al comercio no sólo es clave para el crecimiento económico, sino uno de los mayores focos de controversia alrededor del TTIP y una de sus facetas más innovadoras. Esta característica aseguraría el papel de la UE y EEUU como pioneros en la creación de los estándares de comercio internacional.

²⁸ *Ibid.*, p. 1-30.

²⁹ *Ibid.*, p. 1-30.

³⁰ *Ibid.*, p. 1-30.

3.2. Beneficios empresariales: grandes multinacionales y PyMEs

Tras abordar el crecimiento macroeconómico en el largo plazo, le llega el turno a los actores principales del sector privado: las empresas. El TTIP, al centrarse en la reducción de barreras no arancelarias, propiciaría cambios normativos y regulatorios afectando no sólo a los consumidores (a los estándares de los productos que consumirán o al abanico de posibilidades al que podrían acceder) si no también a las empresas (a los mercados a los que accederían y a sus requisitos y costes de producción).

Las empresas europeas, en sentido amplio, pueden beneficiarse de la reducción o eliminación de aranceles, del acceso a sectores hasta ahora bloqueados en el mercado estadounidense (como son la contratación pública, el sector agrícola o el comercio de denominaciones protegidas), de la movilidad laboral gracias al TTIP y de la reducción de costes burocráticos al comercio (agilizándose procedimientos, certificaciones, normas de etiquetado, inspecciones...). En cambio, la armonización de legislación es tremendamente compleja, pues el acuerdo comprendería una infinidad de sectores y productos. Uniformar los procesos de producción, los requisitos para la exportación, las comprobaciones de calidad, y la seguridad alimentaria y animal, a la vez que respetar las preferencias de cada país es un objetivo muy ambicioso³¹. Una de las novedades más controvertidas del TTIP que afecta de forma directa al sector empresarial es el establecimiento de los ISDS, diseñados para proporcionando seguridad jurídica a sus flujos de inversión del sector privado frente a los Estados³².

Es necesario que distingamos cómo afectaría el acuerdo a las empresas clasificándolas por tamaño, prestando especial atención a las pequeñas y medianas empresas (PYME). Las PYME integran la columna vertebral de la economía europea empleando a más de dos tercios de los trabajadores del sector privado. Al no tener suficiente capital para hacer frente a las restricciones de las barreras no arancelarias, se enfrentan a costes medios de producción más elevados que el resto de empresas o, en el peor de los casos, no tienen siquiera acceso a los mercados internacionales³³. Por eso la Comisión Europea intenta proporcionarles más y mejores oportunidades de crecimiento que compensen esta situación de desventaja a través del TTIP³⁴.

De acuerdo con los economistas de La Caixa Research, La reducción de barreras no arancelarias beneficiaría a las PYME ya internacionalizadas pero que no tienen escala ni recursos suficientes para conseguir condiciones de financiación favorables, así como a aquellas situadas en el umbral de la internalización, para quienes unos menores costes pueden suponer un impulso en esta dirección³⁵. Eliminar derechos de aduanas, simplificar trámites de exportación e importación o mejorar los derechos de propiedad intelectual haría que las PYME dispusieran de un mejor acceso a la información y recibieran ayuda con las inversiones en el extranjero. Es una forma de dotar a las empresas de una mayor

31 i Domènech, J. M. (2015). *El impacto económico del TTIP. Informe Mensual-La Caixa*, (391).

32 Ruiz, A., & Masllorens, G. (2015). *Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?. Informe Mensual-La Caixa*, (391), p. 36-37.

33 i Domènech, J. M. (2015). *El impacto económico del TTIP. Informe Mensual-La Caixa*, (391).

34 Las PYMEs se enfrentan a los mismos obstáculos que sus hermanas mayores, pero tienen menos personal y cuentan con menos fondos para superarlos. (Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo").

35 Nieves, Vicente (2015). "Los beneficios económicos del TTIP: así será el mayor acuerdo de libre comercio del mundo". *El Economista*. Disponible en: <http://www.economista.es/economia/noticias/7150237/11115/Los-beneficios-economicos-del-TTIP-asi-sera-el-mayor-acuerdo-de-libre-comercio-del-mundo.html>. Consultado el 19 de noviembre de 2015.

competitividad en los mercados sin incurrir en ningún coste adicional y de forma prácticamente inmediata³⁶.

Aunque todo parezcan beneficios potenciales para las PYME, una brusca apertura al exterior podría exponerlas demasiado a la competencia internacional. Las PYME son pioneras en innovación y creatividad, de modo que se ha identificado la necesidad de que se protejan sus derechos de propiedad intelectual de manera especial, tanto dentro de la UE como en el marco del TTIP, para evitar abusos de poder y adjudicaciones de beneficios ilegítimas en la configuración empresarial en un periodo post-TTIP³⁷. Para atender a estas especificidades, en las negociaciones del TTIP se ha destinado un capítulo en exclusiva a las PYME y al buen aprovechamiento que éstas podrían hacer del acuerdo facilitando su inclusión como agentes de debate (en comités de representación) así como creando un servicio de asesoría gratuito en línea desde EEUU para que aquellas PYME europeas que deseen hacer negocio en su territorio comiencen a plantear sus consultas³⁸.

36 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "El TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas". Dirección General de Comunicación. p. 3-5.

37 *Ibid.*, p. 7-8.

38 *Ibid.*, p. 7-8.

4. POSIBLES CONSECUENCIAS NEGATIVAS DEL TTIP

Los beneficios potenciales del TTIP, principalmente de naturaleza económica, no están exentos de reticencias entre la ciudadanía y las formaciones políticas de Estados miembros de la UE. Los más críticos con el acuerdo alegan que esos beneficios traerían consigo múltiples consecuencias negativas. Entre ellas, el aumento relativo de poder de las grandes empresas a través de los ISDS, la desregularización de los mercados, la limitación del poder legislativo de los gobiernos o la reducción del poder de negociación de los trabajadores respecto de los empresarios.

Dado que para que el acuerdo sea económicamente provechoso debe concentrarse en la supresión de las barreras no arancelarias, ha surgido una creciente e intensa preocupación sobre temas como el *fracking*, el *copy right* o la vulnerabilidad de los derechos de los trabajadores en países miembros de la UE como Alemania, Reino Unido, Holanda o España³⁹. Incluso ha llegado a celebrarse el “Día Europeo de Acción contra el TTIP” con conferencias, manifestaciones y actividades en 350 ciudades de 20 países del continente europeo.

Aunque la cantidad de dudas que suscita el acuerdo crece día a día, intentaremos concentrarnos en las más extendidas, ordenadas de la siguiente manera: macroeconomía en el corto plazo, salud pública, medio ambiente y desregulación comercial y financiera. Cabe destacar que tanto los beneficios como las consecuencias negativas son, en cualquier caso, potenciales ya que los textos definitivos del TTIP aún no han sido confeccionados y queda un amplio margen todavía para diseñarlos de manera que las consecuencias negativas se minimicen al máximo o incluso desaparezcan.

4.1. Macroeconomía en el corto plazo

Si bien es cierto que los beneficios del acuerdo se distribuirían entre la mayoría de la población⁴⁰, los costes podrían concentrarse en sectores de la UE que sean relativamente menos competitivos que EEUU. El temor a esta concentración de pérdidas en sectores como el de producción de aves de corral, carne de ternera o el maíz debido al aumento de competitividad explica el rechazo y los grupos de presión en su contra⁴¹. Aceptar la normativa de EEUU que permite a los productores establecer precios más bajos en estos bienes de consumo podría perjudicar a los productores europeos⁴². No obstante, la Comisión Europea ha afirmado en una de sus publicaciones más recientes que, para aquellos casos en que eliminar los derechos de aduana de la UE de forma inmediata trajese consigo consecuencias negativas muy localizadas, se planea acordar un periodo de retirada progresiva a largo plazo y abrir el mercado parcialmente en aquellos sectores que no consiguieran adaptarse en un tiempo prudencial⁴³.

39 Stop TTIP, (2015). *Signatures by Member States*. Disponible en: https://stop-ttip.org/es/signatures-member-states/?noredirect=es_ES. Consultado el 25 de marzo de 2016.

40 J. François et al. (2013) «Reducing Trans-Atlantic barriers to trade and investment: an economic assessment». Documento elaborado por el CEPR para la Comisión Europea.

41 Francia, L. (2015). “Puntos polémicos en la negociación del tratado de libre comercio entre la UE y EEUU.”. Radio Televisión Española. Disponible en: <http://www.rtve.es/noticias/20150609/puntos-polemicos-negociacion-del-tratado-libre-comercio-entre-ue-eeuu/1159360.shtml>. Consultado el 25 de marzo de 2016.

42 Seshadri, V. S. (2013). *Transatlantic trade and investment partnership*. RIS-DP, Discussion Paper, (185), 1-30.

43 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). “Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo).” p. 11-20.

Respecto al aumento de competencia en el mercado de trabajo, la Comisión Europea ha anunciado que se establecerán cuotas a la circulación de los trabajadores. En ese sentido, el mercado laboral funciona de la misma manera que los mercados de bienes y servicios. No obstante, la cobertura de los derechos laborales y la necesidad de garantizarlos lo diferencia de los demás. EEUU tan sólo se ha sumado a 12 Convenios de la Organización Internacional de los Trabajadores. La preocupación ciudadana gira precisamente en torno a la pérdida de los derechos laborales, a la limitación de la representación colectiva de los trabajadores y al riesgo de rebaja salarial.

4.2. Salud pública y Medio Ambiente

Las competencias de la UE en materia de salud pública son complementarias a la soberanía de los Estados miembros. No obstante, la estrategia sanitaria de la UE⁴⁴ permite que la salud pública europea se beneficie de acciones transversales de la UE en ámbitos como el medio ambiente o la alimentación: el marco REACH (para la evaluación y el registro de sustancias químicas) o la creación de la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA) son algunos ejemplos⁴⁵.

Existe un temor generalizado a que se reduzcan los estándares de la UE respecto a seguridad alimentaria al adaptarse a los de EEUU, aunque no es cierto que las normas de la UE sean más estrictas en todos los casos⁴⁶. Por el momento, ambas partes han anunciado que las normas ya existentes no se verán modificadas por el TTIP. Entre ellas, EEUU conservará sus barreras a la entrada de agentes contaminantes microbianos y la UE mantendrá las prohibiciones en cuanto a uso de hormonas del crecimiento en la cría de ganado⁴⁷. Por otro lado, la opinión pública europea es especialmente reticente a que las políticas europeas de limitación de las importaciones de alimentos transgénicos pierdan fuerza frente a la regulación norteamericana, pero el cultivo y la comercialización de organismos modificados genéticamente están atravesando un proceso de autorización independiente en los Estados miembros de la UE en que el TTIP no podrá intervenir⁴⁸.

Las asociaciones europeas de consumidores han denunciado que, con la aplicación del acuerdo, podría permitirse la venta de más de un millar de productos cosméticos prohibidos hasta ahora en territorio europeo. En cambio, el TTIP no presentará ninguna enmienda a la lista de sustancias prohibidas ya vigente en la UE, aunque para futuras prohibiciones las partes podrían colaborar compartiendo información y evaluaciones científicas. La Comisaría de Comercio de la UE, Cecilia Malmström, ha aclarado que lo que se pretende con

44 *La Estrategia Sanitaria de la UE se centra en la prevención, la igualdad de oportunidades, la lucha contra las amenazas graves para la salud en más de un Estado Miembro, el envejecimiento con buena salud y el apoyo a los sistemas de salud dinámicos y las nuevas tecnologías* (Europa.eu. Salud en la UE. Disponible en: http://europa.eu/pol/health/index_es.htm. Consultado el 30 de marzo de 2016).

45 *Ficha técnica sobre la UE: "Salud pública en la UE: las políticas sectoriales"*. Parlamento Europeo a su servicio. Disponible en: http://www.europa.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftulid=FTU_5.5.3.html. Consultado el 30 de marzo de 2016.

46 *Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)"*. p. 1-30.

47 *Ibid.*, p. 1-30.

48 *Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)"*.

el TTIP es considerar si se pueden facilitar las autorizaciones para vender en los dos mercados, garantizando el mismo nivel de seguridad, pero evitando duplicar los test que hay que hacer⁴⁹.

Tampoco interferirá el acuerdo transatlántico en la autorización de productos sanitarios o el uso de pesticidas menos seguros⁵⁰. El objetivo del TTIP no es automatizar la autorización de uso de estos productos, si no simplificar sus procesos de aprobación en un formulario común que permita a los fabricantes solicitar el acceso a los dos mercados de forma simultánea. La revisión de la legislación preexistente sobre productos sanitarios en la UE es un asunto exclusivamente de los Estados miembros y el Parlamento Europeo.

Al contrario que en materia de salud pública, la UE sí tiene autoridad para actuar en todos los ámbitos de la política de medio ambiente (contaminación del aire y el agua, gestión de residuos y cambio climático)⁵¹ solamente limitada por el requisito de unanimidad⁵² y el principio de subsidiariedad⁵³. Se definen unos objetivos para varios años y se legisla para garantizar su cumplimiento, hasta ahora, relativamente exitoso⁵⁴. Es por esto que la ciudadanía europea también ha manifestado su creciente preocupación por la vulnerabilidad de la protección del medio ambiente en la UE a causa del TTIP. Decenas de miles de personas se manifestaron en Berlín en octubre de 2015 contra el tratado pidiendo una mayor protección de la naturaleza, entre otras reivindicaciones⁵⁵.

Desde la Comisión Europea ya se ha respondido a esta cuestión indicando que para niveles de protección medioambiental similares en la UE y EEUU se considerará la negociación, mientras que para aquellos en que se difiera, se mantendrán los estándares más elevados. Por ejemplo, la política europea para combatir el cambio climático no forma parte de las negociaciones del TTIP, aunque sí que se está intentando favorecer el comercio de bienes y servicios ecológicos para el futuro⁵⁶.

49 Francia, L. (2015). "Puntos polémicos en la negociación del tratado de libre comercio entre la UE y EE.UU.". Radio Televisión Española. Disponible en: <http://www.rtve.es/noticias/20150609/puntos-polemicos-negociacion-del-tratado-libre-comercio-entre-ue-eeuu/1159360.shtml>. Consultado el 25 de marzo de 2016.

50 Moody, Glynn (2015). "EU dropped plans for safer pesticides because of TTIP and pressure from US". Arstechnica UK. Disponible en: <http://arstechnica.co.uk/tech-policy/2015/05/eu-dropped-plans-for-safer-pesticides-because-of-ttip-and-pressure-from-us/>. Consultado el 15 de marzo de 2016.

51 Ficha técnica sobre la UE. "La política de medio ambiente: principios generales y marco básico". Parlamento Europeo a su servicio. Disponible en: http://www.europa.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuld=FTU_5.4.1.html. Consultado el 30 de marzo de 2016.

52 Requisito de unanimidad en la aprobación de propuestas en el Consejo en los ámbitos de asuntos fiscales, ordenación territorial, utilización del suelo, gestión cuantitativa de los recursos hídricos, elección de fuentes de energía y estructura del abastecimiento energético.

53 El principio de subsidiariedad de la UE restringe la intervención de la UE a aquellos asuntos en que los Estados nacionales no sean capaces de alcanzar objetivos que sí sean posible a nivel comunitario (Stein, T. (1995). El principio de subsidiariedad en el Derecho de la Unión Europea. Revista de estudios políticos, (90), 69-84).

54 Europa.eu. Medio Ambiente en la UE. Disponible en: http://europa.eu/pollenv/index_es.htm. Consultado el 30 de marzo de 2016.

55 Müller, E. (2015). "Protesta multitudinaria en Berlín contra el tratado entre la UE y EE UU". El País. Disponible en: http://economia.elpais.com/economia/2015/10/10/actualidad/1444503583_710400.html. Consultado el 16 de enero de 2016.

56 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)."

Es muy destacable el protagonismo mediático alcanzado por las protestas contra el *Fracking*⁵⁷; el sector energético es el que más ha movilizó a los grupos de presión en la UE⁵⁸. El *fracking* es un polémico método de extracción de combustibles fósiles muy extendido en EEUU para la obtención de gas y petróleo. Los Estados miembros de la UE intentan reducir su dependencia energética de Rusia, y se cree que el TTIP facilitaría su acceso a recursos energéticos obtenidos mediante este método. En este sentido, la UE no tiene competencias para limitar el derecho de cada nación vetar la práctica de la fractura hidráulica en sus importaciones en el presente⁵⁹ y responde a la dependencia energética europea con el establecimiento de otra de las prioridades de la Comisión Europea: la creación de la Unión Europea de la Energía⁶⁰.

4.3. Desregulación comercial y financiera

Las preocupaciones en la UE sobre la falta de soberanía de los estados miembros son elevadas en general, pero aumentan de forma exponencial en cuanto al TTIP se refiere. Se teme que el tratado que negocia la UE en nombre de sus Estados miembros vulnere la soberanía de éstos en cuanto a temas hasta ahora de competencia exclusiva de los gobiernos nacionales. Entre estos temas se pueden encontrar la regulación del sistema financiero o de los servicios públicos. En concreto, preocupa que la libre circulación de servicios se aplique a los servicios públicos al igual que a los privados. Sin embargo, la comisaria de comercio de la UE, Cecilia Malmström, en la “Breve guía del TTIP”⁶¹ indica que para aquellos servicios públicos estratégicos como la educación, la sanidad o los servicios sociales que son competencia exclusiva del Estado, serán los Estados miembros los únicos encargados de legislar al respecto.

Entre las amenazas potenciales del acuerdo para la soberanía nacional de los estados europeos también se encuentra la imposibilidad de aplicar políticas distintas a las que dicte la privatización de la justicia en cuanto a inversión se refiere, al someterse las inversiones exteriores a procedimientos arbitrales privados. La cautela en cuanto al poder de las empresas privadas y la falta de transparencia de los ISDS son comprensibles, pero la relevancia de los tribunales de arbitraje ya existentes es meramente práctica. Existen más de 3.000 tribunales a nivel mundial, son muy escasos los casos que llegan hasta el final de los litigios (tan sólo 42 casos en total durante 2014). De esos 3000 tribunales, 1400 se encuentran en países de la UE donde tuvieron lugar el 64% de los casos registrados en 2014 y, en general, han funcionado bien⁶².

57 El *Fracking* es la fracturación hidráulica consistente en la explotación de hidrocarburos por fractura hidráulica.

58 Smedley, Tim (2015). “TTIP: what does the transatlantic trade deal mean for renewable energy?” *Public Leaders Network, The Guardian*. Disponible en <http://www.theguardian.com/public-leaders-network/2015/aug/05/ttip-free-trade-deal-renewable-energy-transatlantic-partnership-eu-us>. Consultado el 1 de abril de 2016.

59 Francia, L. (2015). “Puntos polémicos en la negociación del tratado de libre comercio entre la UE y EE.UU.”. *Radio Televisión Española*. Disponible en: <http://www.rtve.es/noticias/20150609/puntos-polemicos-negociacion-del-tratado-libre-comercio-entre-ue-eeuu/1159360.shtml>. Consultado el 25 de marzo de 2016.

60 *Blog Cantabria Europa* (2015). “La Unión Europea de la Energía”. Disponible en: <http://www.cantabriaeuropa.org/blog/2016/03/14/la-union-europea-de-la-energia/>. Consultado el 1 de abril de 2016.

61 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). “Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)”. p. 1-30.

62 Ruiz, A., & Masllorens, G. (2015). *Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?. Informe Mensual-La Caixa*, (391), p. 36-37.

No obstante, la Guía por capítulos del acuerdo publicada por la Comisión Europea⁶³ indica que aún no se ha conseguido el equilibrio entre garantizar el derecho de los gobiernos a regular y la necesidad de proteger a los inversores en este tipo de mecanismos, y considera que los ISDS deben pulirse; contempla revisar el proceso de selección de los paneles (que podrían ser elegidos entre las dos partes), mejorar la transparencia y crear un proceso de apelación ante los veredictos, entre otras modificaciones. Por ejemplo, las leyes que reflejen las preferencias nacionales de la UE (como pueden ser las medioambientales) no serían susceptibles de disputas en los ISDS, y los costes del proceso judicial serían abonados por la parte perdedora⁶⁴.

La posibilidad de eliminar los tribunales de arbitraje del TTIP no se contempla, puesto que no se blindaría a los legisladores de la UE lo suficiente frente a las empresas privadas, y habría que facilitar la intervención de terceros: si una empresa quisiera litigarse contra un Estado donde no hubiese establecido un ISDS, tendría que plantearse a través del ISDS de un país tercero⁶⁵. El término medio entre el establecimiento del ISDS al uso y su total eliminación pasaría por mejorar su diseño, como sucedió entre el acuerdo UE-Canadá (AEGC ó CETA), donde se ofreció una descripción detallada de los casos en que el ISDS podría intervenir, además de la exigencia de una completa transparencia para todos los casos y un código de buenas prácticas para los miembros de los tribunales.

La preocupación ciudadana no gira tan sólo en torno a los límites de la UE como órgano legislador frente a los Estados miembros, la regulación del mercado laboral o la soberanía de los Estados miembros frente a los tribunales privados para la inversión. En la Comisión Europea también se han recibido numerosas consultas sobre la regulación comercial. Se entiende que la regulación comercial en la UE se diseña acorde a las preferencias de la ciudadanía (que las barreras no arancelarias son un reflejo de las preferencias de la población⁶⁶) y se teme que una pérdida de soberanía institucional de la UE a causa del TTIP pueda traducirse en un sacrificio de la representación legal de las preferencias propias en detrimento de las de EEUU. Debemos recordar que la Política Comercial sí es competencia exclusiva de la Unión.

Se han alzado voces que temen que un desuso del principio de precaución en materia de estándares técnicos y de normativa industrial tenga lugar⁶⁷. La legislación europea se apoya intensamente en el principio de precaución mientras que en EEUU se prefiere confiar en determinaciones basadas en evidencias científicas sobre salud y seguridad de los productos que se comercializan. El principio de precaución permite reaccionar rápidamente ante *un posible peligro para la salud humana, animal o vegetal, o para proteger el medio ambiente*⁶⁸ y está firmemente anclado en la legislación europea, de forma que es altamente improbable que el TTIP lo modifique⁶⁹. La Comisión Europea responde a este tipo de preocupaciones alegando que, para aquellos reglamentos que garantizan unos niveles altos de protección,

63 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)". p. 1-30.

64 Seshadri, V. S. (2013). *Transatlantic trade and investment partnership*. RIS-DP, Discussion Paper, (185), 1-30.

65 Ruiz, A., & Masllorens, G. (2015). *Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?*. Informe Mensual-La Caixa, (391), p. 36-37.

66 Canals, C. (2015). "El TTIP: un mega-acuerdo económico y geoestratégico a partes iguales". Informe Mensual-La Caixa, (391), 32-33.

67 *Ibid.*, p. 32-33.

68 EUR-lex "Access to European Union Law". Principio de precaución. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3A132042>. Consultado el 12 de febrero de 2016.

69 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)."

se unificará la normativa, mientras que para aquellos que parecen incompatibles, simplemente se mantendrán las deferencias en los niveles de protección. Esta es una afirmación que no sólo se ha hecho en cuanto a legislación europea en Política Comercial, si no en general.

En cuanto al sector financiero, las reticencias de la población son mayores en EEUU que en la UE. Tras la crisis financiera, los gobiernos a ambos lados del océano reconocieron de forma unánime de que la regulación mínima (o la autorregulación de los mercados financieros) fue una de las causas principales de la quiebra en 2008, y se comprometieron a no dejar que continuase así⁷⁰. Desde entonces, en EEUU se han hecho más reformas financieras que en la UE, cuya normativa en el sector financiero es más laxa que la estadounidense, sobre todo en cuanto al sistema bancario se refiere.

En la UE ni siquiera existe un marco regulatorio y legislativo común para mercados de capitales. Como compensación, la Comisión Europea ha adelantado una propuesta para crear un marco de cooperación regulatoria que contribuya a evitar futuras crisis financieras conjunto con EEUU⁷¹ (una estructura formal de consulta antes de iniciar nuevas medidas regulatorias), pero el gobierno estadounidense se ha opuesto y considera que ya existen suficientes plataformas financieras internacionales para coordinar la regulación financiera (como el G-20 o el Fondo Monetario Internacional).

Es difícil prever si el TTIP ayudará a conseguir una mayor integración del mercado de capitales, dadas las importantes diferencias entre la UE y EEUU y la inexistencia de un marco regulatorio y legislativo común. En cambio, el acuerdo parece ofrecer un mayor potencial de integración en el sector bancario, en cuanto a las barreras no arancelarias de los servicios financieros (principalmente, los costes de transacción) que ofrecerían una mayor eficiencia y mejores servicios bancarios y más alternativas de financiación a los consumidores⁷². Añadido a la compleja inclusión de los servicios financieros en el TTIP, algunos economistas temen que una liberalización excesiva anule las escasas medidas regulatorias introducidas tras la crisis, aumentando así la inestabilidad económica⁷³. No obstante, los servicios financieros se incluirán como en otros acuerdos de libre comercio, por su naturaleza global e interconectada y por su importancia a la hora de facilitar la coordinación entre los distintos reguladores (para aportar estabilidad financiera, precisamente)⁷⁴.

En definitiva, un acuerdo sobre los servicios financieros parece difícil, aunque el TTIP puede servir para apoyar las iniciativas que ya están en marcha en los foros internacionales existentes y que se ocupan de estimular el diseño de políticas regulatorias más ambiciosas y transparentes en el futuro como parte de su estrategia de creación de estándares internacionales. A continuación, y como parte del proceso para que el TTIP suceda realmente, exploraremos brevemente las estrategias de negociación, la elaboración del texto definitivo, los requisitos de transparencia, el proceso de aprobación del tratado y el escepticismo que rodea su aprobación.

70 "Le marche qu'ait toujours raison, c'est fini. Le Laissez faire, c'est fini" Nicolas Sarkozy, 2008 (Mundubat, 2016. "TTIP: el negocio del dinero". Mundubat Org. Disponible en: <http://www.mundubat.org/ttip-el-negocio-del-dinero/>. Consultado el 3 de enero de 2016).

71 Documento de la Comisión Europea, 2014. "EU - USTRANSATLANTICTRADE AND INVESTMENT PARTNERSHIP: Cooperation on financial services regulation". Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152101.pdf. Consultado 22 de febrero de 2016.

72 Castells, G. A., & Sarnago, C. M. (2015). El encaje del sistema financiero en el TTIP: ¿Realidad o ficción?. Informe Mensual-La Caixa, (391), 38-39.

73 Mundubat, 2016. "TTIP: el negocio del dinero". Mundubat Org. Disponible en: <http://www.mundubat.org/ttip-el-negocio-del-dinero/>. Consultado el 3 de enero de 2016.

74 Castells, G. A., & Sarnago, C. M. (2015). El encaje del sistema financiero en el TTIP: ¿Realidad o ficción?. Informe Mensual-La Caixa, (391), 38-39.

5. EL FUTURO DE LAS NEGOCIACIONES

En 2014 la Comisión Europea lanzó un programa para consultar a los ciudadanos de forma ordenada sobre un número acotado de cláusulas del acuerdo. La apertura de consultas públicas es un proceso habitual cuando el Consejo impulsa nuevas normativas de la UE que afectan a colectivos amplios⁷⁵. Pero la respuesta de la ciudadanía europea en este caso excedió cualquier expectativa: se recibieron más de 150.000 respuestas, siendo el 97% de ellas contrarias a lo propuesto en los textos de la consulta. Los textos en cuestión trataban en su totalidad sobre los ISDS, aunque muchos opinan que la respuesta ciudadana negativa se refiere al tratado en conjunto.

En EEUU se considera la asociación como un complemento a su Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica. En cambio, las instituciones de la UE y partidos políticos de sus Estados miembros están siendo duramente criticados por la opinión pública europea en cuanto a la confidencialidad en que se están llevando a cabo las negociaciones. Aunque un cierto grado de discreción es necesario al llevar a cabo negociaciones de alto nivel, la limitada transparencia en los inicios del TTIP ha puesto en el punto de mira las deficiencias de la UE en cuanto a control democrático de los procesos de negociación.

La Comisión Europea y los gobiernos de los Estados Miembros están trabajando junto con representantes de sectores, sindicatos y organizaciones no gubernamentales para dar con un TTIP beneficioso para el mayor número posible de ciudadanos y ya se han comprometido a escuchar a la ciudadanía y responder a sus demandas de transparencia. En la actualidad, se organizan abundantes charlas informativas, debates públicos, se publica un gran volumen de información por internet y se han habilitado páginas web para resolver dudas y plantear sugerencias⁷⁶. El documento publicado por la Comisión Europea titulado *10 Mitos sobre el TTIP* incluso indica que las negociaciones del TTIP son las más abiertas que se hayan celebrado jamás en un acuerdo comercial.

Para elaborar el texto final, los negociadores deben decantarse por diferentes estrategias de armonización en cuanto a los puntos más polémicos del tratado: la armonización plena o el reconocimiento mutuo. La armonización plena consiste en igualar en su totalidad las reglas que determinan las características de los bienes y servicios, garantizándose así el máximo grado de liberalización del mercado y propiciando los máximos beneficios potenciales del TTIP. El reconocimiento mutuo, en cambio, consiste en reconocer las diferencias de la regulación de la otra parte, aceptándose así la libre circulación de unos y otros productos en ambos territorios.

En el caso de la estrategia del reconocimiento mutuo, aunque no hubiera problemas de representación legislativa, la presión desregulatoria podría seguir dándose en aquellas zonas donde la normativa fuese más estricta⁷⁷. No obstante, esa es la estrategia por la que parecen inclinarse las negociaciones en general; sobre todo en sectores históricamente irreconciliables. También parece ser una buena alternativa teniendo en cuenta las cuestiones de falta de soberanía. En principio, sólo se plantea la armonización plena en sectores donde los estándares ya sean muy parecidos.

75 Ruiz, A., & Masllorens, G. (2015). *Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?*. Informe Mensual-La Caixa, (391), 36-37.

76 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "El TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas". Dirección General de Comunicación.

77 Canals, C. (2015). "El TTIP: un mega-acuerdo económico y geoestratégico a partes iguales". Informe Mensual-La Caixa, (391), 32-33.

Una vez exista un texto definitivo, el proceso para la aprobación del TTIP sería el siguiente: la Comisión Europea presentaría el acuerdo al Consejo de la Unión donde debería aprobarse por mayoría cualificada (un 55% de los Estados miembros que representen un 65% de la población). En ese caso, debería aprobarse también en el Parlamento Europeo y en los Parlamentos de los Estados miembros, que tendrían la última palabra. No está previsto someter el acuerdo a referéndum ciudadano. Muchos escépticos dudan sobre si realmente el TTIP llegará a materializarse. Anterior a la victoria electoral del recién nombrado Presidente de EEUU, Donald Trump, el ex-presidente del centro de investigación Brookings, Douglas J. Elliot, estimó que el TTIP tenía una probabilidad de un tercio de suceder.

En la actualidad, las negociaciones continúan semanalmente y acaba de publicarse la ronda número 15. Sin embargo, unas negociaciones demasiado extendidas en el tiempo podrían dar lugar a un acuerdo aguado. Hay voluntad política y argumentos geoestratégicos de sobra como para pensar que el TTIP sucederá en algún momento en los próximos años, pero es difícil predecir cuándo. Debe tenerse en cuenta que es altamente improbable que en 2016 se defina el acuerdo final, ya que el calendario político de EEUU ha traído consigo una nueva presidencia que no ha definido su posición oficial hacia el acuerdo por el momento y en 2019 tendremos un nuevo equipo en la Comisión Europea. Aún con la complejidad y el paso del tiempo en contra, por mucho que se demoren las negociaciones, el TTIP es un tratado que muy difícilmente se enterrará por completo. Algunos incluso opinan que, en caso de no suceder en los próximos años, el TTIP adoptará nuevas formas o acrónimos en el futuro, pero permanecerá.

6. CONCLUSIONES

La negociación de acuerdos internacionales es cada vez más compleja. El mundo está cada vez más interconectado y la forma de los propios acuerdos evoluciona rápidamente. Además, las plataformas internacionales permiten negociar tratados muy ambiciosos en cuanto a su impacto o el número de países incluidos. No es de extrañar que el proceso de negociación del TTIP esté siendo largo y no exento de polémica por el peso de la UE y EEUU en el escenario mundial.

Abrir el mercado de EEUU a las empresas europeas, reducir la burocracia del comercio internacional y acordar normas simplificadoras para ejercer la actividad económica en sentido amplio... se supone que el TTIP contribuirá a generar empleo y crecimiento, a ofrecer más opciones de consumo a la población de la UE y a influir en las normas de comercio mundiales⁷⁸. La idea es que el resultado final represente un balance equilibrado de las tres áreas en que se concentran las negociaciones, entre mejora de normas y eliminación de obstáculos al comercio. Éstas tienen igual peso e importancia y deben formar parte de un todo coherente.

Por un lado, la UE y EEUU son las dos regiones económicas con mayores similitudes en cuanto a regulaciones, productos, estándares y procesos; por otro lado, la misión del TTIP es ardua y causa mucha polémica⁷⁹. Es natural que cualquier modificación del *status quo* genere desconfianza, aunque ambas partes están altamente equiparadas en cuanto a experiencia de negociación y especialización. No obstante, el papel de la Comisión Europea es muy complejo ya que debe representar a los 28 estados miembros de la UE y negociar en su nombre a la vez que mantener debidamente informados al Parlamento Europeo y la sociedad civil.

El principal factor a favor del TTIP es indudablemente el del incremento de los beneficios económicos. Hay un elevado consenso sobre que, a medio-largo plazo y en términos globales (como suma de todas las partes afectadas), el aumento de la producción y la eficiencia impulsarían el crecimiento económico. En cambio, en el corto plazo los costes parecen ser inevitables en sectores muy localizados donde se sufrirá el aumento del desempleo o la mayor competencia de mercado.

Para los expertos ya es posible afirmar que los beneficios económicos compensarían ampliamente los costes y, por el momento, los principales estudios de impacto del TTIP apuntan a la UE como el mayor beneficiado del acuerdo⁸⁰. La negativa ciudadana al acuerdo responde a las características políticas de éste. En palabras de Alex Ruiz y Gerard Masllorens, del Área de Planificación Estratégica de CaixaBank: *Gran parte del vértigo que parece provocar el TTIP en la opinión pública deriva del hecho de que nos sitúa en un escenario con pocas referencias. El TTIP es un acuerdo comercial distinto a los ya existentes*⁸¹.

Una de las principales preocupaciones es que las empresas tengan poder suficiente como para influir la legislación de los países a través de los ISDS, o que las preferencias de la población de la UE pierdan importancia para determinar los estándares y requisitos de

78 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)."

79 Canals, C. (2015). "El TTIP: un mega-acuerdo económico y geoestratégico a partes iguales". Informe Mensual-La Caixa, (391), 32-33.

80 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "El TTIP: Una gran oportunidad para las pymes españolas". Dirección General de Comunicación.

81 Ruiz, A., & Masllorens, G. (2015). Las controversias del TTIP: ¿dificultades irresolubles?. Informe Mensual-La Caixa, (391), p. 36-37.

seguridad de los productos europeos. En ese sentido, tan sólo plantear la armonización plena en sectores donde los estándares ya son parecidos ya ha provocado un rechazo sin precedentes en su contra y muchas dudas que pueden quedarse en simplemente eso si el TTIP se negocia minuciosamente.

*El TTIP no puede ser un acuerdo a cualquier precio*⁸² y la UE debe asegurarse de que los productos de nueva importación cumplan con todos los estándares en cuanto a seguridad, salud o medio ambiente, entre otros, y de que los gobiernos conserven sus competencias actuales en materia de legislación y gestión de los servicios públicos. El Presidente Juncker ha reiterado en numerosos discursos que busca un acuerdo equilibrado y razonable con EEUU y que, aunque la UE y EEUU puedan dar un paso adelante al reconocer los estándares de producción de la otra parte y trabajar juntos hacia la consecución de estándares transatlánticos, la UE no sacrificará sus logros en cuanto a seguridad alimentaria, sanidad pública, sanidad animal, ciudadanía, medio ambiente, protección de datos y diversidad cultural⁸³.

La clave reside en identificar políticas y medidas que aumenten el comercio y la inversión en la UE y EEUU de manera que se estimule la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad en los mercados internacionales, aprovechando las oportunidades de colaboración futuras para avanzar en cuanto a sostenibilidad y política medio ambiental al máximo. Tras examinar varias posibilidades, se concluye que un acuerdo razonable que comprenda un amplio rango de asuntos normativos y contribuya a la creación de normas pioneras en el escenario global sería el que proporcionaría el mayor beneficio mutuo posible. El TTIP no es un mero acuerdo bilateral de libre comercio, sino que tiene potencial para establecerse como referencia mundial en cuanto a comercio e inversión internacional.

No obstante, las expectativas del TTIP deben ajustarse a la profundidad de las negociaciones. Esta afirmación es fácil de extrapolar al resto de cuestiones de negociación del TTIP: que los resultados económicos positivos esperados del tratado tengan lugar con la menor cantidad posible de situaciones no deseadas depende esencialmente del detalle y de lo innovador de su diseño.

El contenido de la implementación del acuerdo es más importante que la velocidad de las negociaciones⁸⁴ aunque, en lo que respecta a la UE, es necesario un gran estímulo económico cuanto antes. Aunque el TTIP por si mismo no tenga capacidad para resolver los problemas estructurales de la UE, ni haga desaparecer las crisis económicas cíclicas en nuestras economías, puede constituirse como parte esencial de una estrategia más amplia para recuperarse, crear empleo y crecimiento en el largo plazo.

82 Oficina de Publicaciones de la Unión Europea y Comisión Europea, (2015). "Dentro del TTIP: La Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión. Avanzando hacia un acuerdo comercial UE-EEUU. Resumen general y guía capítulo por capítulo (en lenguaje sencillo)". p.6.

83 Resolución del Parlamento Europeo del 8 de julio de 2015. "European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the TTIP (2014/2228(INI))". *Negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Disponible en: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P8-TA-2015-0252+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN>. Consultado el 11 de marzo de 2016.

84 *Ibid.*, p. 1.