

Pablo de la Iglesia Aparicio*

Javier Tena García**

Javier Gorriz Waddington**

Marta García Lorenzo**

LOS ACUERDOS COMERCIALES CON AMÉRICA DEL NORTE: EL TTIP* Y EL CETA**

La ralentización del comercio mundial durante los últimos años y los escasos avances registrados en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha han propiciado que los distintos países y regiones del mundo traten de concluir amplios acuerdos comerciales bilaterales, conscientes de la importancia de afianzar sus relaciones económicas en un mundo cada vez más integrado e interdependiente en lo económico, social y tecnológico. En este contexto, la Unión Europea ha decidido reforzar su relación económica con dos importantes socios comerciales occidentales, Estados Unidos y Canadá, con el doble objetivo de mejorar su situación económica y de reafirmar su posición estratégica a nivel mundial.

Palabras clave: mercado de bienes y servicios, inversiones, contratación pública, desarrollo sostenible, comercio internacional.

Clasificación JEL: F10, F13, F14, F15.

* El apartado sobre la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión, Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), ha sido elaborado por Pablo de la Iglesia Aparicio. Jefe de Servicio de la Subdirección General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte. Secretaría de Estado de Comercio. Ministerio de Economía y Competitividad.

** El apartado sobre el Acuerdo Económico y Comercial Integral con Canadá, Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), ha sido elaborado por Javier Tena García, Consejero Económico y Comercial de la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa, Javier Gorriz Waddington, Analista de Mercado de la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa y Marta García Lorenzo, de la Oficina Económica y Comercial de España en Ottawa.

1. Introducción

Tras varias décadas de crecimiento continuado, la ralentización del comercio mundial es un hecho: en 2012 y en 2013 el crecimiento del comercio mundial se situó por debajo del 2,5 por 100, cuando en los dos años precedentes estuvo por encima del 5 por 100. Entre los factores que explican esta tendencia están la escasa demanda de importaciones de las economías desarrolladas (-0,3 por 100), derivada de la recesión económica mundial que ha afectado especialmente a

la UE, o el moderado crecimiento de las importaciones de las economías en desarrollo (4,7 por 100) consecuencia, sobre todo, de la desaceleración económica de China¹.

Las perspectivas para 2015 no son demasiado halagüeñas: la última revisión de la Organización Mundial del Comercio (OMC), realizada en abril de 2015, rebajó la estimación de crecimiento del comercio mundial en 2014 hasta el 2,8 por 100 (frente a la tasa del 4,7 por 100 pronosticada en abril del año anterior) y redujo del 5,3 por 100 al 3,3 por 100 su previsión para 2015. La previsión de crecimiento para 2016 es del 4 por 100, de nuevo por debajo del promedio anual del 5,1 por 100 registrado desde 1990².

Los escasos avances de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha³ de la OMC, en marcha desde 2001, no parecen que vayan a contribuir de manera decisiva a poner en marcha la maquinaria comercial mundial. El impulso al comercio mundial, componente necesario del crecimiento económico, habrá de proceder, por tanto, de la negociación de acuerdos comerciales preferenciales y, más en concreto, de los denominados acuerdos megarregionales.

Una de las negociaciones bilaterales más avanzadas es la del Acuerdo de Asociación del Pacífico (TPP, por sus siglas en inglés) mediante el cual EE UU pretende contrarrestar el cada vez mayor peso de China en la región y en el mundo. China, por su parte, negocia, junto con Australia, India, Japón, Corea del Sur y Nueva Zelanda, un acuerdo de libre comercio con los países de la ASEAN⁴, conocido como

Asociación Económica Integral Regional (*Regional Comprehensive Economic Partnership*, RCEP, por sus siglas en inglés).

Este es el contexto en el que se desenvuelve la UE, primera potencia comercial mundial que, para evitar quedar aislada, negocia actualmente un Acuerdo de Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión con EE UU (TTIP, por sus siglas en inglés). En septiembre de 2014 concluyeron las negociaciones de un Acuerdo Económico y Comercial Integral con Canadá (CETA, por sus siglas en inglés) que aún no ha entrado en vigor. Este artículo analiza cada uno de estos acuerdos comerciales.

2. La Asociación transatlántica sobre el comercio y la inversión (TTIP)

Importancia económica y geoestratégica de las relaciones con Estados Unidos

La conclusión de un acuerdo comercial y de inversión entre dos de los principales actores económicos mundiales, la UE y EE UU, daría lugar al acuerdo más influyente jamás negociado, no solo para las dos partes implicadas sino para el resto de la comunidad económica internacional.

Además de la justificación expuesta más arriba, derivada de un contexto económico internacional caracterizado por los efectos de la recesión mundial y por la falta de iniciativas comerciales multilaterales determinantes, existe un doble argumento, económico y geoestratégico, para apoyar la negociación del TTIP.

La importancia económica de EE UU reafirma su elección como socio comercial de la UE: EE UU tiene una población de 320.000.000 de habitantes⁵ cuya renta per cápita es de 54.678 dólares⁶ y genera el

¹ Organización Mundial del Comercio (OMC). Informe sobre el comercio mundial 2014. Datos de 2013.

² Comunicado de prensa de la OMC de abril de 2015 que puede consultarse en el siguiente enlace: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres15_s/pr739_s.htm

³ Desde la Ronda Uruguay, que concluyó en diciembre de 1993, el único acuerdo aprobado por la OMC, que aún no ha entrado en vigor, fue el Acuerdo de Facilitación de Comercio (TFA, por sus siglas en inglés) en noviembre de 2014, mientras que continúa la negociación, no exenta de dificultades, del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA, por sus siglas en inglés).

⁴ La Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) es una agrupación económica formada por Indonesia,

Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya.

⁵ Oficina del censo de EE UU: www.census.gov, 2014.

⁶ Fondo Monetario Internacional (FMI, 2014).

16,4 por 100 de la producción mundial⁷, alcanzando un PIB de 17 billones de dólares⁸. Es el primer importador (12,3 por 100 de las importaciones mundiales) y el segundo exportador mundial (8,4 por 100 de las exportaciones, tras China que exporta el 11,7 por 100) de mercancías, el primer exportador (14,3 por 100 sobre el total mundial de exportaciones) e importador mundial de servicios (9,8 por 100)⁹ y el primer emisor y receptor mundial de inversión directa: 24 por 100 de la inversión directa extranjera (IDE), emitida y 19 por 100 de la IDE recibida en 2013¹⁰.

Conjuntamente, la UE y EE UU son las dos principales potencias comerciales mundiales al intervenir en el 28 por 100 de las operaciones de comercio exterior de mercancías y en el 38 por 100 de las operaciones de comercio exterior de servicios¹¹. EE UU es el principal socio comercial de la UE, con unos intercambios anuales (2014) valorados en 515.995 millones de euros que suponen un 15,4 por 100 del comercio total comunitario, por delante del que la UE tiene con China (14 por 100) y Rusia (8,6 por 100), y con quien tuvo un superávit comercial de 106.200 millones de euros en 2014¹². La UE tuvo también un superávit en el comercio de servicios (2013), dado que fue capaz de exportar 20.900 millones de euros de servicios más que los comprados a EE UU¹³. La UE y EE UU son el origen del 64 por 100 y el destino del 53 por 100 del *stock* mundial de inversión directa extranjera¹⁴.

EE UU es, además, el principal destino para las inversiones europeas: en 2013 el *stock* de IDE de la UE en EE UU fue de 1,69 billones de euros¹⁵ frente a los

1,65 billones invertidos por EE UU en la UE¹⁶, lo que arroja un saldo favorable para la UE de 34.900 millones de euros¹⁷. La UE, por su parte, fue el mayor inversor en EE UU, el segundo destino de las exportaciones y de las importaciones de bienes estadounidenses, por detrás de Canadá y China respectivamente, y el mayor mercado para las exportaciones estadounidenses de servicios¹⁸. Ahora bien, los flujos de comercio entre la UE y EE UU han ido disminuyendo en importancia. Así, si en la década de los años cincuenta suponían la mitad del comercio mundial de mercancías, en los años ochenta significaban en torno al 22 por 100 y en los últimos años han continuado disminuyendo: 19,1 por 100 en 2009, 17,3 por 100 en 2011 y 16,9 por 100 en 2012 y 2013¹⁹.

Los flujos comerciales entre España y EE UU alcanzaron, en 2014, los 20.953 millones de euros, cifra superior a los flujos comerciales conjuntos intercambiados con sus principales socios comerciales latinoamericanos (México, Brasil, Colombia y Chile)²⁰. EE UU fue, en 2014, el primer destino de las exportaciones de bienes españoles fuera de la UE y el sexto a nivel mundial (tras Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido). En concreto España exportó a EE UU, en 2014, mercancías por valor de 10.642 millones de euros²¹, cifra que se sitúa por encima del record histórico de sus exportaciones a aquel país (9.012 millones de euros en 2012) y es más de lo exportado por España a sus seis principales destinos de exportación latinoamericanos (México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia y Ecuador)²²; e importó de EE UU bienes

⁷ FMI *World Economic Outlook* (WEO), octubre 2014: China (15,8 por 100), UE (12,3 por 100), India (6,6 por 100), y Japón (4,6 por 100).

⁸ FMI, 2014. 17 billones = 17×10^{12} .

⁹ OMC. *Informe sobre el comercio mundial 2014*. Datos de 2013.

¹⁰ Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2014*. Datos de stock de IDE.

¹¹ OMC. *Informe sobre el comercio mundial 2014*. Datos de 2013.

¹² Eurostat.

¹³ Eurostat. En 2013, la UE vendió servicios a EE UU por valor de 180.700 millones de euros.

¹⁴ UNCTAD, *World Investment Report 2014*. Datos de stock de IDE.

¹⁵ Eurostat. 1,69 billones = $1,69 \times 10^{12}$. El mismo dato para años anteriores fue: 1,65 (2012), 1,60 (2011) y 1,27 (2010).

¹⁶ Eurostat. 1,54 (2012), 1,53 (2011) y 1,25 (2010).

¹⁷ Eurostat. 18.600 (2012), 72.100 (2011) y 19.100 (2010).

¹⁸ Eurostat.

¹⁹ Fondo Monetario Internacional. *Direction of Trade Statistics*.

²⁰ En 2014, los intercambios comerciales conjuntos de España con estos cuatro países alcanzaron los 20.620 millones de euros.

²¹ De acuerdo con los datos de Eurostat, las exportaciones de España a EE UU crecieron un 21,45 por 100 entre 2013 y 2014, crecimiento casi tres veces superior a la media de la UE (7,47 por 100) y por encima del de países como Italia (10,19 por 100), Alemania (8,22 por 100), Reino Unido (4,03 por 100) o Francia (1,49 por 100).

²² En 2014, las exportaciones españolas a esos seis países alcanzaron los 10.551 millones de euros.

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES DE ESPAÑA CON EE UU
(En millones de euros)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Exportación	7.569,00	7.693,10	5.803,50	6.529,70	7.889,30	9.012,70	8.678,80	10.642,80
Importación	9.927,00	11.172,40	8.509,80	9.364,20	9.364,20	9.766,60	10.219,00	10.310,60
Saldo	-2.357,90	-3.479,30	-2.706,30	-2.834,40	-2.834,40	-753,90	-1.540,20	332,20

FUENTE: Secretaría de Estado de Comercio.

por valor de 10.310 millones de euros, de modo que obtuvo, por primera vez en su historia reciente, un superávit comercial de 332.000.000 de euros (Cuadro 1).

En 2014, la exportación española a EE UU fue predominantemente industrial (66,7 por 100 del total), al igual que la importación española con origen EE UU (70,1 por 100 del total). A pesar de lo anterior, el tercer capítulo de exportación española a EE UU fueron los productos energéticos (20,2 por 100) y, en concreto, el petróleo y los derivados²³ (19,7 por 100 del total), por detrás de las semimanufacturas (24,9 por 100 del total) y de los bienes de equipo (21,9 por 100 del total). La importación, por su parte, estuvo protagonizada por las semimanufacturas (35,5 por 100 del total) y, en concreto, por los medicamentos (22,7 por 100 del total).

También existe un elevado nivel de exportación de servicios españoles a EE UU, que en 2013 alcanzó los 7.647 millones de euros, lo que supuso un 7 por 100 del total de nuestras exportaciones de servicios²⁴, con un total de 3.493 empresas exportadoras²⁵, siendo las

principales partidas de exportación e importación de servicios de España a y desde EE UU las siguientes: *i)* turismo y viajes, *ii)* transportes y *iii)* servicios prestados a empresas, con un saldo favorable a España en los tres casos, con tasas de coberturas de 371 por 100, 110 por 100 y 105 por 100, respectivamente²⁶.

Este aspecto del aprovechamiento del mercado estadounidense por parte de las empresas españolas para sortear la crisis ha sido fundamental para garantizar la viabilidad de muchas de ellas, pues el sector exterior, con su contribución positiva al crecimiento durante los últimos años²⁷, ha permitido reducir la caída del PIB²⁸.

Pero la relevancia de Estados Unidos para España no existe solo en el ámbito comercial sino que queda también patente en la orientación de las inversiones españolas: el *stock* de inversión española en EE UU en 2013 fue de 49.653 millones de euros (13,4

residentes que pueda tener el prestador en el mismo país del receptor de servicios.

²⁶ Banco de España. Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España, 2013.

²⁷ INE. Contabilidad Nacional Trimestral de España: la contribución del sector exterior al PIB en 2012 y 2013 ha sido de 2,5 y 1,5 respectivamente. Aunque la contribución del sector exterior al crecimiento en 2014 fue negativa (-0,8 por 100), la contribución de la demanda exterior neta al crecimiento anual del PIB trimestral ha mejorado (-0,3 por 100) durante los tres primeros meses de 2015 con respecto al trimestre precedente (-0,7 por 100). Las exportaciones españolas alcanzaron un record histórico entre enero y abril de 2015, que permitió una caída del déficit comercial del 10,1 por 100 con respecto al mismo período del año anterior.

²⁸ INE. Serie Anual PIB: -2,1 en 2012, -1,2 en 2013 y +1,4 en 2014.

²³ La composición del parque móvil español, caracterizada por un elevado porcentaje de vehículos diésel con respecto a los de gasolina, convierte a España, país con gran capacidad de refino, en un país excedentario en gasolinas que han de ser exportadas una vez obtenidas, por no existir demanda suficiente para su consumo interno.

²⁴ Banco de España. Balanza de pagos y posición de inversión internacional de España, 2013.

²⁵ Instituto Nacional de Estadística (INE). Encuesta de Comercio Internacional de Servicios. No incluye las exportaciones de servicios turísticos ni la prestación de servicios a través de las filiales o sucursales

por 100 del total del *stock* de inversión española en el mundo); contribuyó a generar 92.152 empleos y situó a EE UU como segundo destino de la inversión española en el extranjero, solo por detrás de Brasil (43.829 millones de euros – 13,4 por 100 del total). Según la misma fuente, en 2013 el *stock* de inversión estadounidense en España era el más importante (45.082 millones de euros – 15,1 por 100 del total) habiendo permitido generar 156.241 puestos de trabajo. La inversión española en EE UU se concentra en los sectores de servicios financieros y de seguros (50,6 por 100) y suministro de energía (24,2 por 100), mientras que la de EE UU en España, más diversificada, se centra en suministro de energía (12,3 por 100), industria química (11,6 por 100), comercio al por mayor e intermediarios del comercio²⁹ (10,6 por 100) y metalurgia (10,5 por 100)³⁰.

Echando la vista atrás se observa un salto en la evolución del comercio bilateral y de la inversión que justifica sobradamente el interés creciente de España por EE UU: así, si en 2004 exportábamos a EE UU bienes por valor de 5.799 millones de euros, en 2014 alcanzamos los 10.642 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 83,5 por 100 en una década. A pesar de lo anterior, el nivel de exportaciones de España está aún muy por debajo de su potencial, ya que la cuota de los productos españoles en las importaciones de EE UU es baja y se ha reducido desde el 0,58 por 100 en 1992 hasta el 0,51 por 100 en 2013³¹. Y en cuanto a la inversión, el *stock* español en EE UU ha pasado de los 13.643 millones de euros en 2006 a los 49.056 millones de euros en 2012, un 259 por 100 más en tan solo seis años.

Desde un punto de vista geoestratégico, la negociación del TTIP permitirá trasladar definitivamente el centro de gravedad económico mundial del Pacífico al

Atlántico contrarrestando la cada vez mayor relevancia de los grandes países en desarrollo como, por ejemplo, los BRICS³². Conviene recordar que una conclusión de las negociaciones del TPP que no fuese acompañada del TTIP provocaría una pérdida significativa de influencia de la UE en el comercio mundial. Además, el Acuerdo con EE UU será un incentivo para que las negociaciones multilaterales en el seno de la OMC avancen de forma decidida, gracias a la creación de estándares de comercio que, dado el tamaño de las economías de la UE y de EE UU, serían referentes a nivel mundial. Más aún, el TTIP podría impulsar la renovación de acuerdos comerciales como los que la UE tiene con México³³ y Chile³⁴ e influir en la reactivación de negociaciones comerciales como las del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur³⁵.

Antecedentes y situación actual de las negociaciones

La negociación del TTIP tiene su origen en un informe publicado en febrero de 2013 por el Grupo de trabajo de alto nivel sobre empleo y crecimiento³⁶, creado tras la Cumbre de Presidentes UE-EE UU de noviembre de 2011. Este informe instaba a los Gobiernos a negociar un acuerdo de libre comercio amplio y ambicioso, como instrumento para mejorar las relaciones bilaterales comerciales y de inversión, fomentando

³² Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica.

³³ El marco jurídico básico de las relaciones comerciales entre la UE y México se recoge en el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, que entró en vigor en octubre de 2000. Los aspectos comerciales del acuerdo fueron desarrollados en varias decisiones del consejo conjunto UE-México, siendo las más importantes las Decisiones 2/2000 y 2/2001. Los textos legales de los acuerdos comerciales de la UE pueden consultarse en la siguiente página web del Ministerio de Economía y Competitividad: <http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-externo/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/Paginas/paises-y-regiones.aspx>.

³⁴ Las relaciones comerciales entre la UE y Chile se rigen por el Acuerdo de Asociación, cuyas disposiciones comerciales están en vigor desde febrero de 2003.

³⁵ La UE y Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) negocian un Acuerdo de Asociación Interregional desde 1999.

³⁶ El informe se puede consultar en el siguiente enlace: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

²⁹ Exceptuando vehículos de motor y motocicletas.

³⁰ Registro de inversiones de la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad. Se excluyen las entidades tenedoras de valores extranjeros (ETVE).

³¹ FMI, Direction of Trade Statistics.

el crecimiento económico, la creación de empleo y la competitividad a ambos lados del Atlántico.

El Consejo de Asuntos Exteriores (Comercio) de la UE de 14 de junio de 2013 aprobó las directrices de negociación³⁷ para que la Comisión comenzase las negociaciones del TTIP, al tiempo que el *United States Trade Representative* (USTR), agencia del Gobierno de EE UU responsable de conducir las negociaciones comerciales, llevó a cabo los procedimientos necesarios para poder comenzar las mismas, produciéndose el anuncio oficial del lanzamiento de las negociaciones en los márgenes de la 39ª Cumbre del G8 (Enniskillen, Condado de Fermanagh, Reino Unido, 17 y 18 de junio de 2013). Desde su lanzamiento en junio de 2013 se han celebrado diez rondas de negociación del TTIP, la última en Bruselas, del 13 al 17 de julio de 2015.

El TTIP es un acuerdo amplio que abarca tres grandes pilares: el acceso al mercado, los aspectos regulatorios y un conjunto de reglas globales.

El primer pilar, el de acceso al mercado, incluye comercio de bienes, servicios e inversiones, contratación pública y reglas de origen. Se negocia para i) aproximarse lo máximo posible al desmantelamiento arancelario total, si bien se prevé un trato especial

para los productos más sensibles para cada una de las partes; ii) tratar de alcanzar un elevado nivel de liberalización en el comercio de servicios y de liberalizar y proteger adecuadamente las inversiones y iii) mejorar sustancialmente el acceso recíproco a la contratación pública a todos los niveles de gobierno, sobre la base del tratamiento nacional, cuestión esta de especial interés para España.

Las directrices de negociación excluyen los servicios públicos esenciales como la salud, la educación o el agua³⁸, lo cual fue confirmado por las autoridades de la UE y EE UU a través de un comunicado conjunto³⁹.

En relación con las inversiones, las directrices prevén, en su párrafo 22, la inclusión de un mecanismo de solución de disputas inversor-Estado (ISDS, por sus siglas en inglés) siempre y cuando «se encuentre una solución satisfactoria para los intereses de la UE». Tras la consulta pública sobre el ISDS⁴⁰, la Comisaria de Comercio presentó algunas propuestas para modificarlo, centradas en mejorar el derecho a regular de los Gobiernos, crear un listado de árbitros de alta cualificación, establecer un órgano de apelación permanente que asegure la consistencia y revisión de las decisiones tomadas y clarificar la relación entre los

³⁷ Tras un período inicial de menor transparencia, la UE decidió publicar las directrices de negociación el 9 de octubre de 2014 (<http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/es/pdf>), en respuesta a la acción de la sociedad civil y a las solicitudes del Parlamento Europeo (más de 900 enmiendas presentadas) o de la Defensora del Pueblo Europeo. (<http://www.ombudsman.europa.eu/es/press/release.faces/en/58669/html.bookmark>). Este retraso fue considerado un error incluso por la Comisaria de Comercio de la UE. (http://economia.elpais.com/economia/2015/03/08/actualidad/1425848250_684885.html). La UE puso en marcha, además, una completa página web sobre las negociaciones (http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_es.htm) e informa a los diferentes representantes de la sociedad civil de los avances en la negociación tras cada ronda negociadora, lo cual no es incompatible con las razonables limitaciones de confidencialidad que se han de tener a la hora de llevar cabo cualquier proceso negociador. El Gobierno de España, por su parte, dispone también de varias páginas web con información sobre el TTIP: una en colaboración con la Comisión europea y la embajada de EE UU en España, en http://ec.europa.eu/spain/sobre-la-ue/ttip/espana_es.htm y otra en la Secretaría de Estado de Comercio del Ministerio de Economía y Competitividad (<http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-externior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/Paginas/Asociacion-Transatlantica-.aspx>).

³⁸ El párrafo 20 de las directrices señala que «los servicios prestados en el ejercicio de la autoridad pública, como se define en el artículo I.3 del GATS, quedarán excluidos de las presentes negociaciones». En concreto, los «servicios gubernamentales» a los que hace referencia el párrafo 3 del artículo I del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS, por sus siglas en inglés) son servicios que no se suministran en condiciones comerciales ni en competencia con otros proveedores. Pueden citarse como ejemplos los sistemas de seguridad social y cualquier otro servicio público, como la sanidad o la educación, que no se preste en condiciones de mercado.

³⁹ El texto del comunicado conjunto se puede consultar en el siguiente enlace: http://europa.eu/rapid/press-release_STATEMENT-15-4646_es.htm.

⁴⁰ La Comisión lanzó una consulta pública sobre el ISDS entre el 27-3-2014 y el 13-7-2014 que recibió 149.000 respuestas y valoró que, aunque fueron negativas en su mayor parte (97 por 100), había que tener presente que fueron presentadas de forma colectiva a través de diversas plataformas en línea con respuestas preestablecidas a las que se adherían los participantes en la consulta. El informe completo de la Comisión se puede consultar en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153304.pdf.

tribunales domésticos y el ISDS, teniendo los inversores que optar por uno de los dos.

Los aspectos regulatorios, incluidos en el segundo pilar, se refieren a las barreras técnicas al comercio, las medidas sanitarias y fitosanitarias (SPS), la regulación de sectores específicos y la coherencia regulatoria entre las normas de ambos bloques económicos. Se espera que el 80 por 100 de las ganancias provengan de la eliminación de barreras no arancelarias innecesarias (NTB, por sus siglas en inglés), especialmente si se tiene en cuenta que el arancel medio de nación más favorecida (NMF) ya aplicado por la UE y EE UU es bajo (5,1 por 100 y 3,5 por 100 respectivamente). La UE ha insistido en que se tratará de buscar soluciones que faciliten los intercambios comerciales sin que ello suponga una reducción de los niveles de seguridad y salubridad que cada parte aplica en su territorio. De esta forma, las regulaciones básicas sobre organismos genéticamente modificados (OGM) o las relativas a la carne hormonada no serán objeto de negociación.

El tercer pilar, el de las reglas, abarca aspectos tan variados como la propiedad intelectual, que incluye la protección de indicaciones geográficas, la facilitación de comercio, el desarrollo sostenible, las pymes, la competencia o el comercio de energía, entre otros. Las reglas que se alcancen en el TTIP podrán también contribuir a fortalecer el sistema multilateral de comercio. Algunas de las prioridades para España dentro de este tercer pilar son: *i*) conseguir una adecuada protección de las indicaciones geográficas; *ii*) incluir un capítulo específico para las pymes y *iii*) alcanzar la liberalización efectiva para la exportación de EE UU de gas natural licuado (GNL), actualmente sujeta a licencias de exportación no automáticas.

Según la Comisión, el Acuerdo no rebajará nuestros estándares laborales, sociales y medioambientales ni contendrá disposiciones que pongan en entredicho la capacidad de la UE de regular su mercado laboral, sus estándares sociales o medioambientales.

De hecho, la UE ha propuesto que se incluyan disposiciones específicas relativas al comercio y al desarrollo sostenible, en línea con su proceder habitual en otras negociaciones comerciales recientemente concluidas.

A pesar de que han transcurrido casi dos años desde el inicio de las negociaciones, no se ha avanzado mucho hasta ahora por varios motivos: la composición de la nueva Comisión europea, tras el término del mandato de la Comisión Barroso en noviembre de 2014, la celebración de elecciones legislativas en Estados Unidos en ese mismo período o las negociaciones para conseguir la autorización para la negociación de acuerdos comerciales por la vía rápida, conocida como *Fast Track Negotiation Authority* o Autorización de promoción comercial (TPA, *Trade Promotion Authority*, por sus siglas en inglés)⁴¹ que, tras algunas dificultades, fue aprobada por la Cámara de Representantes el 18-6-2015, por el Senado el 24-6-2015 y firmada por el presidente Obama el 29-6-2015⁴².

El Parlamento Europeo aprobó una resolución respaldando el TTIP el 8-7-2015, tras superar también algunos escollos⁴³. Aunque la opinión del Parlamento

⁴¹ La TPA es otorgada por el Congreso al presidente de EE UU y permite al USTR negociar acuerdos dentro de los parámetros definidos por el Congreso en la TPA. De acuerdo con la misma, una vez negociado un acuerdo, el Congreso solo puede aprobar o rechazar en bloque lo negociado pero no podrá introducir modificaciones a lo acordado por ambas partes. La TPA estuvo vigente entre 1975 y 1994 (en virtud de la *Trade Act 1974*) y posteriormente entre 2002 y 2007 (*Trade Act 2002*). Gracias a la TPA se aprobó la Ronda Uruguay del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), que incluye la creación de la OMC, y se firmaron acuerdos comerciales con Chile, Singapur, Australia, Marruecos, República Dominicana-Centroamérica, Bahrein, Omán, Perú, Colombia, Panamá y Corea.

⁴² La nueva versión del TPA incluye, como novedad, una cláusula denominada *Consultation and Compliance Resolution*, de acuerdo con la cual el Congreso podría rechazar la legislación derivada de un acuerdo comercial negociado al amparo de la TPA si considerase que el Presidente no ha consultado o notificado debidamente al Congreso algún aspecto negociado dentro de dicho acuerdo comercial. La nueva TPA estará en vigor hasta julio de 2018, más allá del mandato de Obama (que concluye en enero de 2017), con la posibilidad de ser renovado por un período adicional de tres años.

⁴³ El texto sobre ISDS finalmente aprobado propone sustituir el ISDS por un nuevo sistema con jueces designados públicamente en audiencias

no tiene carácter vinculante durante la negociación, la aprobación final del Acuerdo una vez concluida la negociación, como la de todos los acuerdos comerciales de la UE desde la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, sí exige la aprobación del Parlamento Europeo, además de la del Consejo Europeo⁴⁴.

Efectos esperados del TTIP

Son varios los análisis que se han realizado sobre los efectos del TTIP en las economías de la UE y de EE UU y conviene tener presente, de partida, que cualquier modelo económico que se utilice para tratar de medir los efectos de una negociación comercial asume una serie de supuestos simplificadores de la realidad sin los cuales no sería posible analizar los efectos de una determinada negociación comercial.

De entre los diversos estudios disponibles, los resultados del estudio realizado por el *Centre for Economic Policy Research* (CEPR)⁴⁵, encargado por la Comisión, son más moderados que otros como, por ejemplo, los presentados por la fundación *Bertelsmann*⁴⁶ o el *Global*

Development and Environment Institute (GDAE)⁴⁷, más optimistas y pesimistas, respectivamente.

En concreto, el estudio del CEPR prevé ganancias significativas tanto para la UE como para EE UU, cuyos PIB podrían aumentar hasta un 0,5 por 100 y un 0,4 por 100, respectivamente, bajo el potencial escenario de negociación más ambicioso (acuerdo amplio), ganancias que se traducirían en un aumento de la renta disponible de los hogares, que rondaría los 545 euros para una familia media europea de cuatro miembros, como consecuencia directa del previsible aumento de los salarios y de la esperada reducción de los precios de los productos. El mismo informe señala que las exportaciones de la UE hacia EE UU aumentarían un 28 por 100 (equivalente a 187.000 millones de euros), mientras que las importaciones comunitarias procedentes de EE UU crecerían un 16 por 100 (159.000 millones de euros).

Se espera, además, que el TTIP sea especialmente positivo para los consumidores y para las pymes gracias a los beneficios inherentes a la apertura comercial que España ya conoce de anteriores ocasiones, como la de su proceso de integración en la UE o la de su participación en diversas negociaciones comerciales, tanto a nivel bilateral como multilateral.

públicas en el que los intereses privados no puedan menoscabar los objetivos en materia de políticas públicas. Está disponible en la siguiente página web: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P8-TA-2015-0252&format=XML&language=ES>

⁴⁴ Por otra parte, dado que el Acuerdo de Asociación Transatlántica será con toda probabilidad un acuerdo de naturaleza mixta, esto es con competencias comunitarias y nacionales, sus disposiciones tendrán que ser aprobadas por los Parlamentos nacionales de todos los Estados miembros de la Unión Europea.

⁴⁵ Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, marzo de 2013. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf. Considera un modelo neoclásico de producción y comercio cuyos principales supuestos son: *i)* el pleno empleo de factores productivos, *ii)* los ajustes se producen vía precios y *iii)* la existencia de un constante déficit del Estado.

⁴⁶ Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), junio 2013. http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED_por_10020study_por_1002017June_por_100202013.pdf. Supone un modelo de equilibrio general gravitacional (CGE, Computable General Equilibrium, por sus siglas en inglés) al que se le han introducido aportaciones nekeynesianas sobre la búsqueda de empleo. Estos modelos explican el intercambio comercial entre países como una función directamente proporcional a la «masa» (ingreso nacional) de los mismos e inversamente proporcional a la «distancia» (interpretada literalmente) entre ellos. En vista de la similitud de esta ecuación con la que describe la fuerza de gravedad en la física newtoniana, los modelos con ecuaciones de este tipo se han denominado «modelos gravitacionales».

3. El Acuerdo económico y comercial integral con Canadá (CETA)

Cronología

La relación comercial entre la UE y Canadá se regula hasta ahora por el Acuerdo-Marco de cooperación comercial y económica de 1976⁴⁸, el Plan

⁴⁷ The TransAtlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability, octubre de 2014. <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/14-03CapaldoTTIP.pdf>. Utiliza un modelo de política global (GPM, Global Policy Model, por sus siglas en inglés) cuyos principales supuestos serían: *i)* la vuelta al equilibrio no se basa en el mecanismo de pleno empleo sino en el principio de demanda efectiva, *ii)* se consideran todas las regiones del mundo, no solo las involucradas directamente y *iii)* a la hora de considerar la estimación del empleo se considera una ley de Okun (relación entre el crecimiento y empleo) que no es constante en el tiempo.

⁴⁸ Canadá y la UE han renegociado en paralelo al CETA una versión

conjunto de acción de 1996 y la Iniciativa para el comercio de 1998; además de varios acuerdos bilaterales sectoriales⁴⁹. Entre 2002 y 2006 se sostuvieron las negociaciones del TIEA (*Trade, Investment and Economic Agreement*), precursor del CETA. Las negociaciones fracasaron en parte por estar subordinadas a los progresos de la estancada Ronda de Doha en la OMC, en parte por el rechazo de determinadas provincias canadienses a que se negociaran temas de su competencia. Sin embargo, sirvieron para identificar de forma temprana la necesaria implicación de las provincias y territorios canadienses en las negociaciones y también las áreas problemáticas (la contratación pública, los productos agrícolas, las indicaciones geográficas o el reconocimiento de cualificaciones profesionales).

En la Cumbre UE-Canadá de Berlín, celebrada en 2007, se resolvió elaborar un estudio para profundizar en la integración económica⁵⁰. A partir de esos resultados, en la siguiente cumbre se propuso definir el perímetro de un acuerdo económico más profundo y los puntos críticos para alcanzarlo (la implicación de las provincias y territorios canadienses y los Estados miembros de la UE).

Con el fin de disipar las reservas de la UE respecto de la implicación de las provincias, en febrero de

2009 se hizo pública una declaración del Consejo de la Federación⁵¹, firmada por todas las provincias y territorios, excepto Terranova y Labrador⁵² que, aunque carece de valor jurídico, se tomó como signo de la buena disposición de las provincias a comprometerse al cumplimiento del acuerdo al que pudieran llegar las partes⁵³.

Las negociaciones del CETA se lanzaron en mayo de 2009⁵⁴ y en 2014 se alcanzó un acuerdo sobre el texto definitivo⁵⁵, que todavía está siendo revisado por los equipos legales y traducido. Por ello, se espera que el Acuerdo tarde todavía unos dos años en entrar en vigor. El proceso de ratificación en Canadá incluiría la transposición del acuerdo a las legislaciones de cada una de las provincias y territorios, además de la ratificación formal en el Parlamento federal. En la UE, el texto del Acuerdo tendrá que ser aprobado por el Consejo y el Parlamento europeos, además de por los parlamentos nacionales de los Estados miembros, ya que el CETA es un acuerdo mixto, al incluir tanto disposiciones de competencia comunitaria como de competencia nacional.

actualizada del marco legal de las relaciones económicas y comerciales. El nuevo Acuerdo de Asociación Estratégica, finalizado en 2014, reemplazará el marco existente una vez haya sido ratificado por Canadá y la UE.

⁴⁹ Acuerdo de cooperación científica y tecnológica de 1996, acuerdo de reconocimiento mutuo de evaluaciones de conformidad de 1997, los acuerdos veterinario y de competencia de 1999 y el acuerdo de 2003 sobre vinos y bebidas alcohólicas.

⁵⁰ El estudio arrojó los siguientes resultados: a) Incremento anual en el nivel de actividad económica antes de 2014, medido según el volumen del PIB, de unos 11.600 millones de euros en la UE (0,08 por 100 del PIB) y 8.200 millones de euros (0,77 por 100 del PIB) en el caso canadiense; b) Incremento del comercio bilateral de 25.700 millones de euros, es decir un 22,9 por 100. De esta cantidad, 18.600 millones se referirían al comercio de mercancías y 7.000 millones al de servicios; c) Debido a la eliminación de aranceles, la exportación de bienes de la UE se incrementaría en 12.200 millones de euros, o un 36,6 por 100, cifra mayor que las ganancias de Canadá, que representarían unos 6.300 millones de euros, es decir, un 24,3 por 100; d) El comercio de servicios se incrementaría en 4.800 millones de euros (13,1 por 100) para la UE y en 2.200 millones de euros (14,2 por 100) para Canadá.

⁵¹ El Consejo de la Federación es una institución creada en 2003, integrada por las provincias y territorios de Canadá para promover la cooperación interprovincial y territorial. Es un foro estrictamente consultivo.

⁵² Esta provincia, a pesar de las reticencias iniciales ligadas a la prohibición del comercio de productos de foca impuesto por la UE en 2009 y al impacto que podría tener el CETA sobre su sector de procesamiento de pescado y marisco, se unió como observador a las negociaciones en 2011.

⁵³ Debido al precedente de las negociaciones del TIEA y al encaje constitucional del reparto de competencias entre el Gobierno federal canadiense y los Gobiernos de las provincias, existía el temor de que plantearan cierta resistencia al cambio que supondría el verse obligados a respetar acuerdos internacionales firmados por el Gobierno Federal de Canadá pero cuyo cumplimiento *de facto* corresponde a cada una de las provincias y territorios en materias de su competencia.

⁵⁴ El objetivo de las mismas sería la liberalización de los intercambios de bienes y servicios entre la UE y Canadá, reforzando el acceso a los mercados e incluyendo disposiciones sobre inversiones y sobre otros asuntos relacionados con el comercio, como la contratación pública, la propiedad intelectual y servicios y barreras no arancelarias.

⁵⁵ El texto acordado se puede consultar en el siguiente enlace: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf.

CUADRO 2
EXPORTACIONES TOTALES CANADIENSES
(En millones de dólares canadienses)

	2010	2011	2012	2013	2014
Reino Unido	16.367,4	18.791,8	18.759,3	13.962,9	15.224,1
Italia	1.916,1	1.968,6	1.707,8	1.952,5	4.171,2
Países Bajos.....	3.259,9	4.806,9	4.559,8	3.565,6	3.844,3
Bélgica.....	2.154,5	2.388,5	2.310,1	2.492,3	3.525,2
Francia.....	2.349,3	3.080,8	3.381,7	3.143,7	3.311,9
Alemania.....	3.936,6	3.955,4	3.578,3	3.456,4	3.140,9
España	976,7	977,3	919,3	959,3	1.126,4
Malta.....	109,0	54,1	59,9	112,2	835,5
Finlandia.....	400,9	754,3	455,3	347,0	598,6
Irlanda.....	329,9	371,1	317,0	428,9	507,0
Total UE	34.595,2	40.110,4	38.918,7	33.184,1	38.768,8
Otros países	364.261,8	406.596,4	416.252,0	438.764,0	486.153,8
Total	398.857,0	446.706,8	455.170,7	471.948,1	524.922,6

FUENTE: Estadísticas de Canadá y Oficina del Censo de EE UU.

Logros de las negociaciones

Atendiendo a la estructura del Acuerdo, se enumeran⁵⁶ a continuación los logros más destacados del CETA:

— Comercio de bienes: el nivel de desarme arancelario es más ambicioso que el previsto por el artículo XXIV GATT, con la eliminación de casi el 99 por 100 de los aranceles entre la UE y Canadá con plazos de transición de tres a siete años para algunos bienes sensibles (automóviles, barcos o ciertos productos agrícolas). La eliminación es completa para los productos no agrícolas. Cifras de la Comisión Europea, basadas en datos de 2009-2011, estiman el ahorro en aranceles industriales en 470.000.0000 de euros al año para la UE

y en 158.000.000 de euros para Canadá. Los productos agrícolas se verán inmediatamente beneficiados por la liberalización de aranceles aduaneros, especialmente el sector de alimentos procesados, con aranceles superiores a los productos frescos. Todo ello debería traducirse en un aumento del comercio de bienes entre los dos firmantes (Cuadro 2)

Por la importancia del sector para España, destaca la eliminación de aranceles sobre vinos y licores, y la integración del Acuerdo de vinos y licores (2003) en el CETA. Esto permitirá que los conflictos en este sector se resuelvan a través del mecanismo de solución de diferencias previsto en el nuevo acuerdo. Además, el Acuerdo contiene cláusulas para limitar las prácticas discriminatorias⁵⁷ de los monopolios de vinos y licores

⁵⁶ La limitación de espacio en este artículo hace imposible una exposición y análisis exhaustivo de los resultados de las negociaciones del CETA.

⁵⁷ En concreto, cuando el CETA entre en vigor, los monopolios tendrán que aplicar diferenciales entre productos nacionales e importados, basados en costes reales de transporte y almacenamiento calculados sobre volumen y no sobre el precio en origen.

provinciales. Canadá conservará, sin embargo, el derecho reconocido en el Acuerdo de vinos y licores a discriminar contra los productos importados en lo que respecta a los puntos de venta ajenos al monopolio en determinadas provincias⁵⁸.

Otro capítulo relevante es el que regula el sector cárnico. España es el cuarto productor mundial de carne de porcino y las provincias de las praderas (Alberta, Saskatchewan y Manitoba) son grandes productoras y exportadoras de carne de vacuno y porcino. Con unos costes de producción inferiores a los de España para la carne de cerdo, el producto canadiense podría convertirse en un serio competidor en el mercado nacional, puesto que la UE ha concedido a Canadá un contingente libre de aranceles de 81.011 toneladas, incluyendo las 4.624 del contingente exclusivo actual. La UE ha accedido a consolidar los niveles actuales del contingente para la carne de vacuno, eliminando el arancel dentro del contingente, que era del 20 por 100.

En lo que se refiere al sector pesquero, se ha conseguido la eliminación completa de aranceles (el 95,5 a la entrada en vigor del Acuerdo), el acceso a los puertos de Canadá en condiciones de nación más favorecida y la eliminación de restricciones a la exportación⁵⁹. Canadá, por su parte, obtiene la ampliación de las cuotas arancelarias libres de derechos para la gamba procesada (23.000 toneladas) y el bacalao (1.000 toneladas).

Por último, Canadá mantendrá en vigor el sistema de gestión de oferta⁶⁰ para productos lácteos, huevos

y carne de ave (pollo y pavo) sin que se haya conseguido un mayor acceso al mercado. El logro de la UE en este capítulo radica en la obtención de un contingente adicional al comprometido con la OMC⁶¹ de 16.800 toneladas de queso de calidad y 1.700 toneladas para queso industrial. Los requisitos de composición de quesos introducidos en 2009 por Canadá, que imponen estándares mínimos de composición a partir de concentrados de proteína láctea líquida, no se modifican por el Acuerdo, pero se elimina el arancel de importación⁶², que supone una barrera adicional para la UE.

— Reglas de origen: la integración económica de Canadá con EE UU dificulta que Canadá pueda cumplir con las reglas de origen de la UE, que son las que regirán para el CETA, por lo que se han acordado derogaciones para algunos sectores concretos. Para el sector del automóvil, se ha acordado aceptar un 50 por 100 de contenido no local, bajando al 45 por 100 en siete años, y un contingente de 100.000 vehículos sujeto a una cifra de contenido local excepcionalmente bajo (30 por 100 del valor de transacción) para un volumen de exportación mucho mayor que lo que Canadá realmente está vendiendo en la UE. Como contrapartida, Canadá reconocerá tres estándares internacionales UNICE sobre diseño de vehículos a motor adicionales que ayudarán a armonizar las reglamentaciones de la UE y Canadá.

— Facilitación del comercio, barreras al comercio y normas fitosanitarias: el CETA incorpora medidas para facilitar el comercio, como resoluciones anticipadas de clasificación arancelaria y la automatización de procedimientos aduaneros. Construye sobre el Acuerdo de barreras al comercio de la OMC e incluye procedimientos para solicitar la equivalencia de normas técnicas y el reconocimiento de las certificaciones emitidas por organismos de certificación de la otra parte. Asimismo, se

⁵⁸ Esta exclusión permite a Quebec la venta en tiendas y supermercados de vino embotellado en la provincia; a Ontario, las tiendas privadas para vinos producidos en la provincia; así como las ventas de bodega y las ventas en mercadillos de vino producido localmente en Columbia Británica.

⁵⁹ Debido a las reticencias para unirse a las negociaciones, Terranova y Labrador obtiene un plazo de tres años para eliminar las restricciones que consisten en niveles mínimos de procesado para pescado y marisco para exportación.

⁶⁰ Canadá tiene establecido desde los años cincuenta un sistema de gestión de la oferta de ciertos productos agrícolas para ajustar la producción a la demanda y estabilizar tanto la oferta como los ingresos que reciben sus agricultores por la venta de productos lácteos, huevos y carne de ave (pollo y pavo). Este sistema está basado en tres pilares que aseguran su correcto funcionamiento: control de las importaciones, cuotas de producción y Consejos de comercialización para el control de los precios.

⁶¹ El contingente arancelario es de 20.412 toneladas métricas, de las cuales el 66 por 100 (13.472 Tm) está asignado en exclusiva a la UE.

⁶² El arancel de importación puede llegar al 270 por 100 para estos productos.

CUADRO 3
STOCK DE INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA CANADIENSE
(En millones de dólares canadienses)

	2010	2011	2012	2013	2014
Total mundo	637.285	675.020	704.335	761.550	828.812
Europa	176.310	174.938	179.047	189.744	191.454
TOP 10 UE					
Reino Unido	83.948	76.722	72.806	63.340	68.773
Luxemburgo	13.583	19.252	26.600	36.593	31.135
Países Bajos	9.750	14.204	15.247	17.548	17.505
Irlanda	22.240	17.587	12.037	15.509	15.266
Hungría	12.821	11.743	10.194	8.583	7.538
Francia	4.503	6.311	7.018	6.986	6.215
España	4.696	3.895	3.978	5.750	5.693
Alemania	8.245	6.828	4.424	4.545	4.547
Chipre	3.277	3.224	4.752	4.102	4.422
Bélgica	1.380	1.031	605	635	1.107

FUENTE: Estadísticas de Canadá, abril 2015.

incorpora al CETA el Acuerdo veterinario en vigor, y las disputas sobre las provisiones de normas fitosanitarias se registrarán por el mecanismo de resolución de diferencias del CETA.

— Contratación pública: uno de los mayores logros de la UE en las negociaciones del CETA ha sido la mejora de acceso a la contratación pública y licitaciones a todos los niveles del Gobierno de Canadá (federal, provincial, municipal y empresas públicas) aunque con excepciones notables en transporte público y energía en las provincias de Ontario y Quebec (ambos sectores de especial importancia para España). Ambas partes han acordado crear un punto de acceso electrónico único para difundir la información sobre oportunidades de licitación.

— Comercio de servicios e inversiones: se ha acordado una cobertura sin precedentes, incluyendo banca, auditoría, seguros, valores, comercio electrónico y

servicios postales a nivel federal y provincial, que incrementará los intercambios existentes (Cuadro 3). En inversiones, la UE ha logrado que Canadá aumente el umbral de examen de operaciones de inversión directa hasta los 1.500 millones de dólares (1.137 millones de euros)⁶³. También se establecen reglas claras de protección de inversiones y un mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado.

— Movimiento de personas: el CETA mejora notablemente la movilidad del personal desplazado como directivos, personal altamente cualificado y tecnólogos, así como de proveedores de servicios. Concede el derecho a solicitar un permiso de trabajo a los cónyuges

⁶³ La Ley de inversiones de Canadá (*Investment Canada Act*) somete a autorización las inversiones de gran tamaño, por encima de 369.000.000 de dólares canadienses (en torno a 280.000.000 de euros), a fecha 1 de enero de 2015, y permite imponer requisitos de funcionamiento a las empresas objeto de inversión o adquisición.

del personal desplazado y establece un marco para el reconocimiento de cualificaciones profesionales.

— Propiedad intelectual e indicaciones geográficas: se ha conseguido mejorar la protección de patentes farmacéuticas en Canadá, extendiendo el periodo de protección y mejorando la protección legal: Canadá ha concedido ocho años de exclusividad en el mercado, así como tomar en cuenta como período de protección adicional de hasta dos años (frente a cinco en la UE) el tiempo existente entre el registro de la patente y la puesta en el mercado del producto, además de mejorar el derecho de recurso. La UE también ha obtenido el reconocimiento sin restricciones de 145 indicaciones geográficas de productos agroalimentarios y cerveza de la UE (de entre ellas, 24 son españolas) y 21 con restricciones. Canadá también se compromete a conceder protección administrativa contra las infracciones a las mismas.

Por último, se ha logrado también que Canadá incorpore a su legislación controles en frontera de mercancías piratas o con marca falsa, en línea con las provisiones de la legislación europea.

Incertidumbres y oportunidades de negocio

Incertidumbres

La principal incertidumbre gira en torno a la vinculación de las provincias con el Acuerdo. En el texto del CETA no se ha dispuesto ninguna cláusula que vincule jurídicamente a las provincias canadienses y las obligue a respetar las provisiones del Acuerdo en cuestiones de su competencia como, por ejemplo, la contratación pública o los monopolios de vinos y licores. Debido al diseño constitucional del reparto de competencias entre el Gobierno federal y las provincias y territorios, el Gobierno federal no tiene la capacidad de imponer los tratados que ha ratificado a las provincias, en materias que son competencia de estas. Por ello, si las provincias no cumplen un acuerdo firmado por Canadá, el Gobierno federal, como responsable último del cumplimiento de los acuerdos internacionales,

puede ser denunciado y obligado a resarcir al denunciante, sin que a la provincia le cueste nada⁶⁴. Esta falta de responsabilidad directa de las provincias introduce un elemento de incertidumbre en el Acuerdo, de difícil evaluación *a priori*. De momento, la provincia de Terranova y Labrador se escuda en esta peculiaridad del reparto constitucional de competencias para dejar ver que no respetará el Acuerdo en su redacción actual⁶⁵. Como se ha señalado anteriormente, la provincia no firmó la declaración del Consejo de la Federación de 2009.

Por otro lado, estamos asistiendo a varios movimientos de los Gobiernos provinciales para cambiar el funcionamiento de sus monopolios de vinos y licores. Los cambios podrían resultar en una oportunidad, como por ejemplo las consultas que está llevando a cabo Saskatchewan, que se ha puesto como objetivo conformar un nuevo modelo hacia 2016, o en una amenaza, como el caso de Columbia Británica y Ontario, que están barajando fórmulas que buscan abiertamente favorecer las ventas de vinos y cervezas producidos en las demarcaciones de cada una de las provincias, discriminando contra los productos importados.

Por parte de la UE, el mecanismo de solución de disputas entre Estado e inversor ha suscitado reticencias importantes tanto en la sociedad civil como por parte de algunos Estados miembros, que se reflejan en las posiciones de algunos grupos del Parlamento Europeo.

Oportunidades

Generalmente, después de la firma de un acuerdo de libre comercio se incrementa el volumen de comercio

⁶⁴ Por ejemplo, el Gobierno federal fue condenado por un tribunal de North American Free Trade Agreement (NAFTA) a pagar una compensación por la expropiación de una planta de la multinacional estadounidense AbitibiBowater por el Gobierno provincial de Terranova y Labrador. Las consecuencias económicas fueron asumidas por el Gobierno federal, sin coste para la provincia infractora *de facto* del Tratado.

⁶⁵ La provincia considera que el Gobierno federal no ha respetado las promesas hechas a la provincia a cambio de renunciar a la protección de la que goza su sector de transformación pesquera y que esto a su vez supone una renuncia a una competencia constitucional de la provincia.

entre los países o bloques signatarios. En este sentido, la supresión de aranceles en la práctica totalidad de las mercancías intercambiadas entre la UE y Canadá ofrece oportunidades para todo tipo de empresas españolas.

Cuanto mayor es el arancel, más comercio se abrirá, por lo que los sectores con más posibilidades de beneficiarse del CETA incluyen alimentos preparados, vehículos de motor y sus partes, embarcaciones, cerámica, prendas de vestir o productos químicos⁶⁶.

Las empresas de cierto tamaño se benefician con este tipo de acuerdos porque se generan economías de escala: mayor mercado y mayor producción.

Por último, teniendo en cuenta la presencia activa en Canadá de los grandes grupos españoles de construcción y gestión de infraestructuras, un acuerdo que sea satisfactorio en el apartado de contratación pública beneficiaría a dichas empresas, al facilitarles el acceso a los grandes proyectos de infraestructura en condiciones más favorables.

4. Conclusiones

Tras varias décadas de crecimiento continuado, la ralentización del comercio mundial, derivada de la escasa demanda de importaciones de las economías desarrolladas y del moderado crecimiento de las importaciones de las economías en desarrollo, es un hecho.

En un contexto caracterizado por los escasos avances de las negociaciones multilaterales de la Ronda de Doha de la OMC, el impulso al comercio mundial, componente necesario del crecimiento económico, habrá de proceder de la negociación de acuerdos bilaterales como el que la UE negocia con EE UU, el TTIP, y el que ha concluido con Canadá, el CETA.

La conclusión del TTIP será importante desde el punto de vista económico pues consolidará las ya importantes

relaciones económicas entre ambos socios y, según algunos estudios, contribuirá al crecimiento económico, favorecerá la creación de empleo y será positivo para los consumidores gracias a los beneficios inherentes a una apertura comercial equilibrada. Además, desde el punto de vista geoestratégico, el acuerdo entre la UE y EE UU permitirá trasladar el centro de gravedad económico mundial del Pacífico al Atlántico, contribuirá a crear estándares de comercio que serán referentes a nivel mundial y podrá impulsar negociaciones comerciales que llevan años estancadas, como las del Acuerdo de Asociación entre la UE y Mercosur, o la renovación de aquellos otros negociados hace tiempo, como los que la UE tiene con México o Chile.

La entrada en vigor del CETA permitirá fortalecer las relaciones entre Canadá y la UE al tratarse de un acuerdo ambicioso que cubre un espectro de temas mucho más amplio que todos los acuerdos de esta naturaleza firmados hasta ahora por cada una de las partes.

Recordemos, no obstante, que para que los beneficios del crecimiento económico derivados de la apertura exterior alcancen a todos los ciudadanos, ésta debe venir acompañada de un sistema fiscal justo y equitativo, y de una adecuada regulación del sistema financiero que no comprometa la viabilidad del Estado del bienestar.

Referencias bibliográficas

- [1] ANGUITA, J. (2014). «El Triángulo de Rodrik o las contradicciones de nuestro tiempo». *El Economista.es*, octubre. Recuperado de: <http://www.economista.es/firmas/noticias/6146563/10/14/El-triangulo-de-Rodrik.htm#.Kku80Ykl6TaxAP>
- [2] AVENT, R. (2013). «Trade's Triple Chance». *The Economist. The world in 2014*, noviembre, Londres.
- [3] BOLAÑOS, A. (2015). «¿Qué se negocia en el TTIP?». *El País*, 9 de marzo, Madrid.
- [4] BRÉVILLE, B. y MARTINE B. (2014). «Tribunales para atracar a los Estados». *Le Monde Diplomatique en español*, nº 224, junio, Madrid.
- [5] CHAVAGNEUX, CH. *et al.* (2014). «Traité de Libre-Échange Europe-États Unis: L'impasse». Dossier sobre el TTIP, *Alternatives Économiques* nº 339, octubre, pp. 60-70, París.
- [6] COMISIÓN EUROPEA (2014a). «CETA – Summary of the Final Negotiating Results». Comisión Europea, CETA.

⁶⁶ Se puede consultar el arancel de cada partida en el siguiente enlace: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2013/01-99/01-99-t2013-03-eng.pdf>

- [7] COMISIÓN EUROPEA (2014b). «Consolidated CETA Text». *Comisión Europea*, CETA.
- [8] COMISIÓN UNIÓN EUROPEA Y GOBIERNO DE CANADÁ (2008). «Assessing the Costs and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Relationship». Recuperado de: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf
- [9] DE LA ROCHA VÁZQUEZ, M.; MOSCOSO DEL PRA-DO, M. y RODRÍGUEZ-PIÑERO, I. (2015). «Por el crecimiento y el empleo». *El País*, 9 de junio, Madrid.
- [10] EL PAÍS (2015). «Acuerdo controvertido». *El País Negocios*, 29 de marzo, Madrid.
- [11] FAUS, J. (2015a). «Los demócratas bloquean la política comercial de Obama». *El País*, 13 de junio, Madrid.
- [12] FAUS, J. (2015b). «Hillary Clinton se distancia de Obama por su política comercial». *El País*, 16 de junio, Madrid.
- [13] GALLEGO, J. (2015). Entrevista a Ignacio García Bercero, jefe negociador de la UE sobre el TTIP, *Carne Cruda*, 19 de febrero. Recuperado de: <http://carnecruda.es/2015/02/19/ttip-el-pacto-secreto-entre-la-ue-y-EE-UU/>
- [14] GARCÍA-LEGAZ, J. y QUINLAN, J. (2013). *TAFTA. Argumentos para un Área de Libre Comercio Transatlántico*. Madrid. Fundación para el análisis y los estudios sociales (FAES).
- [15] GOBIERNO DE CANADÁ (2013). «Technical Summary of Final Negotiated Outcomes, Canada European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, Agreement in Principle». Recuperado de: <http://actionplan.gc.ca/sites/default/files/pdfs/ceta-technicalsummary.pdf>
- [16] GONZÁLEZ, A. (2015a). «Un año clave para el comercio global». *El País Negocios*, 29 de marzo, Madrid.
- [17] GONZÁLEZ, A. (2015b). «EE UU y la UE buscan un gran acuerdo para el siglo XXI». *El País Negocios*, 29 de marzo, Madrid.
- [18] HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, J. y RAMIRO, P. (2015). «¿Hay alternativas al TTIP y los tratados de 'libre comercio'?». *La Marea*, nº 27, mayo, Madrid.
- [19] KIRKPATRICK, C. et al. (2010). *EU-Canada SIA Final Interim Report*. Ottawa.
- [20] KRUGMAN, P. (2015). «Suspicious Nonsense on Trade Agreements». *The New York Times*, 19 de enero, Nueva York.
- [21] LABORDA, A. (2014). «El comercio exterior en 2013». *El País Negocios*, 22 de febrero, Madrid.
- [22] LÓPEZ DE MIGUEL, A. (2015). «El TTIP permitirá a las empresas impulsar sus propias leyes», *Público*, 12 de mayo. Recuperado de: <http://www.publico.es/politica/ttip-permitira-empresas-impulsar-iniciativas.html>
- [23] MARC JENNAR, R. y LAMBERT, R. (2014). «La globalización feliz: instrucciones de uso». *Le Monde Diplomatique en español*, nº 224, junio, Madrid.
- [24] MARIANA VILNITZKY, M. (2015). «¿Qué tiene que ver el Superagente 86 con el TTIP?». *Alternativas económicas*, nº 26, julio, Barcelona.
- [25] MERRY DEL VAL DIEZ DE RIVERA, F.; IZAGUIRRE ARTAZA, J. y PÉREZ TELLO, N. (2013). «Las relaciones económicas entre España y los EE UU». *Boletín Económico de ICE*, nº 3039, mayo, pp. 33-44, Madrid.
- [26] MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD (2014). «La política comercial de la Unión Europea». *Boletín Económico de ICE*, nº 3053, julio, pp. 129-151, Madrid.
- [27] RAMONET, I. (2014). «¡Peligro! Acuerdo Transatlántico». *Le Monde Diplomatique en español*, nº 221, marzo, pp. 1-2, Madrid.
- [28] RODRIK, D. (2015). «The War of Trade Models». *Dani Rodrik's weblog*, 4 de mayo. Recuperado de: http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2015/05/the-war-of-trade-models.html
- [29] SCHÄFER, T. et al. (2015). «Las críticas al TTIP dan sus primeros frutos». Dossier sobre el TTIP, *La Marea*, nº 24, febrero, pp. 9 -21, Madrid.
- [30] SOSA TROYA, M. (2015). «La Eurocámara pide alternativas al arbitraje en el TTIP». *El País*, 9 de julio, Madrid.
- [31] SOTELO, I. (2015). «Estados Unidos en un mundo multilateral». *El País*, 4 de mayo, Madrid.
- [32] STIGLITZ, J.E. (2015). «The Secret Corporate Takeover». *Project Syndicate*, 13 de mayo. Recuperado de: <http://www.project-syndicate.org/commentary/us-secret-corporate-takeover-by-joseph-e--stiglitz-2015-05>
- [33] THE ECONOMIST (2014a). «Taking Aim at Imports». *The Economist*, 22 de febrero, Londres.
- [34] THE ECONOMIST (2014b). «America's Big Bet». *The Economist*, 15 de noviembre, Londres.
- [35] THE ECONOMIST (2015). «President Obama's Trade Battle». *The Economist*, 4 de mayo, Londres.
- [36] TROSZCZYNSKA-VAN GENDEREN, W. (2014). «In-depth Analysis: Stakeholder, Parliamentary and Third Country Concerns about the EU-Canada Comprehensive Trade and Economic Agreement (CETA)». *Comisión Europea*, Acuerdo Económico y Comercial Global (CETA).
- [37] VIDAL-FOLCH, X. (2014). «Para exportar mucho más». *El País*, 17 de julio, Madrid.
- [38] VIDAL-FOLCH, X. (2015). «No es la Europa de los mercaderes». *El País*, 10 de junio, Madrid.
- [39] WALLACH, L. (2015). «Los espejismos del libre comercio». *Le Monde Diplomatique en español*, nº 236, junio, Madrid.

En el próximo número de
Información Comercial Española. Revista de Economía

Tamaño de las pequeñas y medianas empresas españolas

<i>Jaime García-Legaz</i>	Presentación
<i>Isabel Aguilera</i>	Introducción
<i>María Asunción Prats Albentosa y Fernando Merino de Lucas</i>	La importancia del tamaño en la empresa española
<i>Antonio Garamendi Lecanda</i>	La innovación en la pyme. Una aproximación más allá de su tamaño empresarial
<i>Juan Rossell Lastortras</i>	Retos de futuro de las pymes españolas
<i>Luis Vives de Prada</i>	Pymes + innovación: no es solo cuestión de tamaño sino de actitud
<i>Isabel Aguilera, M^a Elena Aldana, Jordi Canals et al.</i>	Respuestas empresariales en cuanto al tamaño de nuestras pymes
<i>Alicia Coronil Jónsson, Carlos del Campo Rodríguez y María Grandal Bouza</i>	La empresa mediana, su aportación al crecimiento. Medidas para fortalecer el tejido empresarial
<i>José Luis Bonet Ferrer y Raúl Mínguez Fuentes</i>	El crecimiento de la dimensión de la pyme española por la vía de la internacionalización
<i>Juan Antonio Mielgo Carrizo</i>	Una reflexión sobre el tamaño empresarial en España
<i>Miriam Montañez Niñez, Ana Rubio González, Macarena Ruesta Baselga y Camilo Ulloa Ariza</i>	La financiación de las pymes españolas
<i>Sergio Martínez-Cava Camacho et al.</i>	La mediana empresa

Últimos números publicados:

Empleo juvenil

La financiación del desarrollo. Una perspectiva comparada

Una política económica para la recuperación

Números en preparación

Transformaciones en los mercados energéticos

Fiscalidad internacional: comercio e inversión

