



XIV Comisión Consultiva de Negociaciones Comerciales

Transatlantic Trade and Investment Partnership
(TTIP)

Madrid, 3 de julio de 2015



Introducción

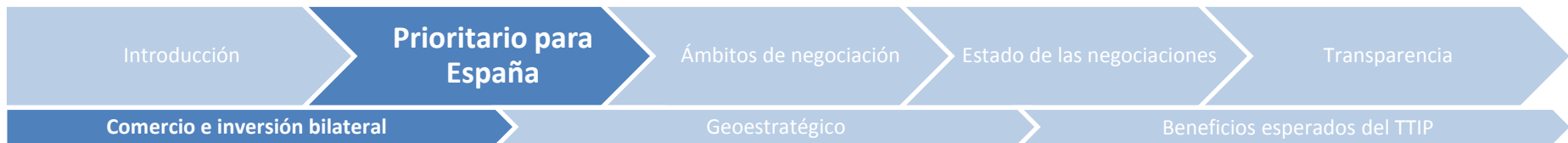
Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las negociaciones

Transparencia

- **TTIP prioridad en términos de política comercial de España y de la UE.**
- **Acuerdo amplio y ambicioso, por ello mismo muy complejo.**
- **Tras dos años de negociaciones y nueve rondas de negociación, escasos avances.**
- **Gran repercusión del TTIP entre la sociedad civil, que exige estar informada.**

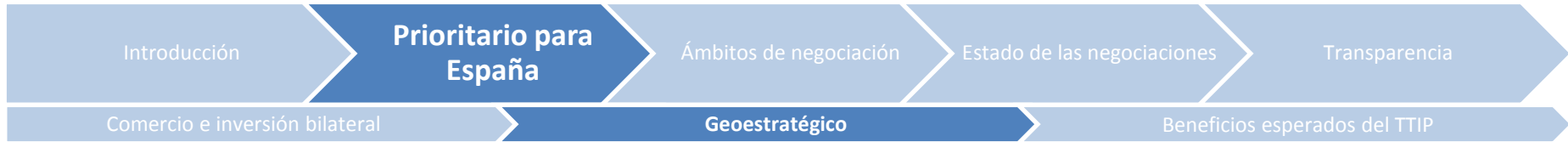


➤ **EEUU ocupa un puesto muy relevante en el comercio exterior de España:**

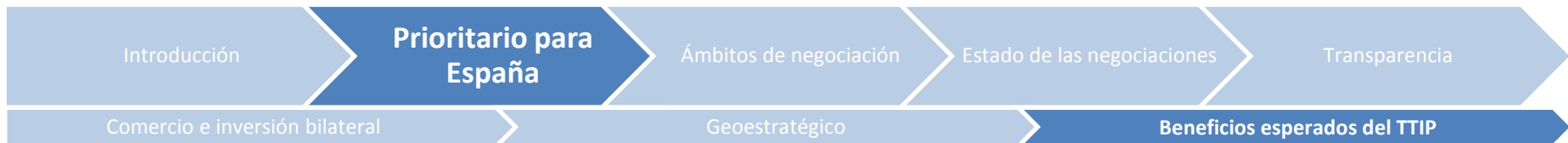
- ✓ Las exportaciones españolas de bienes a los EEUU alcanzaron en 2014 los 10.642 millones de euros (récord histórico y 4,5% del total) mientras que nuestras importaciones procedentes de EEUU fueron de 10.310 millones de euros.
- ✓ Lo anterior permitió que, por primera vez en nuestra historia reciente, España presentase un superávit comercial frente a EEUU (332 millones de euros).
- ✓ En 2014 EEUU fue el primer destino de nuestras exportaciones de bienes fuera de la UE y el sexto a nivel mundial (tras Francia, Alemania, Portugal, Italia y Reino Unido).
- ✓ España exporta a EEUU bienes de valor añadido medio-alto: semimanufacturas (productos químicos, material de construcción, etc.) y bienes de equipo (equipos eléctricos, material de transporte, etc.)
- ✓ También existe un elevado nivel de exportación de servicios españoles a EEUU que en 2013 alcanzó los 7.647 millones de euros, lo que supone un 7% del total de nuestras exportaciones de servicios, con un total de casi 3.493 empresas exportadoras.

➤ **Y en el ámbito comercial de la IED:**

- ✓ El stock de inversión española en EEUU en 2013 se situó en los 43.653 millones de euros, lo que supuso un 13% del total del stock de inversión española en el mundo, permitió la creación de 92.152 empleos y colocó a EEUU como tercer destino de la inversión española en el extranjero, sólo por detrás de Brasil (48.83 millones de euros – 13,1% del total) y de Reino Unido (48.070 millones de euros – 14,4% del total).
- ✓ El stock de inversión de EEUU en España alcanzó en 2013 los 45.082 millones de euros, lo que le convirtió en el principal país inversor en España, con un 15.12% del total y 156.241 empleos creados.
- ✓ En 2014, las empresas domiciliadas en EEUU fueron las que más invirtieron en España (3.516 millones), seguidas de las de Luxemburgo (2.489 millones) y Reino Unido (1.667 millones).



- **Fuerte impulso a las relaciones transatlánticas con capacidad de fijar estándares transatlánticos (europeos-americanos) y que se conviertan en estándares mundiales.**
- **Hacer frente a la pujanza de las relaciones transpacíficas. El TPP está a punto de aprobarse.**
- **Implicaciones sobre el comercio a dos niveles:**
 - 1. Multilateral: impulso a la Ronda Doha.**
 - 2. Bilateral: cierre de negociaciones (Ej. CETA), impulso a otras (Ej. Mercosur) y modernización o apertura de nuevas (Ej. México).**



Estudio de impacto de la Comisión: [Centre for Economic Policy Research](#)

- Aumento del PIB del 0,5% en la UE y del 0,4% en EEUU hasta 2027 (si se alcanza un acuerdo amplio).
- Aumento de las exportaciones de la UE a EEUU en 187.000 M€. Aumento de las exportaciones de los EEUU a la UE en 159.000 M€.
- Aumento de la renta disponible: 545 € por familia.
- No hace análisis individualizado por países

Estudio de la Fundación [Bertelsmann](#)

- España sería el cuarto país que más puestos de trabajo crearía: entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, dependiendo de si se reducen sólo las barreras arancelarias o si desaparecen también las no arancelarias.
- España sería también el cuarto país en el que más se incrementaría la renta per cápita a largo plazo, entre 0,31% y 6,55%, en función de si sólo se reducen aranceles o si se concluye un acuerdo más amplio y, en cualquier caso, por encima de la media de la UE que se situaría entre el 0,27% y el 4,95%.

Estudio de impacto sobre la economía española

- En preparación por parte del Instituto de Estudios Económicos. Financiado por ICEX, CCE y CEOE. Disponible en septiembre.
- Servicio de Estudios del BBVA está elaborando su propio estudio.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las negociaciones

Transparencia

1er Pilar: acceso a mercados

- Comercio de bienes.
- Comercio de servicios.
- Inversiones.
- Compras públicas.

2º Pilar: BNA y aspectos regulatorios

- Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (SPS).
- Barreras Técnicas al Comercio (TBT).
- Regulación horizontal: coherencia y cooperación regulatoria.
- Regulación sectorial: automoción, farmacia, química, bienes de equipo, dispositivos médicos, cosméticos, TICs, ingeniería, textiles y pesticidas.

3er Pilar: reglas

- Propiedad Intelectual. Incluye Indicaciones Geográficas.
- Facilitación de comercio.
- Comercio y desarrollo sostenible. Incluye aspectos laborales y medioambientales.
- Comercio y competencia. Incluye empresas públicas.
- Comercio de energía y materias primas.
- PYMES.
- Movimientos de capital y pagos.
- Transparencia.
- Protección de inversiones (*ISDS - Investor State Dispute Settlement*)
- Mecanismo de solución de disputas.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las negociaciones

Transparencia

Evolución de las negociaciones

Estado actual

2013

- Lanzamiento negociaciones en márgenes G8 (17 junio).
- Primera ronda: 8-12 julio, Washington.
- Segunda ronda: 11-15 noviembre, Bruselas.
- Tercera ronda: 16-20 diciembre, Washington.

2014

- Cuarta ronda: 10-14 de marzo. Bruselas.
- Quinta ronda: 19-23 de mayo. Arlington (EEUU).
- Sexta ronda: 14-18 de julio. Bruselas.
- 9 de octubre: desclasificación mandato a la Comisión
- Séptima ronda: 29 de septiembre a 3 octubre. Chevy Chase (EEUU).
- Noviembre: nueva Comisión en la UE y *midterm elections* en EEUU.

2015

- Enero: Publicación [propuestas negociadoras](#) de la Comisión.
- Octava ronda: 2-6 de febrero. Bruselas.
- Novena ronda: 20-24 de abril. NY.
- Junio: Aprobación TPA en EEUU
- Décima ronda prevista para 13-17 de julio, Bruselas.
- Verano 2015: Resolución PE en la UE.
- Fin previsto inicialmente de las negociaciones, pero es muy difícil.

2016

- Elecciones en EEUU: Ralentización de las negociaciones, de no haber concluido en 2015.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las
negociaciones

Transparencia

Evolución de las negociaciones

Estado actual

(1 de 8)

PRIMER PILAR

A. ARANCELES:

- Intercambio de ofertas (febrero 2014): 1º oferta arancelaria de EEUU fue poco ambiciosa. Hasta la fecha no ha habido oferta revisada.
- Tratamiento Productos Sensibles:
 - La UE quiere establecer contingentes arancelarios de volúmenes fijos para un número limitado de productos
 - EEUU ambiciona una liberalización total con periodos largos.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las
negociaciones

Transparencia

Evolución de las negociaciones

Estado actual

(2 de 8)

PRIMER PILAR

B. SERVICIOS e INVERSIONES

- Ambas partes ya han presentado sus ofertas de servicios (2014). La UE desea incluir servicios financieros en el pilar regulatorio.
- Nuevo intercambio de ofertas revisadas en próxima ronda.
- **Líneas rojas:**
 - ✓ **Servicios públicos:** Las directrices de negociación excluyen los servicios públicos esenciales como la salud, la educación o el agua.
 - ✓ **Audiovisual:** excluidos igualmente.
- **Intereses ofensivos para España**
 - ✓ Servicios financieros y los seguros, servicios profesionales y consultoría, telecomunicaciones y transporte marítimo (excepciones a la *Jones Act*).
 - ✓ Además debería haber mejora movilidad internacional de personas físicas, tanto mediante la mayor apertura de la modalidad de prestación de servicios (modo 4), como mediante un paquete de movilidad ambicioso como el alcanzado entre EEUU y Australia.
 - ✓ Esto debería completarse con la incorporación de mecanismos para el reconocimiento mutuo de títulos para ingenieros y arquitectos, barrera regulatoria importante para el acceso real de los profesionales europeos al mercado estadounidense.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las
negociaciones

Transparencia

Evolución de las negociaciones

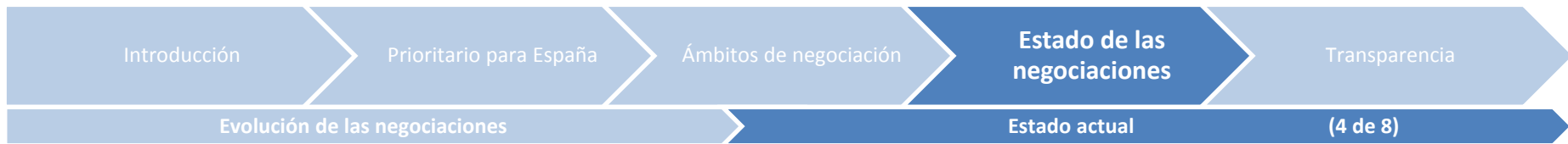
Estado actual

(3 de 8)

PRIMER PILAR

C. COMPRAS PÚBLICAS

- España ha sido uno de los principales valedores para lograr un mercado transatlántico, abogando por:
 - Aplicación general del principio de Trato Nacional, en licitaciones que implican fondos federales, independientemente del órgano licitante.
 - “*Flow Down*” en licitaciones a nivel subfederal.
 - En caso de otros fondos, lograr el trato “*Out of State Treatment*”: que las empresas de la UE sean tratadas como las empresas de otros estados americanos.
- Aspecto muy sensible para los EEUU.
- Clave para considerar al TTIP como un acuerdo amplio, ambicioso y de referencia para el futuro.
- Se volverá a tratar en profundidad la 10ª ronda.



SEGUNDO PILAR

A. COHERENCIA Y COOPERACIÓN REGULATORIA

- En 8º ronda (feb 2015), la Comisión respondió a la propuesta de EEUU con una propuesta que afectaba sólo al nivel comunitario y que iba en línea con el Acuerdo Interinstitucional sobre “legislar mejor” (es decir, tanto actos regulatorios como legislativos), diferenciando entre:
 - sección II COHERENCIA REGULATORIA (consultas públicas, evaluación de impacto y planificación previa) y
 - sección III (intercambio de información entre reguladores para lograr COOPERACION REGULATORIA).
- En 9º ronda (20.4.2015), la Comisión ha presentado una propuesta de texto para incluir legislación de EEMM.
- Se propone crear un Órgano de Cooperación Regulatoria que facilite el seguimiento de los actos regulatorios y de las normas cubiertas por el acuerdo.
- Cada Parte conserva su potestad y autonomía legislativa. El objetivo es colaborar en medidas a futuro, siempre que éstas sean de interés mutuo.

B. BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO (TBT)

C. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS (SPS)

- En TBT y SPS se negocia disciplinas sobre transparencia, uso de normas internacionales, facilitar la evaluación de la conformidad o el reconocimiento de equivalencia. Se trata de eliminar los obstáculos innecesarios al comercio. Ej: 14 años para que EEUU apruebe los protocolos de exportación de aguacates y albaricoques y aún no se ha empezado a aplicar.



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las
negociaciones

Transparencia

Evolución de las negociaciones

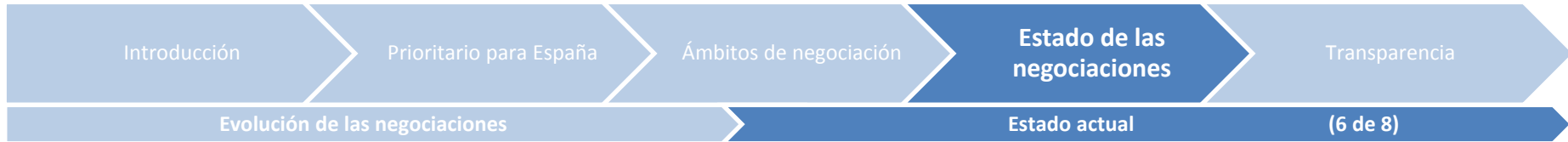
Estado actual

(5 de 8)

SEGUNDO PILAR

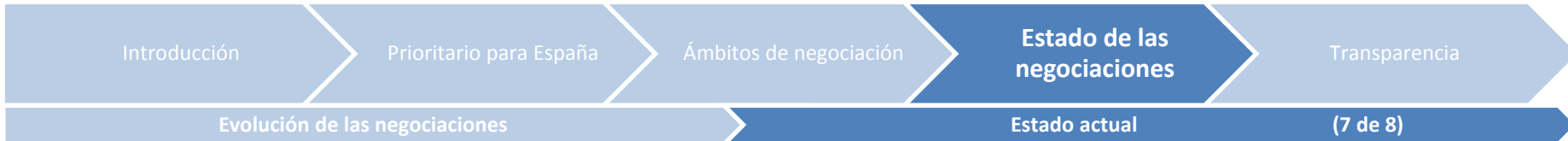
D. REGULACIÓN SECTORIAL

1. **Automovilístico:** se está explorando la posible equivalencia entre las regulaciones existentes y se pretende fomentar la cooperación en el desarrollo de las futuras.
2. **Farmacéuticos:** se analiza la valoración de expertos para la equivalencia de buenas prácticas; con respecto a los genéricos, las discusiones proseguirán sobre la base de la propuesta que entregará la UE.
3. **Aparatos médicos:** se trabaja en cuestiones relativas a la reglamentación. En relación a la auditoría de los sistemas de calidad, la UE confirmó su intención de participar como observador en el programa piloto “Medical Devices Single Audit Program” en marzo 2015.
4. **Cosméticos:** la reglamentación de los EEUU hace difícil la cooperación en este sector entre otras cosas por la diferente clasificación de los productos. Ejemplo: EEUU considera a las cremas solares prácticamente un medicamento.
5. **Ingeniería:** la UE solicitó el *feedback* de EEUU en las propuestas de cooperación planteadas en las rondas previas. Además, la UE presentó nuevas áreas de cooperación (maquinaria de construcción, seguridad vial y agricultura...)
6. **Químicos:** las discusiones se centraron en dos proyectos pilotos en valoración & análisis de sustancias y clasificación & etiquetado.
7. **Textiles:** Continuaron las discusiones técnicas sobre etiquetado, seguridad y estándar de calidad.
8. **Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación:** las conversaciones se centran en e-salud, encriptación, vigilancia del mercado, e-accesibilidad y e-etiquetado.
9. **Pesticidas:** EEUU ha ofrecido respuesta al *non-paper* presentado por la UE sobre pesticidas, manifestando dificultades para aceptar un valor “cero-técnico” aunque sí mostró disposición para avanzar en la propuesta de chequeos previos a la exportación.



TERCER PILAR

- **Propiedad Intelectual:** Ambas partes están comprometidas con un alto nivel de protección de los Derechos de Protección Intelectual (DPIs) por encima de los mínimos marcados por el acuerdo TRIPS. No existen grandes desencuentros, salvo en lo relativo a la protección de las Indicaciones Geográficas (IGs).
 - **IGs:** la UE tiene como objetivos:
 - ✓ Extender la protección de las IGs al resto de los productos agroalimentarios.
 - ✓ Incorporar al TTIP el Acuerdo sobre Vinos (2006) y el Acuerdo de Bebidas Espirituosas (1994), mejorarlos, buscar soluciones para los 17 nombres semi-genéricos (Jerez y Málaga).
 - ✓ Poner el capítulo de IGs bajo protección del Mecanismo de Solución de Diferencias del TTIP.
 - EEUU aún no está comprometido con las discusiones en IGs.
- **Energía y materias primas:** el objetivo es garantizar el acceso a los recursos energéticos de EEUU.
- **Competencia:** el objetivo es establecer normas mínimas que ambos puedan cumplir y proyectarlas a terceros mercados (influencia del TPP).
 - Tres áreas sobre las que ya hay propuestas de texto de la UE: fusiones y adquisiciones; empresas públicas y subsidios.
 - De dos de ellas -antitrust & fusiones y SOE – hay textos consolidados en las Salas de lectura.
- **Facilitación de Comercio**
- **Reglas de Origen:** capítulo complejo por cuanto los sistemas europeo y americano son bastante distintos, pero es posible llegar a un acuerdo (probablemente al final de las negociaciones).
- **Comercio y desarrollo sostenible:** la UE presentará en la próxima ronda un texto.



TERCER PILAR

➤ **Pequeñas y medianas empresas:** Tres áreas principales en este capítulo:

1. Cooperación gobierno a gobierno: catálogo de programas existentes;
2. Creación de una página web con información completa: la UE ya lo está haciendo para los PED, pero EEUU sólo acepta incluir aranceles de momento (no normativa técnica ni legislación a nivel subfederal);
3. Análisis de cómo institucionalizar diálogo con pequeñas empresas.

➤ **ISDS:**

- Tema muy sensible internamente y que ha provocado que no se haya negociado con EEUU.
- El mandato prevé la inclusión de un Mecanismo de solución de disputas inversor-Estado (ISDS) siempre y cuando “*se encuentre una solución satisfactoria para los intereses de la UE*”.
- Tras la consulta pública (2014) sobre el ISDS, la Comisión está trabajando en un [nuevo modelo](#) de ISDS:
 1. Primará el Derecho a Regular de los Estados.
 2. Mejora del funcionamiento de los tribunales: mayor transparencia, que los árbitros surjan de una lista fija y que sean jueces o de cualificación similar en sus países.
 3. Decidir la relación con los tribunales judiciales nacionales: *fork in the road* o *No U-turn*
 4. Instauración de un mecanismo de apelación.
- Tendente hacia un sistema multilateral



Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

**Estado de las
negociaciones**

Transparencia

Evolución de las negociaciones

Estado actual

(8 de 8)

Existen hasta ahora varios textos propuestos, en negociación.

1. SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS
2. TRATO NACIONAL Y ACCESO A MERCADOS
3. COMPETENCIA
4. COMPRAS PÚBLICAS
5. BARRERAS TÉCNICAS AL COMERCIO
6. PYMES
7. EMPRESAS PÚBLICAS
8. ADUANAS Y FACILITACIÓN DEL COMERCIO
9. COMUNICACIÓN ELECTRÓNICA Y TELECOMUNICACIONES
10. MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
11. COOPERACIÓN REGULATORIA

Introducción

Prioritario para España

Ámbitos de negociación

Estado de las negociaciones

Transparencia

En la Unión Europea:

- ✓ Web: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>
- ✓ Desclasificación [mandato](#).
- ✓ Publicación de [documentos de negociación](#) europeos
- ✓ Parlamento Europeo – [INTA](#)
- ✓ Reuniones con [stakeholders](#)
- ✓ TTIP [Advisory Group](#)

En España:

- ✓ Web en español ([SEC, COM, Embajada EEUU](#)).
- ✓ Eventos informativos: Comisión Consultiva, Conferencia internacional organizada por la SEC, Casa América, UIMP, CEPYME, Delegación COM, CII, etc.
- ✓ Parlamento español – Comisión de Economía y Competitividad ([11-6-2015](#))



Introducción

Prioritario para España

¿Qué cubre?

Estado de las negociaciones

Transparencia

Conclusiones

Las negociaciones son muy amplias, muy ambiciosas y por tanto muy complejas.

El acuerdo debe reflejar un equilibrio en todos los niveles: tanto entre pilares como dentro de los mismos.

Los beneficios esperados son mayores cuanto mayor sea el alcance de la Acuerdo y España es uno de los países más beneficiados con el acuerdo.

El objetivo es terminar en 2015 pero debe primar el contenido sobre el calendario.

Se esperan consecuencias positivas sobre el comercio mundial: en OMC y en acuerdos regionales.

Los temores sobre el TTIP son legítimos pero es labor de la COM, los EEMM y el PE explicar qué se negocia exactamente y disipar dudas.

La mejor manera de lograr el apoyo de empresas y sociedad civil al TTIP es la transparencia.



Muchas gracias

Erik Rovina Mardones

Subdirector General de Política Comercial con Iberoamérica y América del Norte

sgiberan.sccc@comercio.mineco.es