

## Resumen

La Unión Europea y los Estados Unidos están negociando en la actualidad uno de los acuerdos comerciales más ambiciosos de la historia, la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones, TTIP por sus siglas en inglés. Este acuerdo pretende no solo la total eliminación de los aranceles entre ambas áreas, sino también la reducción de barreras regulatorias para agilizar el comercio, los flujos de inversión empresarial y la participación de las empresas en los procesos de contratación pública. Tras numerosas rondas de negociación, todavía existe mucha incertidumbre sobre cuál será el resultado final del acuerdo. Con todo, el análisis de sus características identifica los principales rasgos de las negociaciones comerciales y sus aspectos más controvertidos. En el artículo se analizan, en particular, las relaciones comerciales e inversoras existentes entre España y los Estados Unidos y el impacto que podría traer consigo la firma de este acuerdo.

*Palabras clave:* acuerdos comerciales, TTIP, negociaciones comerciales.

## Abstract

The European Union and the United States are negotiating one of the more ambitious trade agreements in history, the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). This agreement aims not only to the total elimination of tariffs between the two areas, but also to the reduction of regulatory barriers to facilitate trade, flows of business investment and the participation of enterprises in public procurement processes. After several rounds of negotiation, there is still much uncertainty about what will be the final result of the agreement. In any case, the analysis of its characteristics allows highlighting the main features of current trade negotiations and its most controversial aspects. In particular, the article analyzes existing trade and investment relations between Spain and the United States and the implications that the signing of this agreement could bring for the Spanish economy.

*Key words:* trade agreements, TTIP, trade and investment relations.

*JEL classification:* D57, F13, F14, F40.

# OPORTUNIDADES PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA DEL ACUERDO TTIP ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS

Esther GORDO MORA  
David MARTÍNEZ TURÉGANO

*Banco de España*

## I. INTRODUCCIÓN

La Unión Europea (UE) y los Estados Unidos llevan tres años negociando un acuerdo de libre comercio, la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión, más conocida como TTIP por sus siglas en inglés (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) (1).

El tamaño y la importancia económica de las partes sugieren que este acuerdo, de llegar a buen término, puede ser uno de los mayores acuerdos comerciales de la historia. En conjunto, la UE y los Estados Unidos representan casi la mitad del PIB y del comercio mundial y en torno a un tercio de la inversión extranjera directa global. Por ello, el acuerdo podría constituir un marco de referencia y un elemento impulsor para la liberalización comercial, que prácticamente permanece estancada desde el año 2001 ante la ausencia de avances en la ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) (2).

El TTIP tiene además una naturaleza muy distinta de otros acuerdos, ya que no solo se trata de crear un área de libre comercio entre ambas economías mediante la eliminación total de los aranceles al comercio de manufacturas y productos agrícolas, sino que se pretende también una reducción significativa de

las barreras no arancelarias y de carácter regulatorio que obstaculizan el intercambio de bienes y servicios, y los flujos de inversión.

La negociación de un acuerdo tan ambicioso ha suscitado tanto interés como controversia y resistencia por parte de los ciudadanos y algunos de los gobiernos implicados, por sus posibles efectos sobre la protección de los estándares de consumo o del medio ambiente (3). En los Estados Unidos, por ejemplo, los candidatos a las elecciones presidenciales se han manifestado en contra de algunos aspectos del tratado, que ha tenido su mayor impulsor en la administración Obama.

En estas circunstancias, la negociación del TTIP se desarrolla a un ritmo más lento de lo previsto inicialmente y ante el se abre un futuro incierto. En julio de 2016 tuvo lugar la decimocuarta ronda de negociaciones y, aunque se alcanzase un acuerdo en 2017, como estaba previsto inicialmente, a continuación tendría lugar un largo proceso de ratificación por parte del Consejo y del Parlamento Europeo, de las cámaras estadounidenses y, posiblemente, de algún parlamento nacional en la UE, lo que retrasaría su entrada en vigor unos años.

En el caso de la economía española, la puesta en marcha de

esta área de libre comercio e inversiones con los Estados Unidos abre la posibilidad de mejorar el posicionamiento exterior de las empresas españolas en un mercado de elevado potencial de crecimiento, que, como se verá más adelante, todavía se encuentra relativamente poco explotado, al menos en lo que respecta al comercio.

El artículo se estructura de la siguiente forma: después de esta introducción, en la segunda sección, se presentan las principales características del TTIP y los aspectos que han suscitado mayores controversias. En la tercera sección se resumen los resultados de los trabajos empíricos que tratan de cuantificar las implicaciones económicas de este acuerdo sobre la UE en su conjunto y sus Estados miembros, así como en los Estados Unidos y en terceros países. Respecto al foco particular en España, en la cuarta sección se describen las oportunidades económicas que pueden surgir para las empresas dadas las barreras actuales, mientras que en la quinta sección se evalúa el potencial impacto macroeconómico de la firma del acuerdo a partir de los resultados de un análisis de equilibrio parcial estático. Una sección final de conclusiones cierra el artículo.

## II. PRINCIPALES RASGOS DEL TTIP

Durante las últimas décadas, los Estados Unidos y la UE han celebrado diversas cumbres y negociaciones que han traído consigo progresivos avances en la liberalización de las relaciones económicas entre ambas potencias. Pero no fue hasta el año 2011 cuando estas negociaciones cobraron una nueva dimensión con la creación de un grupo de trabajo encar-

gado de explorar mecanismos para incrementar las relaciones comerciales e inversoras entre los Estados Unidos y la UE. Sobre la base de las conclusiones de este grupo de trabajo (US-EU HLWG, 2013), en 2013 los jefes de Estado y de Gobierno de la UE dieron el mandato a la Comisión Europea (CE) de negociar el TTIP.

Hasta el momento han tenido lugar catorce rondas de negociación, que permiten describir las principales características de este acuerdo.

En primer lugar, el TTIP contiene un ambicioso paquete de eliminación de barreras de acceso a los mercados, que comprende tanto las tradicionales barreras arancelarias que afectan al comercio de mercancías, como, sobre todo, las barreras no arancelarias que limitan el intercambio de productos o la prestación de servicios, la inversión y la participación en procesos de contratación pública. A diferencia de lo que sucede con los aranceles, que en la actualidad son reducidos, este último tipo de barreras son muy frecuentes entre ambas economías (Egger *et al.*, 2015), de ahí el elevado grado de ambición del tratado. Además, a diferencia de la mayoría de los acuerdos comerciales, su ámbito de aplicación no se limita al intercambio de mercancías, sino que trata de favorecer también la inversión y la prestación de servicios mediante, por ejemplo, la aprobación de licencias y el reconocimiento de cualificaciones que facilitar la prestación y el ejercicio de algunos servicios profesionales (como consultoría, auditoría, etc.). Al mismo tiempo, se trata de igualar las condiciones de acceso al mercado para las empresas que proveen servicios en ciertos sectores regulados, como las telecomunicaciones, y se prevé

reducir las barreras que impiden el acceso de empresas extranjeras a los procesos de contratación pública (como la normativa *Buy American* existente en los Estados Unidos que discrimina en favor de las empresas de ese país, o la existencia de normas que impiden que las compañías aéreas europeas puedan prestar servicios en los trayectos internos en los Estados Unidos). Únicamente se excluyen explícitamente del acuerdo los servicios audiovisuales, la educación y los servicios sanitarios y sociales.

En segundo lugar, mediante la cooperación regulatoria se trata de alcanzar una armonización, o al menos un reconocimiento mutuo, de los estándares de calidad y de conformidad de los productos, así como de los requisitos sanitarios y fitosanitarios (por ejemplo, los requisitos de seguridad de los juguetes o los alimentos). La eliminación de estas barreras se extiende a algunos sectores concretos (química, farmacia, cosmética, automóvil, etcétera).

Finalmente, el tercer pilar del TTIP, pretende lograr compromisos comunes sobre aspectos laborales y medioambientales de la producción y el comercio internacional (por ejemplo, estándares mínimos en los mercados de trabajo), así como para la protección de las inversiones empresariales o los derechos de propiedad intelectual, muy arraigados estos últimos en la sociedad estadounidense. Además, también podrían alcanzarse compromisos en materia energética para garantizar la seguridad del suministro, y para la reducción de los costes de inspección y de controles aduaneros.

En este sentido, el TTIP presenta características similares a

los de otros acuerdos comerciales recientes, que, en general, tienen un carácter amplio, al comprender el comercio de mercancías, los servicios y la inversión, e incorporando habitualmente prescripciones sobre la competencia, la protección de los derechos de la propiedad intelectual o el medio ambiente. Este alcance se justifica por la importancia que han alcanzado las cadenas de producción global, que intensifican el grado de interrelación existente entre estas variables (WTO, 2011 y Baldwin, 2011).

Aun así, el TTIP ha despertado un grado de interés y controversia que supera al de otros acuerdos comerciales. El tamaño de las economías implicadas, como se ha mencionado anteriormente, hace pensar que este acuerdo podría convertirse en una referencia en las negociaciones comerciales futuras.

Su principal elemento diferenciador es el énfasis en la cooperación o armonización regulatoria. Ello le confiere una extraordinaria complejidad, ya que su puesta en marcha requiere identificar y eliminar las regulaciones que dificultan el comercio. En particular, en aquellos aspectos donde el nivel de protección sea similar, aunque se alcance por vías administrativas distintas (ya sean exigencias de seguridad alimentaria, controles a los vehículos, niveles de experimentación de medicamentos o cuestiones de diseño), el criterio será el mutuo reconocimiento, de modo que la autorización de un producto o servicios en la UE permita su comercialización en los Estados Unidos y viceversa. En otros aspectos donde haya mayores divergencias, el acuerdo plantea avanzar hacia la armonización, aunque existe mucho escepticismo en torno al grado de realismo de esta pretensión.

Es esta armonización o reconocimiento mutuo de las regulaciones lo que genera una mayor resistencia social. A este respecto, no se puede olvidar que gran parte de las divergencias reflejan no solamente una estrategia regulatoria distinta, sino diferencias fundamentales en las preferencias de los ciudadanos estadounidenses y europeos. Estas divergencias se extienden a numerosos ámbitos que podrían verse afectados por el acuerdo, como el medio ambiente (en la regulación de emisiones de CO<sub>2</sub>), la seguridad alimentaria (en la permisibilidad respecto a los alimentos genéticamente modificados) (4), el grado de protección de los trabajadores o los procesos de extracción energética.

Bajo estas premisas, aunque no cabe duda de que las diferencias en la regulación pueden dificultar la libre circulación de bienes y servicios, su eliminación en algunos casos también puede imponer costes sustanciales sobre el bienestar social. De ahí el compromiso explícito por parte de las instituciones europeas de preservar el nivel de protección de los consumidores, la seguridad alimentaria y los estándares de calidad de ambas economías.

Con todo, la controversia suscitada ha delimitado algunos ámbitos donde parece que no se darán los avances previstos inicialmente. Por ejemplo, parece que la UE no está dispuesta a flexibilizar la regulación de transgénicos o el uso de hormonas de crecimiento y antibióticos en la alimentación del ganado. Por su parte, los Estados Unidos no parecen dispuestos a eliminar la *Buy American Act* que prima a los productos domésticos en contratos públicos, y solo aceptaría algunas excepciones, al tiempo que se resiste a extender

el acuerdo de liberalización al sistema financiero.

Un segundo aspecto controvertido del TTIP, además de la armonización regulatoria, es el mecanismo que se prevé establecer para la resolución de las diferencias entre los inversores y los estados, el denominado ISDS por sus siglas en inglés (*Investor-state dispute settlement*). En particular, el TTIP plantea la creación de un tribunal internacional de arbitraje con capacidad para resolver los potenciales conflictos sin que sea necesario presentar el caso ante los tribunales o el sistema jurídico de cada país.

La posibilidad de recurrir a este tipo de tribunales no es nueva en los acuerdos de libre comercio que incluyen la inversión (Baldwin, 2011) (5). En general, su propósito es fomentar la inversión extranjera directa (IED) dotando de cierta seguridad a las empresas frente a posibles expropiaciones o cambios regulatorios que perjudiquen sus intereses, permitiendo que los conflictos se resuelvan en tribunales internacionales independientes que se establecen de manera *ad hoc* para cada caso. El tribunal lo forman tres expertos en la cuestión, que son elegidos por cada una de las partes en litigio (inversor y estado) y un tercero que ejerce de juez y que se consensua entre ambos.

Las experiencias con el mecanismo ISDS han sido siempre controvertidas y, dado que las resoluciones escapan al control de los tribunales locales o de la OMC, existe temor de que las grandes empresas multinacionales acaben haciendo prevalecer sus intereses por encima del interés público. No obstante, estos acuerdos pueden tener cierta justificación, por lo que muchos expertos opinan que, más que

eliminarlos, se debería mejorar su diseño. En este sentido, las provisiones sobre los ISDS que se incluyen en el acuerdo bilateral entre la UE y Canadá podrían constituirse en referente, al limitar los supuestos bajo los cuales se puede acudir a estos tribunales de arbitraje y reafirmar la soberanía de los países para legislar. Se incorpora además una cláusula de transparencia obligada sobre los casos y se crea un código de conducta para los miembros del tribunal con el propósito de reducir posibles conflictos de interés que pueden surgir si se permite que estos sean abogados de una de las partes en un caso y jueces en otro. La CE en sus últimos informes habla de introducir *a new Investment Court System* construido sobre esas premisas, aunque ello no ha conseguido despejar las dudas existentes.

### III. LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL TTIP

Dados el grado de ambición del acuerdo y la importancia de las economías implicadas, hay numerosos trabajos que tratan de cuantificar el impacto económico del TTIP. En el cuadro n.º 1 se presentan los más relevantes.

En general, todos los estudios empíricos disponibles confirman que el incremento de las relaciones comerciales y la liberalización económica asociados al TTIP tiene un impacto positivo sobre el PIB de la UE y de los Estados Unidos, que se situaría a largo plazo entre el 0,2 por 100 y un 0,9 por 100 para la UE, mientras que para los Estados Unidos el rango es algo más estrecho, entre el 0,3 por 100 y el 0,7 por 100.

En la mayoría de los casos, estos resultados se obtienen a partir de la simulación de modelos de equilibrio general habituales en el análisis del impacto de los acuerdos comerciales, si bien se aprecian diferencias fundamentales en las hipótesis que incorporan sobre el alcance del desmantelamiento de las barreras arancelarias y no arancelarias y la metodología que se utiliza para cuantificar estas últimas. Por otra parte, ninguno de estos estudios tiene en consideración posibles efectos adversos sobre el bienestar de los ciudadanos que podrían derivarse de la eliminación de algunas regulaciones, a excepción del estudio más reciente de la CE (2016).

En particular, uno de los trabajos seminales es el análisis

sobre el impacto del TTIP que realizó el Centro de Investigación en Economía y Política (CEPR, por sus siglas en inglés) (2013a) por encargo de la CE cuando la negociación apenas había comenzado y que recientemente se ha actualizado (Comisión Europea, 2016). Este trabajo de referencia se basa en un estudio previo de Ecorys (2009), que cuantifica la equivalencia *ad valorem* –esto es, el impacto sobre los precios de los productos comercializados– de las barreras no arancelarias existentes entre los Estados Unidos y la UE. Para ello se emplean encuestas a expertos en política comercial y a empresas y los resultados de la estimación de ecuaciones de gravedad.

De acuerdo a estas estimaciones, el equivalente *ad valorem* de las barreras no arancelarias asciende a un aumento promedio del precio de los productos cercano al 9 por 100 en el caso de los servicios y de más de un 20 por 100 en el de los bienes, apreciándose grandes diferencias entre sectores. Destacan especialmente las barreras no arancelarias en el sector de alimentación, bebidas y tabaco que suponen un incremento del coste de casi un 60 por 100 en

CUADRO N.º 1

#### EL IMPACTO DEL TTIP EN LOS ESTADOS UNIDOS, LA UE Y TERCEROS PAÍSES

ESTUDIO	EE.UU.	UE	ESPAÑA	OTROS PAÍSES UE	TERCEROS PAÍSES
CEPR (2013a).....	0,4	0,5	--	--	Impacto positivo
CE (2016).....	0,4	0,5	0,4	Irlanda: 1,4; Alemania e Italia: 0,5; Francia: 0,4	Impacto positivo
Fontagne <i>et al.</i> (2013).....	0,3	0,3	--	--	--
Ecorys (2012).....	0,3	0,7	--	P.Bajos 0,7	--
Kommerskollegium (2013).....	0,5	0,2	--	Suecia 0,2	--
Latorre <i>et al.</i> (2015).....	0,7	0,9	0,7	--	--
CEPR (2013b).....	--	--	--	Reino Unido: 0,4	--
Thelle <i>et al.</i> (2014).....	--	--	--	Irlanda: 1,1	--
Francois y Manchin (2014).....	--	--	--	Portugal: 0,8	--

Fuentes: Elaboración propia a partir de los diferentes estudios.

la UE y del 70 por 100 en los Estados Unidos.

Por lo que se refiere al impacto macroeconómico, en un escenario ambicioso, en el que las barreras arancelarias se eliminan totalmente, las no arancelarias disminuyen un 25 por 100 y las de los procedimientos de adjudicación pública un 50 por 100, las estimaciones recogidas por el estudio de referencia señalan que el PIB de la UE podría aumentar un 0,5 por 100 en 2030 y el de los Estados Unidos un 0,4 por 100. En un escenario menos ambicioso, que algunos consideran más probable dadas las dificultades para eliminar las barreras no arancelarias, los efectos se reducen a un 0,3 por 100 en el caso de la UE y a un 0,2 por 100 en los Estados Unidos.

A pesar de que este impacto puede parecer moderado, el efecto positivo en el escenario ambicioso equivaldría a un aumento anual aproximado de 600 euros en la renta disponible de los hogares de ambos territorios al cabo de diez años. Además, en el caso de la UE el impacto estimado es superior al de otros acuerdos comerciales que se están negociando en la actualidad, como el de Japón o Canadá, que supondrían aumentos del PIB en torno al 0,1 por 100 a largo plazo (Pelkmans *et al.*, 2014).

En cualquiera de los escenarios analizados por el estudio de referencia, el 80 por 100 del impacto procede de la reducción de las barreras no arancelarias y, en particular, de aquellas ligadas al comercio de bienes. Por sectores, desde la perspectiva de la UE, los más beneficiados en términos de incremento de la producción serían el sector del automóvil, el de textil, cuero y calzado y, en

menor medida, los sectores de productos no metálicos, química y algunos productos alimenticios. La producción del sector agrícola apenas se vería afectada, aunque algunos segmentos específicos, como el cárnico, donde los Estados Unidos presentan ventaja comparativa, podrían registrar un descenso de su producción a corto plazo.

Por países (6), los resultados apuntan a Irlanda como el país de la UE que alcanzaría mayores beneficios de este acuerdo, dados los elevados vínculos económicos con los Estados Unidos y su amplio grado de apertura al exterior. España se sitúa, junto con Alemania, Italia y Francia, entre las economías con un impacto en torno al 0,5 por 100 del PIB (Comisión Europea, 2016). En el caso del Reino Unido, el resultado del referéndum de junio abre mucha incertidumbre acerca de su participación en este acuerdo.

Para la economía española se dispone además del trabajo realizado por Latorre *et al.* (2015) que sugiere que el TTIP podría incrementar el PIB de España a largo plazo en un 0,7 por 100 y que traería consigo una creación de empleo de algo más de 330.000 puestos de trabajo. Los sectores más favorecidos por la eliminación de aranceles y disminución de barreras no arancelarias serían el textil, la alimentación y, en el caso de los servicios, los de seguros y bancarios. En cambio, se estiman efectos negativos en los sectores del automóvil, muy relevante dentro de la estructura productiva y exportadora de la economía española, y en los de otro transporte y electrónica.

Finalmente, en cuanto al impacto en terceros países distintos

de los Estados Unidos y de los miembros de la UE, el estudio de referencia del CEPR (2013a) sugiere que el efecto sería positivo (un 0,1 por 100 del PIB), motivado tanto por el aumento de la demanda procedente de la UE y de los Estados Unidos como por la reducción de costes asociado a la eventual extensión a otros países de la armonización de estándares y regulaciones que se supone que el acuerdo impulsaría.

Sin embargo, otros trabajos señalan un predominio de los efectos negativos asociados a la desviación de comercio. En este caso, los países que registrarían impactos más negativos serían aquellos que en la actualidad mantienen, en virtud de acuerdos de integración regional, relaciones comerciales más intensas con los Estados Unidos (Canadá y México) y la UE (por ejemplo Turquía) (Baldwin, 2015 y Akman *et al.*, 2015).

#### IV. LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA: SITUACIÓN ACTUAL Y BARRERAS EXISTENTES

##### 1. Situación actual

Una de las características seculares de la economía española durante las últimas décadas ha sido la persistencia de una necesidad de financiación frente al exterior, que ha provocado la acumulación de una creciente posición deudora internacional. La rapidez con que las presiones de la demanda doméstica se filtran al sector exterior y la sensibilidad del saldo por cuenta corriente a la situación cíclica de la economía provocan que solo se haya alcanzado una situación equilibrada o ligeramente supe-

ravitaria en fases de recesión, con brechas del producto ampliamente negativas.

Por ello, son necesarios esfuerzos adicionales para reducir el componente estructural del déficit exterior a través de la sustitución de importaciones y del impulso de las exportaciones. El aumento de la presencia de las empresas españolas en los mercados con mayor dinamismo y potencial de crecimiento puede contribuir a ello. En este sentido, como se aprecia en el gráfico 1, la actual estructura exportadora continúa estando muy orientada hacia los mercados de la Unión Económica y Monetaria (UEM), que registran una cuota superior al 50 por 100 del total de las exportacio-

nes de bienes, y que en general presentan unas expectativas de crecimiento a medio y largo plazo moderadas. En cambio, los mercados de Asia emergente, que según las previsiones del Fondo Monetario Internacional (FMI) explicarán más del 50 por 100 del crecimiento global entre 2015 y 2020, apenas representan un 3 por 100 del total de las exportaciones españolas.

En estos mismos términos, la presencia de los productos españoles es también reducida en los Estados Unidos, una economía que registrará una contribución al crecimiento mundial en los próximos cinco años que solo se verá superada por la de China. La importancia de los flujos bilaterales de comercio de bienes y servi-

cios es relativamente reducida en comparación con lo observado en otros países de la UE (gráfico 2), existiendo, por tanto, un amplio margen de crecimiento. Por su parte, el grado de relación económica es más elevado en términos de la posición inversora directa (gráfico 3), con una tendencia creciente además en la IED española en territorio estadounidense.

## 2. Las barreras existentes al comercio bilateral

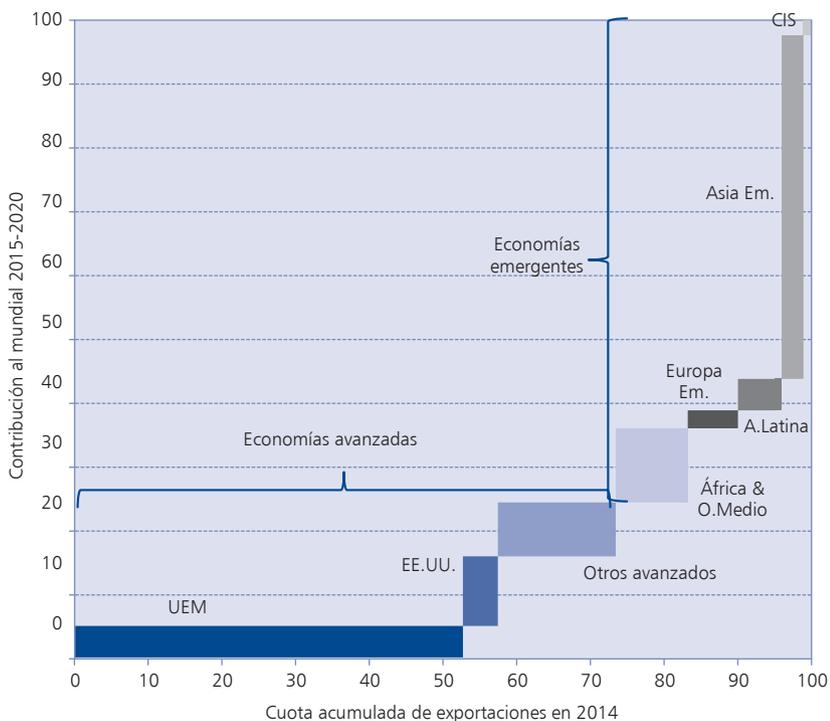
En este apartado se analizan las barreras arancelarias y no arancelarias y su relación con la estructura de ventajas comparativas con el propósito de identificar aquellas ramas productivas en las que España pudiera beneficiarse en mayor medida del TTIP.

### Barreras arancelarias

En la actualidad, los niveles de protección arancelaria que recaen sobre el comercio de bienes entre los Estados Unidos y la UE son muy reducidos, de modo que no se puede esperar que el desarme total arancelario que plantea el TTIP produzca grandes efectos por esta vía.

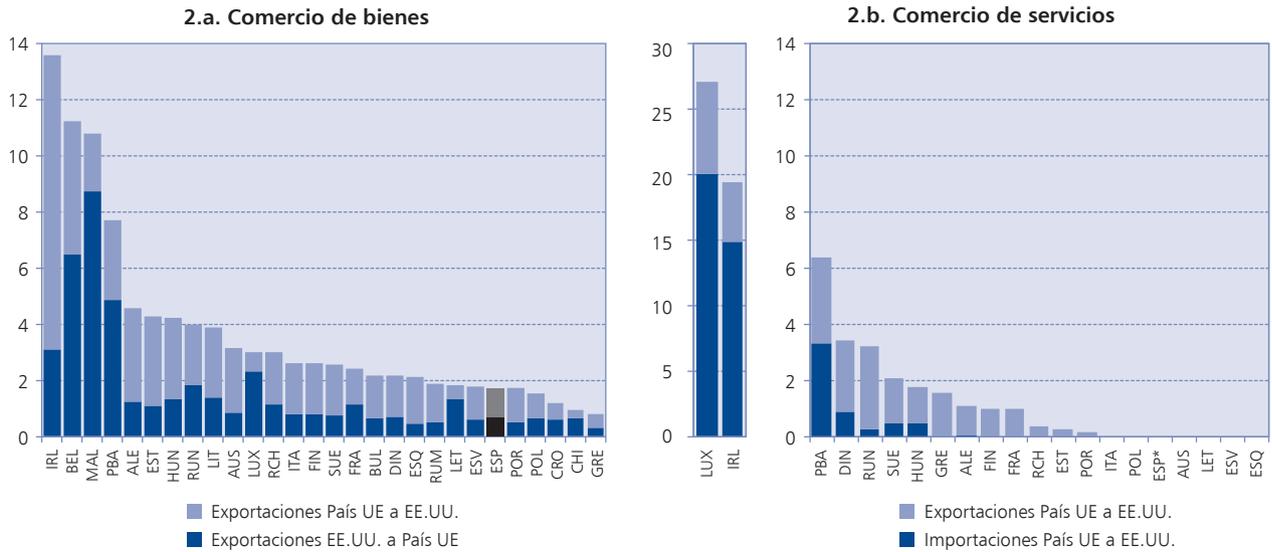
En el bloque superior del gráfico 4 se presentan los aranceles efectivos que se aplican en las relaciones bilaterales en comercio de bienes existentes entre los Estados Unidos y España, ponderados en cada caso por la estructura de importación de cada país. El valor medio ponderado (7) de los aranceles se sitúa en el 2,3 por 100 para las exportaciones de España a los Estados Unidos y en el 2,6 por 100, en el caso de las importaciones procedentes de ese país.

GRÁFICO 1  
CUOTA DE EXPORTACIÓN DE BIENES DE ESPAÑA (2014) Y CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO MUNDIAL POR REGIONES 2015-2020 (%)



Fuente: Elaboración propia a partir del FMI.

GRÁFICO 2  
**COMERCIO DE PAÍSES DE LA UE CON LOS EE.UU., 2014**  
 (% DEL PIB DEL PAÍS DE REFERENCIA)

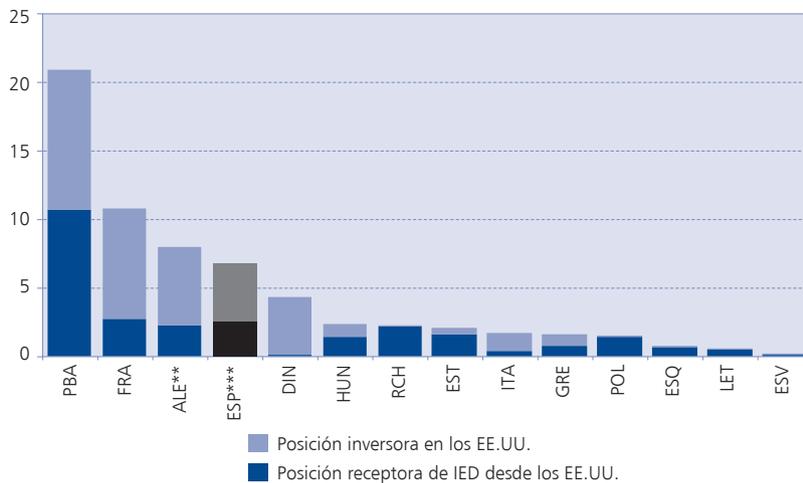


Nota:

\*Los datos de exportaciones (importaciones) de servicios para España se corresponden con los de importaciones (exportaciones) de servicios reportados por los Estados Unidos.

Fuente: FMI, OCDE.

GRÁFICO 3  
**POSICIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE PAÍSES DE LA UE RESPECTO A LOS EE.UU.\*, 2014**  
 (% DEL PIB DEL PAÍS DE REFERENCIA)



Notas:

\* Criterio de contrapartida inmediata, unidades residentes excluyendo entidades de tenencias de valores extranjeros.

\*\* Datos de 2013.

\*\*\* Los datos de entrada (salida) de IED para España se corresponden con los de salida (entrada) reportados por los Estados Unidos.

Fuente: FMI, OCDE.

La gran mayoría de productos cuenta con aranceles inferiores al 5 por 100. Existen, sin embargo, determinados productos que conservan todavía elevados niveles de proteccionismo arancelario, entre los que destaca principalmente la industria del tabaco, pero también algunos productos alimenticios y del sector textil.

De hecho, al clasificar los bienes comerciados según su contenido tecnológico (8), se puede constatar que son los productos primarios y las manufacturas cuya producción requiere menor gasto en I+D los que en la actualidad se enfrentan a mayores barreras arancelarias tanto en los Estados Unidos como en España (véase el bloque inferior del gráfico 4). Además, el patrón de especialización de España determina que las exportaciones españolas en las ramas de baja intensidad tecnológica se enfrenten a un

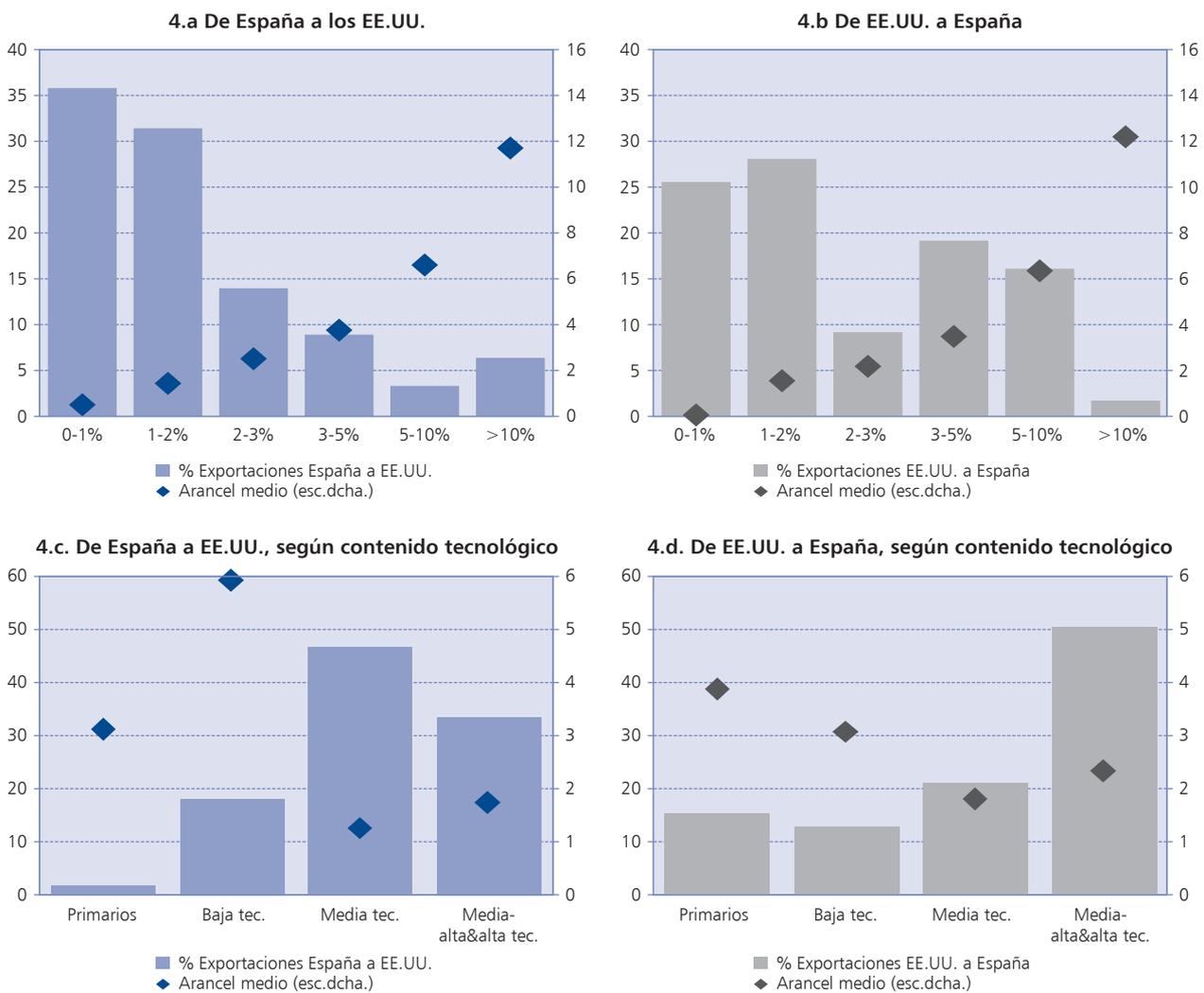
arancel medio superior, debido al elevado peso que tienen las frutas y hortalizas, el calzado, los accesorios de ropa y los productos lácteos, todos ellos gravados en los Estados Unidos con tarifas superiores al 10 por 100. Los productos de tecnología media-alta y alta se enfrentan en general a una protección arancelaria reducida, con tarifas medias en torno al 2 por 100. En el caso del sector del automóvil, que

representa aproximadamente el 8 por 100 de las ventas españolas a los Estados Unidos, se enfrenta a un arancel en torno al promedio total de las exportaciones, de 2,5 por 100.

En el caso de las importaciones, los sectores que podrían registrar un mayor incremento de las compras procedentes de los Estados Unidos –esto es, aquellos

que presentan mayores niveles de protección y un peso elevado en la estructura de importación–son en general manufacturas de intensidad tecnológica más elevada, particularmente automóviles y productos químicos, con aranceles entre el 4 por 100 y el 6 por 100, y un peso agregado cercano al 15 por 100 de las importaciones que proceden del mercado estadounidense. A

**GRÁFICO 4**  
**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES ENTRE ESPAÑA Y LOS EE.UU. SEGÚN EL NIVEL ARANCELARIO DE ENTRADA, 2014**



Fuente: COMTRADE, OCDE, OMC.

un nivel desagregado también destacan algunos productos de menor contenido tecnológico con aranceles elevados, como las frutas y frutos comestibles –la cuarta partida más importante de las compras españolas en los Estados Unidos–, y los pescados y crustáceos.

### Barreras no arancelarias

El verdadero efecto distorsionador sobre las condiciones de competencia internacional entre los Estados Unidos y la UE tiene su origen en las barreras no arancelarias (9). En particular, las estimaciones disponibles (Ecorys, 2009) muestran que, para las ramas de actividad de las que hay información, el coste de las barreras no arancelarias en términos equivalentes es

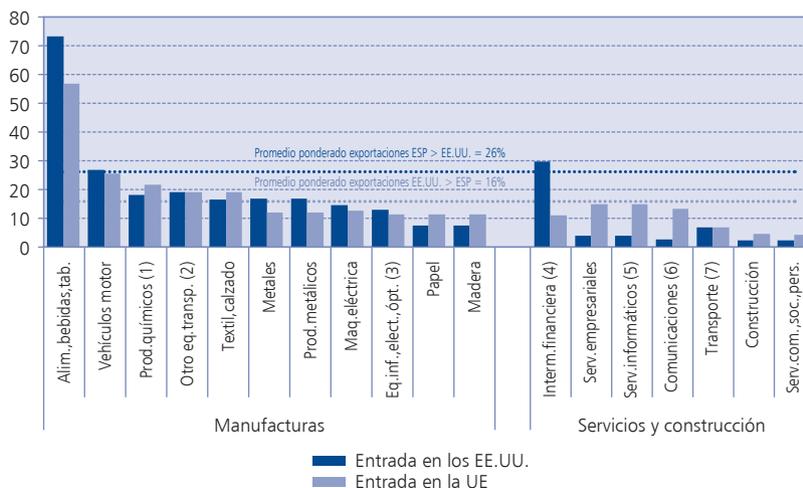
notablemente superior al de las barreras arancelarias. Además, se aprecian discrepancias notables según el sentido de los flujos (gráfico 5). Así, el nivel de protección medio ponderado de las exportaciones de España a los Estados Unidos supera el 25 por 100, mientras que en el caso de las exportaciones de los Estados Unidos a España se sitúa algo por encima del 15 por 100, en comparación con el 2-3 por 100 que suponían las tarifas arancelarias (10).

El coste de las barreras no arancelarias es extremadamente elevado en la rama de alimentación, bebidas y tabaco, especialmente en los Estados Unidos, donde equivalen a un encarecimiento del 70 por 100 sobre el precio del producto. Estas barreras son igualmente

muy elevadas en el caso de los vehículos de motor, con un valor superior al 25 por 100 tanto para las exportaciones como para las importaciones españolas, seguidas de los productos químicos, otro equipamiento de transporte y textil, y calzado, en rangos cercanos al 20 por 100. En el caso de los servicios, los Estados Unidos establecen elevados niveles de protección a la prestación de servicios de intermediación financiera. En cambio, en la UE, los mayores niveles de protección se aprecian en los servicios empresariales, informáticos y de comunicaciones.

Cuando se cruzan estos niveles de protección con la estructura de exportaciones e importaciones de España (gráfico 6), se puede constatar cómo un elevado porcentaje de las exportaciones españolas, superior al 25 por 100, se enfrenta a niveles de protección no arancelaria elevados (30 por 100, en promedio). En cambio, la estructura de las importaciones procedentes de los Estados Unidos está comparativamente más orientada hacia productos y servicios con niveles de barreras no arancelarias relativamente moderados (algo por encima del 10 por 100), lo que lleva a pensar que los efectos para España de la eliminación de las barreras no arancelarias podrían ser algo más intenso en la vertiente de exportaciones que en la de importaciones.

GRÁFICO 5  
BARRERAS NO ARANCELARIAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD\*  
(COSTE EN % EQUIVALENTE DE TARIFAS)



Nota:

\*Las ramas de actividad para las que se tienen información de barreras no arancelarias representan en torno a un 55 por 100 del comercio total entre España y los Estados Unidos; el promedio ponderado representado solo considera las ramas para las que hay información disponible. (1) Media ponderada de productos químicos (75%) y farmacéuticos (25%); (2) valor para el equipamiento aeroespacial; (3) media ponderada de equipo electrónico (60%) y equipamiento informático y de oficina (40%); (4) media ponderada de finanzas (85%) y seguros (15%); (5) valor para servicios de tecnologías de la información y comunicación; (6) media simple para comunicaciones y servicios de tecnologías de la información y comunicación; y (7) media ponderada de transporte marítimo (80%) y aéreo (20%).

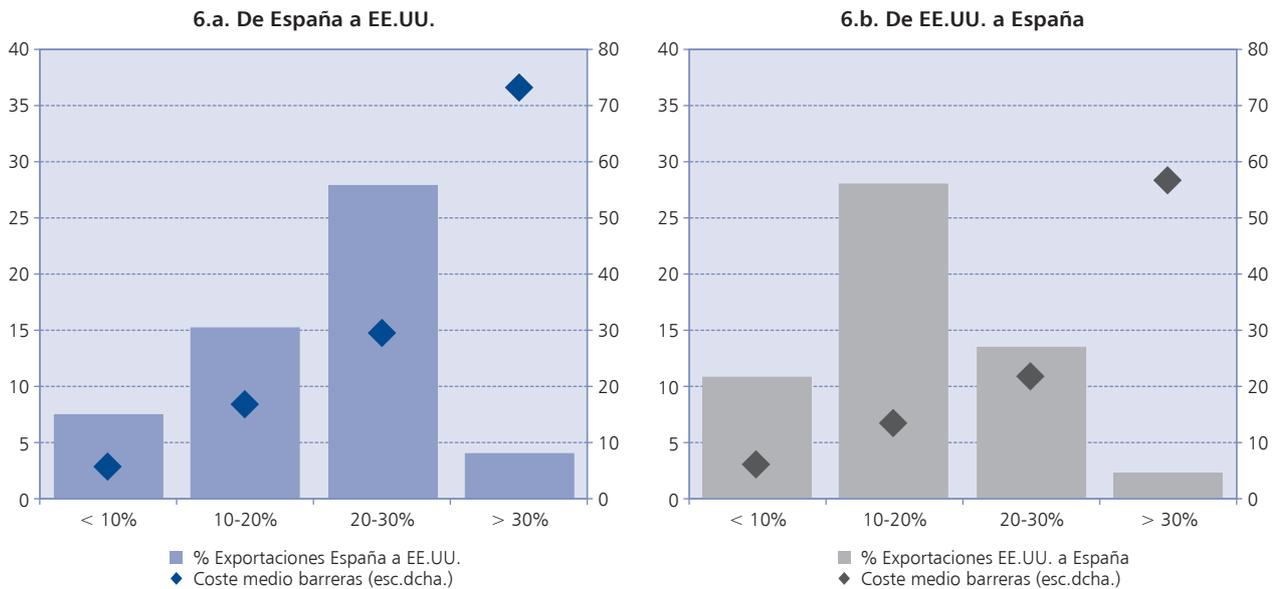
Fuente: Elaboración propia a partir de Ecorys (2009) y OCDE.

### Síntesis para las barreras comerciales

El mayor impacto sobre las relaciones comerciales entre España y los Estados Unidos que se derivaría de la firma del TTIP se encuentra asociado a la desaparición de las barreras no arancelarias. Además, el conjunto de

GRÁFICO 6

PESO DE LAS RAMAS DE EXPORTACIÓN POR GRUPOS SEGÚN COSTE DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS, 2014\*



Nota:  
\* El total no suma el 100% dado que hay ramas de productos para los que no se dispone de estimación sobre las barreras no arancelarias.  
Fuente: Ecorys (2009), OCDE.

barreras a que se enfrentan las exportaciones españolas en los Estados Unidos es superior a las que prevalecen en el mercado español para los productos procedentes de ese país.

Por ramas de actividad (véase el cuadro n.º 2), las que se enfrentan a mayores barreras comerciales y que en principio registrarían un mayor incremento de los flujos comerciales como

consecuencia del TTIP, tanto en la vertiente de exportaciones como en la de importaciones, serían la de alimentación, bebidas y tabaco, vehículos a motor, textil y calzado, y productos químicos. A ellas habría que añadir los servicios de intermediación financiera en las exportaciones españolas, y otro equipamiento de transporte en las importaciones. Este conjunto de ramas de actividad suma en torno a un 40 por 100 de las exportaciones españolas a los Estados Unidos y algo más de un 20 por 100 de las importaciones.

### 3. Barreras a la inversión extranjera directa y oportunidades en la apertura de la contratación pública

Las negociaciones del TTIP incorporan, como se remarcó en

CUADRO N.º 2

BARRERAS COMERCIALES: TOTAL Y RAMAS CON NIVEL MÁS ELEVADO (COSTE EN % EQUIVALENTE DE TARIFA)

FLUJO COMERCIAL	RAMA	NIVEL %
Exportaciones de España a los EE.UU.	<b>TOTAL</b>	<b>28,4</b>
	Alimentación, bebidas y tabaco	78,8
	Servicios de intermediación financiera	29,8
	Vehículos de motor	29,4
	Textil y calzado	27,4
	Productos químicos	19,6
Exportaciones de EE.UU. a España	<b>TOTAL</b>	<b>18,6</b>
	Alimentación, bebidas y tabaco	61,0
	Vehículos de motor	31,8
	Textil y calzado	26,4
	Productos químicos	23,4
	Otro equipamiento de transporte	21,9

Fuente: Elaboración propia a partir de COMTRADE, Ecorys (2009), OCDE, OMC.

la segunda sección, elementos adicionales al desarme de las barreras comerciales. En este apartado se analizan otros aspectos relevantes del acuerdo y que presentan oportunidades para las empresas españolas, como la reducción de las restricciones a la IED o a la participación de empresas extranjeras en la contratación pública.

### Barreras a la IED

Las estimaciones que elabora la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (11) sobre las barreras existentes a la inversión extranjera sugieren que en términos generales el nivel de restricción es reducido tanto

en los Estados Unidos como en España, siendo menor en este segundo caso e inferior también a la media del resto de países de la UE (panel izquierdo del gráfico 7).

No obstante, se aprecian grandes diferencias a nivel sectorial. En particular, el transporte marítimo y aéreo presenta una elevada restricción regulatoria a la IED en los Estados Unidos, territorio en el que también es significativo el proteccionismo en la fase de generación de electricidad y en el sector pesquero. Para ambos territorios el indicador es moderado en el sector de medios de comunicación, mientras que en el caso de España es necesario mencionar las distorsiones regulatorias para el capital extranjero en ser-

vicios empresariales de naturaleza legal.

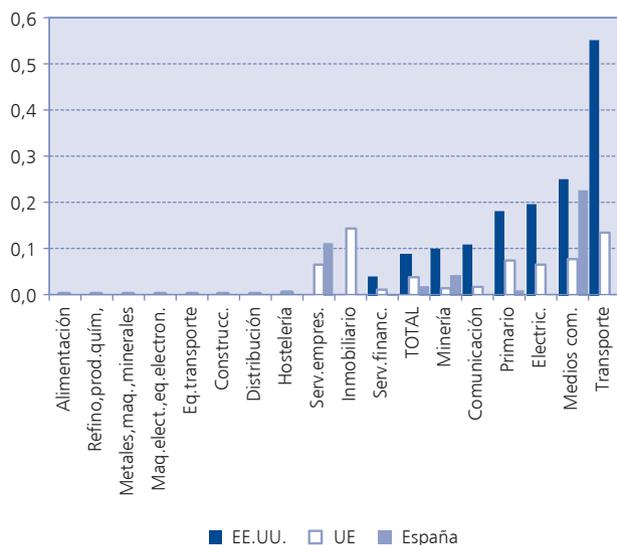
De forma complementaria, la encuesta a empresarios realizada por Ecorys (2009) recoge la percepción acerca de las divergencias regulatorias en el tratamiento de la IED entre los Estados Unidos y la UE (panel derecho del gráfico 7).

Los resultados muestran, en contraste con el indicador de la OCDE, que, por un lado, si bien las barreras a la entrada son mayores en los Estados Unidos, parece existir un mayor grado de divergencia regulatoria cuando se quiere invertir en la UE. Y por otro lado, frente a mayores restricciones a la IED en actividades primarias, de servicios y *utilities*,

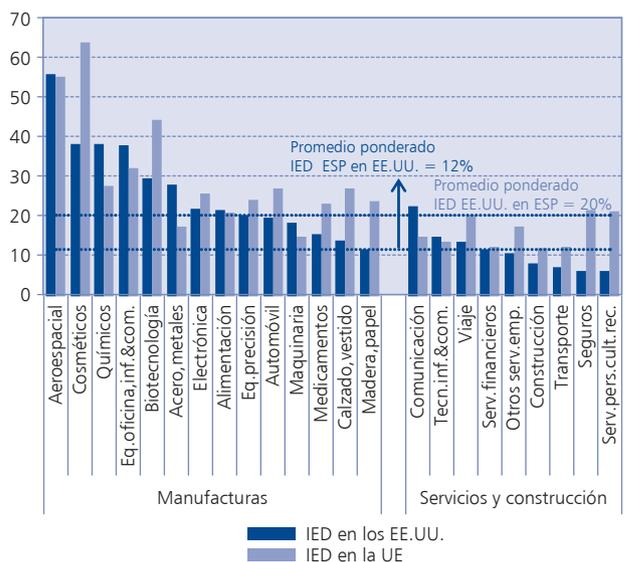
GRÁFICO 7

## RESTRICCIONES A LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS EE.UU., ESPAÑA Y EL RESTO DE LA UE, POR SECTORES

7.a. Barreras de entrada (índice de 0 –abierto- a 1 –cerrado-)\* (2014)



7.b. Divergencia regulatoria (índice de 0 –regulación uniforme- a 100 –total divergencia-) (2009)\*\*



Notas:

\*Los países de la UE considerados son Alemania, Reino Unido, Francia, Italia, Países Bajos, Suecia, Polonia, Bélgica, Austria, Dinamarca, Finlandia, Irlanda, Grecia, Portugal, República Checa, Rumania, Hungría y Eslovaquia.

\*\*El promedio ponderado está calculado solo para los sectores de los que se tiene información disponible tanto para la percepción de restricciones a la inversión como del stock de IED en España y en los Estados Unidos; de los sectores mostrados quedaría excluido bajo este criterio el de biotecnología.

Fuente: OCDE, Ecorys (2009), Ministerio de Economía y Competitividad.

la falta de armonización regulatoria es más acusada en término medio para las industrias manufactureras, un resultado en línea con la evidencia sobre barreras comerciales no arancelarias mostrada en la cuarta sección.

### Oportunidades en la apertura de la contratación pública

Un buen número de empresas españolas son líderes en contratación internacional a escala global (gráfico 8), con una cuota en el total mundial del 14 por 100, un peso muy superior al que tiene en el PIB mundial (algo menos de un 2 por 100), próxima a la de las empresas estadounidenses y ligeramente por encima de las chinas. Además, las empresas españolas cuentan, adicionalmente, con una cartera diversificada,

destacando los contratos consejados en el sector de transporte y la construcción, seguidos de energía eléctrica y petróleo. Por zonas geográficas, el continente americano concentra buena parte de la cartera de los proyectos españoles, con un 30 por 100 en los Estados Unidos.

En consecuencia, la apertura de la contratación pública a través del TTIP permitiría a las empresas españolas aprovechar su situación de partida para incrementar la cartera de proyectos en los Estados Unidos. Y esto no afecta solo a las grandes empresas que dominan en estos procesos, sino que también algunas pymes con amplia experiencia y presencia en la contratación pública doméstica podrían aumentar su internacionalización.

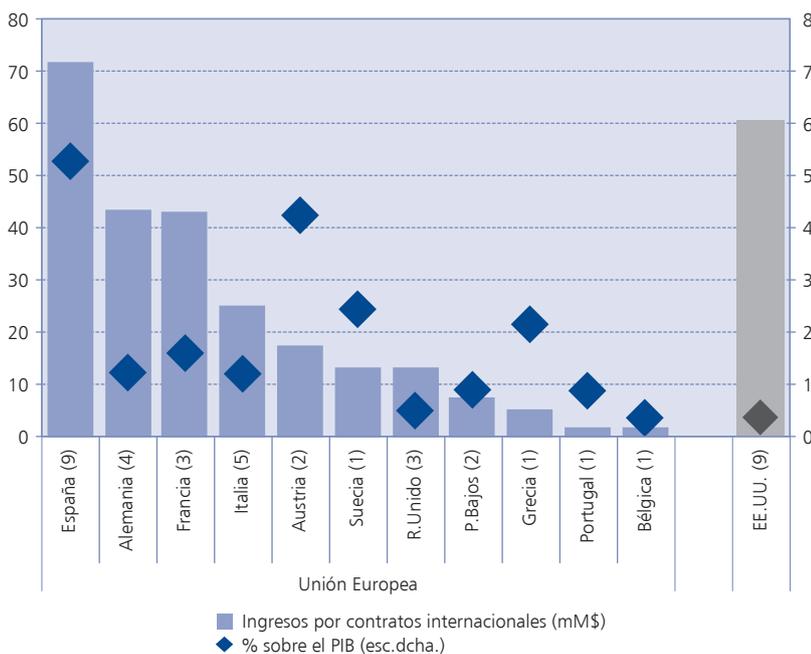
Por su parte, la participación de las empresas estadounidenses en la contratación pública europea podría también incrementarse desde su bajo nivel actual, si bien el margen de crecimiento se pone en duda a tenor de la elevada concentración sectorial de las primeras en el ámbito internacional, con una marcada especialización en energía.

## V. EFECTOS MACROECONÓMICOS EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS DE EQUILIBRIO PARCIAL ESTÁTICO

En esta sección se trata de cuantificar el impacto macroeconómico que podría derivarse de la firma de un tratado de comercio ambicioso con los Estados Unidos. Para ello se utilizan las tablas *input-output* mundiales de la *World Input-Output Database* (WIOD) (12) correspondientes al año 2011, a partir de las cuales podemos estimar el efecto de la reducción o eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sobre la producción, el valor añadido, el *stock* de capital, el empleo y el número de horas trabajadas, distinguiendo en este último caso por el nivel de capital humano integrado en las mismas.

Las estimaciones permiten distinguir el efecto directo e indirecto tanto desde la óptica sectorial como geográfica, pudiendo diferenciar así, por ejemplo, el impacto que la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias sobre un producto tendría sobre el resto de ramas de actividad domésticas, o también los efectos sobre la economía española que se derivarían del incremento de las exportaciones procedentes de otros países de la UE, a través de la inserción

GRÁFICO 8  
INGRESOS POR CONTRATOS INTERNACIONALES DE EMPRESAS EN EL TOP 100 GLOBAL, 2012\*



Nota:

\*El número entre paréntesis indica el número de empresas en el top 100.

Fuente: Elaboración propia a partir de ENR.

de España en las cadenas de producción regionales. Asimismo, el análisis permite distinguir entre los efectos de creación de comercio –la expansión de las exportaciones a los Estados Unidos y de las importaciones procedentes de este país, asociada al abaratamiento de las mismas– como los de desviación de comercio –consistente en una reducción de las importaciones procedentes de terceros mercados por su encajecimiento relativo–.

Los resultados de este ejercicio han de analizarse con cautela ya que se trata de un ejercicio de equilibrio parcial estático en el que no se tienen en consideración los posibles efectos del desarme proteccionista sobre los costes de los factores, al tiempo que se centra exclusivamente sobre los flujos comerciales, sin considerar el impacto de la reducción o eliminación de barreras a la IED y a la contratación pública. Asimismo, otros factores que añaden incertidumbre son el desconocimiento sobre el propio grado de ambición que tendrá finalmente el acuerdo como las dificultades para estimar las barreras no arancelarias y las elasticidades que presentan los flujos comerciales ante cambios en los precios.

## 1. Metodología

El punto de partida es el esquema matricial de Leontief adaptado a las tablas de la WIOD, por el que la producción de cada país y sector se puede expresar como resultado del efecto multiplicador de la demanda final del conjunto de países del mundo y de todas las ramas de actividad de cada economía.

El siguiente paso es determinar la magnitud de los choques sobre la demanda final –en este

caso sobre las exportaciones– que se derivan del desarme proteccionista asociado al TTIP. Para ello, resulta necesario establecer hipótesis sobre la intensidad del desarme y sobre la sensibilidad de la demanda al mismo. De forma concreta, para diseñar este ejercicio se considera que el TTIP conlleva una eliminación completa de los aranceles comerciales y una reducción del 50 por 100 de las barreras no arancelarias –que afecta solo a aquellas ramas para las que se dispone de información–.

Para cuantificar el impacto de este escenario sobre las exportaciones e importaciones es necesario además establecer hipótesis sobre:

— *La elasticidad de sustitución entre los productos domésticos y foráneos ante variaciones en sus precios.* En este caso, sobre la base de estudios recientes (Feenstra et al., 2014), se considera que, en cada rama de actividad, la elasticidad de sustitución entre productos domésticos y foráneos es igual a uno, mientras que para distintos orígenes de los productos foráneos se sitúa en cuatro (13). La primera hipótesis supone que el gasto nominal en bienes y servicios no se modifica con el desarme proteccionista, de modo que la caída en los precios de exportación e importación va acompañada de un incremento de la misma magnitud del volumen de gasto en productos foráneos y, dada la elevada elasticidad de sustitución entre productos extranjeros, efectos de desviación de comercio en terceros mercados.

— *Las preferencias de demanda.* Para simplificar, consideramos que consumidores y empresas otorgan un peso en sus preferencias a cada mercado exterior igual a la participación de

ese país en las importaciones mundiales (un 10 por 100 en el caso de los productos estadounidenses y un 36 por 100 en el de los de la UE).

— *Nivel de precios relativos.* Se supone que la ratio de precios entre el mercado de importación para el que se produce el desarme proteccionista y el resto del mundo es 1,5, relación que se corresponde aproximadamente con el ratio del PIB per cápita de los Estados Unidos y de la UE respecto al resto del mundo.

— *Estos supuestos son homogéneos para todas las ramas de actividad y todos los países.* Adicionalmente a estas hipótesis, es necesario señalar que las ratios sectoriales de valor añadido empleo y horas totales se corresponden con datos de 2011, la ratio del stock de capital con valores de 2009 y la distribución de horas según nivel de cualificación es la registrada para 2007. En consecuencia, los cambios estructurales que han tenido lugar durante la crisis podrían introducir algún sesgo en los resultados.

## 2. Resultados

El ejercicio muestra que el desarme proteccionista planteado, utilizando los parámetros mencionados anteriormente, supondría un incremento del 0,29 por 100 en la producción total en España (14) (gráfico 9). Este efecto neto se descompone en un impacto positivo de creación de comercio del 0,44 por 100 de la producción y un impacto negativo de desviación de comercio del 0,15 por 100 ya que en algunos mercados europeos la producción española se ve sustituida por productos con origen en los Estados Unidos que, en

virtud del acuerdo comercial, ahora resultan más baratos.

La mayor parte de los efectos positivos asociados a la creación de comercio provienen del crecimiento de las exportaciones españolas a los Estados Unidos asociado a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias de esta economía (0,32 por 100). No obstante, el canal indirecto, ligado al efecto de arrastre de las mayores exportaciones del resto de la UE a los Estados Unidos sobre la producción española, es también significativo, generando un incremento de la producción del 0,10 por 100, casi una cuarta parte del efecto positivo total.

Por ramas de actividad y grandes sectores económicos, los

principales resultados sugieren que el impacto relativo neto estimado es sensiblemente mayor en la producción de manufacturas (0,54 por 100) que en los servicios (0,23 por 100). Además, confirmando lo anticipado en la sección anterior, dentro de las manufacturas es algo superior en las de baja intensidad tecnológica (0,57 por 100) que en las de contenido medio y alto (0,47 por 100).

Entre las ramas de manufacturas, el mayor efecto tendría lugar en los sectores de cuero y calzado (2,79 por 100) y de productos químicos (1,19 por 100), situándose también por encima de la media en alimentación, bebidas y tabaco (0,66 por 100), refino de petróleo (0,66 por 100), metales (0,58 por 100),

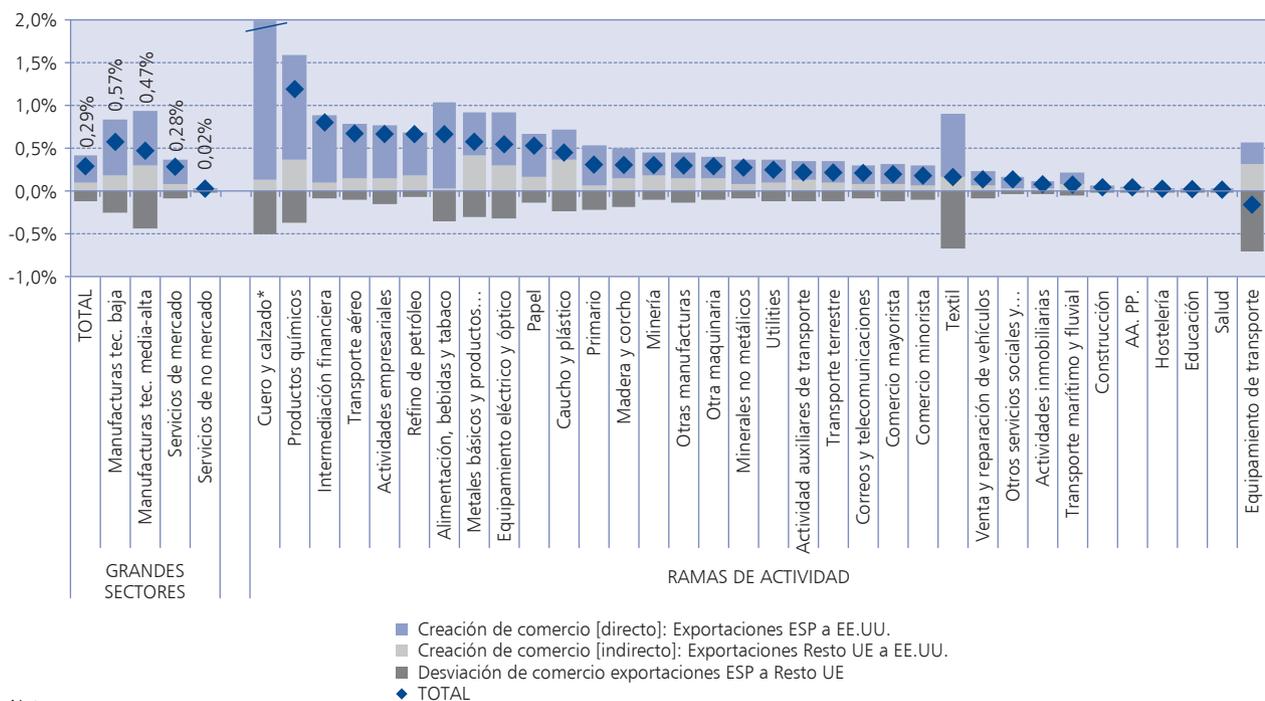
equipamiento eléctrico y óptico (0,55 por 100), papel (0,53 por 100) y plásticos (0,44 por 100).

En los servicios, los efectos resultan diferencialmente mayores que el promedio en intermediación financiera (0,80 por 100), actividades empresariales (0,67 por 100) y transporte aéreo (0,67 por 100).

En línea con el trabajo de Latorre *et al.* (2015) comentado en la tercera sección, la única rama de actividad donde el efecto neto del desarme proteccionista es negativo es en la de equipamiento de transporte, con una reducción estimada de la producción española del 0,16 por 100, debido a la importancia de los efectos de desviación de comercio que se reflejan en un despla-

**GRÁFICO 9**  
**IMPACTO DEL DESARME PROTECCIONISTA ENTRE LOS EE.UU. Y LA UE EN LA PRODUCCIÓN TOTAL DE ESPAÑA**

(Grandes sectores y ramas de actividad según canal de transmisión, % de producción a precios y tipos de cambio de 2011)



Nota:  
\*El impacto total es del 2,8 por 100.  
Fuente: Elaboración propia.

zamiento de las exportaciones de automóviles españolas a los mercados europeos por los automóviles estadounidenses. Este efecto de desviación de comercio también es elevado en términos relativos para la rama de textil, aunque el efecto global es positivo (-0,75 por 100 para un impacto neto de +0,16 por 100).

Los canales indirectos son mayores en las manufacturas de intensidad tecnológica media y alta, reflejando su mayor participación en las cadenas de producción europeas. En particular, el canal indirecto asociado a la creación de comercio es especialmente elevado en la rama de equipamiento de transporte (cerca de un 60 por 100 del efecto total), así como en los plásticos, metales y minería (en torno a un 50 por 100 en los tres casos).

Por otra parte, la información disponible en la WIOD permite estimar el impacto sobre otras variables macroeconómicas, destacando las siguientes conclusiones (gráfico 10):

— *El efecto neto sobre el valor añadido sería de un incremento del 0,24 por 100.* El impacto es inferior que el estimado para la producción dado que las manufacturas, con un peso mayor en el comercio exterior, presentan un ratio de valor añadido sobre producción menor que otros sectores.

— *El impacto sobre el empleo sería modesto (0,23 por 100) y también sobre el stock de capital (0,16 por 100).* Ello se debe a que las actividades económicas más intensivas en trabajo son los servicios donde, en términos agregados, el impacto del TTIP es menor. En particular, se estima que el desarme proteccionista podría generar en torno

a 43.000 empleos netos. Por sectores, los servicios de mercado concentrarían casi dos terceras partes de los nuevos empleos netos. En el caso del *stock* de capital, la explicación viene dada por el elevado peso que tiene el sector de la construcción, de clara orientación doméstica, en el *stock* de capital total de la economía.

— *De acuerdo con los datos de las WIOD no se estima un impacto diferenciado por niveles de cualificación de los trabajadores,* situándose el avance del número de horas entre un 0,23 por 100 para los trabajadores con cualificación bajo y medio y un 0,25 por 100 para los de niveles superiores.

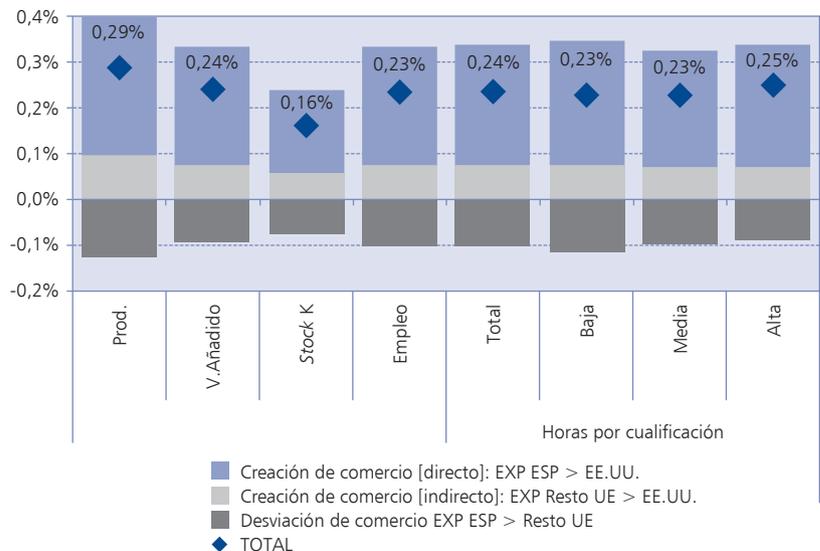
Finalmente, aplicando la misma metodología que para España podemos comparar los efectos macroeconómicos del TTIP por países y regiones.

Conviene recordar que el impacto final en cada economía se encuentra condicionado por tres factores: 1) la sensibilidad de los flujos comerciales bilaterales con los Estados Unidos y la UE al desarme proteccionista, ya sea por efectos de creación como de desviación; 2) el peso de las relaciones con estas dos zonas en el total de comercio de cada país; y 3) la mayor o menor tasa de apertura externa de un país, que relativizará su impacto en la producción total de la economía.

Los resultados comparados muestran que el impacto positivo en España se sitúa en el rango bajo de los países de la UE, particularmente en relación con otros miembros de similar o superior renta per cápita. El mayor efecto se produciría en Irlanda, que, como hemos visto en la cuarta sección, mantiene las relaciones económicas más intensas con los Estados Unidos, y, entre

GRÁFICO 10

**IMPACTO DEL DESARME PROTECCIONISTA ENTRE LOS EE.UU. Y LA UE EN DIFERENTES VARIABLES MACROECONÓMICAS DE ESPAÑA (VARIACIÓN A PRECIOS Y TIPOS DE CAMBIO DE 2011)**



Fuente: Elaboración propia.

los países de mayor tamaño, en Alemania, el Reino Unido y los Países Bajos.

El impacto estimado para el resto de la UE-15 es aproximadamente el doble que en los países de incorporación más reciente (0,8 por 100 frente a 0,4 por 100). Además, el efecto estimado en los Estados Unidos es prácticamente igual al impacto previsto para el conjunto de la UE (0,8 por 100 frente a 0,7 por 100).

Y respecto a terceros países, el ejercicio muestra que, en general, se verían negativamente afectados por los efectos de desviación de comercio, principalmente Canadá y México, integrados con los Estados Unidos en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés), con un impacto negativo en producción en torno al 0,4 por 100 frente al 0,1 por 100 en el resto del mundo (-0,2 por 100 en China).

### 3. Análisis de sensibilidad

Para finalizar esta sección se han realizado algunos ejercicios de sensibilidad ante desviaciones sobre las hipótesis de referencia. En particular, manteniendo todo lo demás constante, si la reducción de barreras no arancelarias fuera del 25 por 100 (frente al 50 por 100 del escenario de referencia), el efecto positivo neto sobre la producción en España se moderaría del 0,29 por 100 al 0,18 por 100. Y, en sentido contrario, podría aumentar hasta el 0,48 por 100 si se alcanzase una eliminación total de las barreras comerciales, si bien, como se mencionó en la segunda sección, este escenario es improbable.

Respecto a la sensibilidad de las exportaciones e importacio-

nes a cambios en el nivel de proteccionismo, la elasticidad precio –propia y cruzada–, es decir, la intensidad de la creación y desviación de comercio, esta es una función creciente de la elasticidad de sustitución entre productos de diferentes mercados exteriores, la preferencia por los productos objeto de desarme proteccionista y el nivel de precios relativos entre estos y los importados del resto del mundo. Así, por ejemplo, fijando estos parámetros en un 75 por 100 del valor original, y para el desarme proteccionista de referencia –eliminación total de aranceles y del 25 por 100 de las barreras no arancelarias–, el resultado de la estimación muestra un impacto neto positivo del 0,13 por 100 en la producción española, menos de la mitad del considerado inicialmente. Por el contrario, estableciendo los parámetros en un 125 por 100 sobre el escenario base, el aumento estimado en la producción sería del 0,51 por 100.

De este modo, combinando diferentes grados de eliminación de las barreras no arancelarias y cambios razonables en otros parámetros de sensibilidad, que recogerían potencialmente la heterogeneidad por ramas de actividad, se puede obtener un rango de estimación para el impacto sobre la producción total en España entre el 0,12 por 100 y el 0,69 por 100.

## VI. SÍNTESIS FINAL Y CONCLUSIONES

El acuerdo que negocian la UE y los Estados Unidos, el TTIP, puede suponer un salto cualitativo en la liberalización de las relaciones económicas entre ambas regiones al plantear, prácticamente, la creación de un área de libre comercio en la que se

eliminen totalmente los aranceles y se reduzcan las barreras no arancelarias de carácter técnico o administrativo, que constituyen en la actualidad el verdadero obstáculo al comercio bilateral. De llegar a buen término, este acuerdo podría constituir un marco de referencia para las negociaciones comerciales futuras a escala global.

Quizá, la principal singularidad del TTIP es que el desarme arancelario que plantea es casi marginal, porque los niveles de protección arancelaria son ya reducidos, con algunas excepciones dentro de los productos agrícolas y de las manufacturas de baja intensidad tecnológica. Por el contrario, las fuerzas dominantes, las que determinarán el éxito del proceso, son el impulso de la liberalización comercial a través de la reducción de las barreras no arancelarias, ampliamente mayoritarias en las relaciones bilaterales, y la facilitación a las empresas para invertir y para optar a contratos públicos en el otro territorio.

La ambición del acuerdo conlleva una gran complejidad porque se trata precisamente de armonizar o reconocer regulaciones que en ocasiones reflejan el distinto entendimiento que del mercado se tiene a un lado y otro del Atlántico, donde se entremezclan los intereses de sectores que habitualmente han disfrutado de cierto grado de protección por motivos económicos (sector de transporte o financiero) o de identidad cultural (sector audiovisual), con las distintas preferencias de los ciudadanos en materias como el medio ambiente o la seguridad alimentaria.

Además, el TTIP conlleva un mecanismo de resolución de conflictos entre las empresas

inversoras extranjeras y el Estado que genera controversia. No se duda de la legitimidad que puede tener una empresa para demandar a un estado si piensa que una legislación determinada perjudica sus intereses económicos. Lo controvertido es que este conflicto se resuelva en tribunales privados que en ocasiones se ven sujetos a conflictos de interés y que escapan al control, por ejemplo, de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Con todo, la mayoría de los estudios coinciden en señalar los efectos positivos de la firma del acuerdo para ambas partes, con un impacto sobre el nivel del PIB a largo plazo que podría situarse en torno al 0,5 por 100, condicionado, eso sí, a que el resultado final de las negociaciones sea un acuerdo ambicioso.

Este diagnóstico no es diferente al que se obtiene en este artículo para España y del que destacan las siguientes conclusiones:

— Un proceso de desarme proteccionista relativamente ambicioso (con la eliminación del 100 por 100 de las tarifas comerciales y la reducción en un 50 por 100 de las barreras no comerciales), tendría un impacto positivo estimado cercano al 0,3 por 100 en la producción de la economía española de acuerdo al modelo de equilibrio parcial estático empleado. Este impacto, favorecido por el patrón de especialización productiva, se produce tanto por el incremento directo de las relaciones bilaterales como por un canal indirecto asociado a la inserción en las cadenas de valor europeas.

— El efecto positivo se concentra, entre las manufacturas, en las ramas de alimentación, bebidas y tabaco, productos me-

tálicos y productos químicos. En cambio, podría tener un impacto negativo, aunque moderado, en el sector del automóvil. En las ramas de servicios destaca el impacto positivo en las actividades empresariales y de intermediación financiera.

— El impacto agregado se sitúa en el rango bajo de las estimaciones para otros países de la UE, lo que vendría explicado fundamentalmente por las escasas relaciones comerciales existentes entre España y los Estados Unidos.

— Estos resultados están sujetos a una buena dosis de incertidumbre, que proviene tanto de las hipótesis que se realizan en este ejercicio de simulación como del grado de ambición final del acuerdo.

— Al margen de la reducción de las barreras comerciales, las empresas españolas cuentan con un buen posicionamiento de partida en materia de inversión y contratación internacional de grandes empresas en los Estados Unidos.

De esta forma, en línea con los estudios realizados para otros países, el análisis realizado sugiere que la firma del TTIP puede tener un impacto positivo para la economía española, aunque de carácter moderado. Se ponen así de manifiesto tanto el potencial beneficio de un aumento en las relaciones bilaterales como el margen que tienen las empresas españolas para mejorar su posición exterior en un mercado con alto potencial de crecimiento y que en la actualidad se encuentra relativamente poco explotado.

#### NOTAS

(1) La documentación empleada para analizar las características del acuerdo consiste en el informe elaborado por el grupo de trabajo creado entre los Estados Unidos y la UE en 2013

(US-EU High Level Working Group (HLWG) for Jobs and Growth, 2013), el mandato del Consejo Europeo a la Comisión Europea (CE) (Council of the European Union, 2013) y otros documentos publicados en la página web de la CE: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/>, entre los que destacan CE, 2013a, 2013b y 2015a.

(2) Destacan, igualmente, las motivaciones geoestratégicas que pueden subyacer a este tipo de acuerdos para hacer frente a la hegemonía comercial de China. Así, los Estados Unidos y la UE han negociado diversos acuerdos de carácter bilateral o regional en años recientes, destacando el *Trans-Pacific Partnership (TPP)*, que incluye a los Estados Unidos, Japón y algunos países del sudeste asiático, así como los acuerdos firmados por la UE con Canadá (*Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA*) y Corea. China no participa en ninguno de ellos.

(3) Por ejemplo, en 2015 la iniciativa ciudadana «Stop TTIP», que agrupa a cerca de 500 organizaciones, entregó a la Comisión Europea 3,3 millones de firmas de 23 estados de la UE, solicitando la suspensión de las negociaciones sobre el tratado.

(4) A este respecto, por ejemplo, en los Estados Unidos tiende a dominar el principio de libre comercialización mientras que la evidencia científica no demuestre su carácter nocivo. En la UE, en cambio, predomina el principio de precaución frente a este tipo de productos.

(5) Hasta los años noventa, este tipo de instituciones solo se encontraba en los acuerdos entre economías desarrolladas y no desarrolladas, dada la divergencia en la seguridad jurídica y protección al inversor. Sin embargo, en la actualidad existen en torno a 3.000 acuerdos ISDS a nivel mundial (Baldwin, 2011 y La Caixa, 2015). Según los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), el 36 por 100 de los casos se resuelven a favor del estado, frente a un 26 por 100 a favor de los inversores. Un ejemplo de las actuaciones de estos tribunales privados relacionado con un país miembro de la UE es la sentencia por la que Eslovaquia tuvo que indemnizar a la aseguradora sanitaria holandesa Achmea cuando decidió paralizar el proceso de privatización de la sanidad. Respecto al estado de la opinión pública, en una consulta realizada por la Comisión Europea (2015b), el 97 por 100 de las 150.000 personas que participaron expresó su rechazo a este mecanismo, siendo la posición del Parlamento Europeo también crítica.

(6) Ecorys (2012) para los Países Bajos, CEPR (2013b) para el Reino Unido; KOMMERSKOLLEGIUM (2013) para Suecia, FRANCOIS y PINDYUK (2013) para Austria, FRANCOIS y MANCHIN (2014) para Portugal, y THELLE *et al.* (2014) para Irlanda.

(7) Los productos considerados se corresponden con la clasificación a dos dígitos de HS-2012 y la tarifa arancelaria de cada uno de ellos es la media simple de los subproductos que lo integran.

(8) La clasificación de productos según su contenido tecnológico se elabora a partir de la clasificación que realiza la OCDE para las ramas de actividades de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE) a dos dígitos y las tablas de equivalencia con la HS-2012. Las manufacturas de tecnología alta incorporan las de intensidad media-alta y alta.

(9) Ver más detalle sobre las barreras arancelarias en [www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm9\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm9_s.htm).

(10) Los promedios ponderados no son estrictamente comparables, ya que, por un lado, en el caso de los aranceles utilizamos el 100 por 100 de los productos de la clasificación HS-2012 a dos dígitos, limitando el análisis a los bienes y empleando la base de datos Comtrade. La información sobre el coste de las barreras no arancelarias únicamente está disponible para ramas de actividad de la CNAE a dos dígitos que representan en torno al 55 por 100 del comercio bilateral total entre España y los Estados Unidos –incluyendo bienes, servicios y otros productos–, con cifras de la base de datos de TIVA de la OCDE. Excluyendo las distorsiones por la inclusión o no de servicios, si se asume que para las ramas no disponibles el coste de las barreras no arancelarias es cero, el promedio ponderado de las barreras no arancelarias seguiría siendo significativamente superior al de las tarifas (14 por 100 en el caso de las exportaciones españolas al mercado estadounidense y el 9 por 100 en sentido contrario).

(11) La metodología detallada sobre el índice de restricciones regulatorias a la IED puede verse en [www.oecd.org/investment/fdiindex.htm](http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm).

(12) *World Input-Output Database*, [www.wiod.org/new\\_site/home.htm](http://www.wiod.org/new_site/home.htm).

(13) Se utiliza un esquema simplificado del programa de maximización de utilidad de los consumidores planteado en Feenstra *et al.*, 2014, en el que las funciones de utilidad se corresponden con elasticidades de sustitución constantes (CES por sus siglas en inglés). Considerando los precios exógenos y una restricción presupuestaria fija, la cantidad relativa de demanda y la elasticidad precio –propia y cruzada– dependerá de la mencionada elasticidad de sustitución constante, las preferencias de los consumidores y los precios relativos entre los productos. Por último, asumimos que las elasticidades resultantes son homogéneas entre la demanda de los consumidores y de las empresas.

(14) Los impactos en producción están expresados a precios y tipos de cambio constantes de 2011.

## BIBLIOGRAFÍA

AKMAN, S. M.; SIMON, J.; EVENETT, S. J., y LOW, P. (2015), *Catalyst? TTIP's impact on the Rest*, a VoxEU.org E-book, CEPR press, Londres.

BALDWIN, R. (2011), «21<sup>st</sup> century regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules», *WTO Staff Working Paper*, ERSD-2011-08, Ginebra.

— (2015), «The World Trade Organization and the Future of Multilateralism», *CTE Working Papers*.

CEPR (2013a), «Reducing transatlantic barriers to trade and investment, an economic assessment», *Final Project Report under Implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16*.

— (2013b), «Estimating the Economic Impact on the UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Agreement between the European Union and the United States», *Final Project Report CEPR*, Londres.

COUNCIL OF THE EUROPEAN UNION (2013), «Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America», ST 11103/13, Bruselas.

COMISIÓN EUROPEA (2013a), *Independent study outlines benefits of EU-US trade agreement*, Bruselas.

— (2013b), *EU-US Transatlantic Trade and Investment Partnership: trade cross-cutting disciplines and institutional provisions*, Bruselas.

— (2015a), *Inside TTIP. An overview and chapter-by-chapter guide in plain English*, Bruselas.

— (2015b), *Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in TTIP agreement*, Bruselas.

— (2016), «Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA», *Draft interim technical report*, Bruselas.

ECORYS (2009), «Non-tariff measures in EU-US trade and investment – an economic analysis» report for the OJ 2007/s180-219493, Comisión Europea, Bruselas.

— (2012), *Study on EU-US High Level Working Group» – Final Report*, Report to

the Dutch Ministry of Economic Affairs, Agriculture and Innovation.

EGGER, P.; FRANCOIS, J.; MANCHIN, M., y NELSON, D. (2015), «Non-tariff barriers», *Economic Policy*, Vol. 2.

FEENSTRA, R. C.; OBSTFELD, M., y RUSS, K. N. (2014), «In the search of the Armington elasticity», *NBER Working Paper* n.º 20063.

FONTAGNE, L.; GOURDON, J., y JEAN, S. (2013), «Transatlantic trade: whither Partnership, which economic consequences?», *CEPII Policy Brief* N.º 12, septiembre 2013.

FRANCOIS, J., y MANCHIN, M. (2014), *Quantifying the impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP) agreement on Portugal*, Final report, julio.

FRANCOIS, J., y PINDYUK, O. (2013), «Modelling the effects of free trade agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian economy: model simulations for trade policy analysis», *FIW-Research Reports* 2012/13, N.º 03.

KOMMERSKOLLEGIUM (2013), *Potential effects from an EU-US free trade agreement – Sweden in Focus*, Report.

LA CAIXA (2015). «El tratado de libre comercio e inversión entre la UE y los Estados Unidos», Dossier del informe mensual de La Caixa 391, junio, Barcelona.

LATORRE, C.; YONEZAWA, H., y ZHOU, J. (2015), *El impacto en la economía española de la firma de la asociación transatlántica sobre comercio e inversión (TTIP) con EE.UU.*, Instituto de Estudios Económicos, CEOE y Cámaras de Comercio de España.

NACIONES UNIDAS (2015), *World Population Prospects*, División de Población, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, Nueva York.

PELKMANS, J.; LEJOUR, A.; SCHREFLER, L.; MUSTILLI, F., y TIMINI, J. (2014), «The impact of TTIP. The underlying economic model and comparisons», *CEPS special report* 93.

THELLE, M.H.; JEPPESEN, T.; PINJE, J.V.; KJØLLER-HANSEN, A.; DAVIES, R.B.; FRANCOIS, J.F. (2014), «TTIP impact in Ireland», *Copenhagen economics*, Copenhagen.

US-EU HIGH LEVEL WORKING GROUP (HLWG) for Jobs and Growth, 2013.

WTO (2011). *World Trade Report*, Ginebra.