



COMISIÓN EUROPEA

NOTA INFORMATIVA

Bruselas, 13 de febrero de 2013

La Unión Europea y los Estados Unidos entablarán la negociación de un Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión

La UE y los Estados Unidos han decidido elevar el nivel de su relación económica y se han comprometido a entablar la negociación de un acuerdo global sobre comercio e inversión. Una vez concluida la negociación, este será el mayor acuerdo comercial bilateral jamás negociado, y podría traducirse en un aumento de la producción económica anual de la UE del 0,5 %.

En una [declaración conjunta](#) ([MEMO/13/94](#)), Barack Obama, Presidente de los Estados Unidos de América, José Manuel Barroso, Presidente de la Comisión Europea, y Herman van Rompuy, Presidente del Consejo Europeo, han destacado que, a través de esta negociación, los Estados Unidos y la Unión Europea tendrán la oportunidad no solo de impulsar la inversión y el comercio transatlánticos, sino también de contribuir a la elaboración de normas globales que pueden reforzar el sistema de comercio multilateral.

En este Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión se intentará ir más allá del planteamiento clásico de eliminar aranceles y abrir mercados de inversión, servicios y contratación pública. Además, en él se prestará especial atención a la armonización de las reglas y las normas sobre productos técnicos, que actualmente constituyen el principal obstáculo al comercio transatlántico. Varios estudios muestran que los costes derivados de estas diferencias reglamentarias equivalen a un arancel superior al 10 %, e incluso al 20 % en algunos sectores, mientras que los aranceles clásicos giran en torno al 4 %.

Esta decisión es consecutiva a las discusiones que Karel De Gucht, Comisario de Comercio de la UE, y Ron Kirk, Representante Comercial de los Estados Unidos, mantuvieron en Washington DC la semana pasada. Ambos representantes, que dirigen el «Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento», creado en noviembre de 2011, ultimaron un [informe](#) en el que se recomienda entablar la negociación de un acuerdo global sobre comercio e inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América.

Beneficios económicos generales

La relación comercial transatlántica constituye la espina dorsal de la economía mundial. En conjunto, la Unión Europea y los Estados Unidos representan aproximadamente la mitad del PIB mundial (47 %) y un tercio de los flujos comerciales del planeta. El intercambio bilateral diario de bienes y servicios ronda los 2 000 millones de euros, lo que contribuye al crecimiento y la creación de puestos de trabajo en nuestras economías. Los lazos económicos entre ambas economías son profundos y diversos, con un *stock* de inversión acumulado de más de dos billones de euros.

Las últimas estimaciones revelan que un acuerdo amplio y ambicioso entre la Unión Europea y los Estados Unidos supondría un aumento anual del PIB del 0,5 % en la UE y del 0,4 % en los EE.UU. de aquí a 2027, lo que equivale a un ingreso anual adicional de 86 000 millones de euros en la economía de la UE y de 65 000 millones de euros en la de EE.UU.

¿Cómo será el Acuerdo?

En las negociaciones se intentará obtener un resultado ambicioso en tres grandes áreas: a) el acceso a los mercados; b) los problemas de reglamentación y las barreras no arancelarias; y c) las normas, los principios y los nuevos modos de cooperación para abordar los retos y las oportunidades comunes en el ámbito del comercio mundial.

A) Acceso a los mercados

Aranceles: El objetivo declarado del Acuerdo es aproximarse lo más posible a la supresión de todos los derechos sobre el comercio transatlántico de productos industriales y agrícolas, con un trato especial para los productos más sensibles. Actualmente, las barreras arancelarias transatlánticas son, en general, comparativamente bajas, esto es, una media del 5,2 % en la UE y del 3,5 % en EE.UU. (según estimaciones de la OMC). Sin embargo, dada la magnitud del comercio entre la UE y EE.UU., los aranceles suponen aún un coste nada desdeñable.

Servicios: Ambas Partes desean abrir sus sectores de servicios como mínimo en la misma medida que en otros acuerdos comerciales ya celebrados. Paralelamente, intentarán abrir sus mercados de servicios en sectores nuevos, como el de los transportes. Tanto en el capítulo de los servicios como en el de las inversiones se abordará también el nivel de gobierno subfederal.

Inversiones: Se intentará alcanzar los máximos niveles de liberalización y protección de las inversiones que ambas Partes hayan negociado hasta ahora en otros acuerdos comerciales.

Contratos públicos: Las empresas europeas cuyo negocio depende de los contratos públicos representan el 25 % del PIB y 31 millones de puestos de trabajo. Por consiguiente, pueden crearse nuevas oportunidades de negocio dando acceso a los mercados de contratación pública a todos los niveles de la administración sin discriminar a las empresas europeas.

B) Problemas de reglamentación y barreras no arancelarias: hacia un mercado transatlántico más integrado

En la actual relación comercial transatlántica, la principal barrera comercial no la constituyen los aranceles aduaneros, sino los denominados obstáculos comerciales «posfronterizos», como la aplicación de distintas normas de seguridad y medioambientales a los automóviles. En la actualidad, los fabricantes que deseen vender sus productos a ambos lados del Atlántico a menudo tienen que tramitar y costear dos veces los procedimientos de homologación de sus productos. El objetivo de este Acuerdo comercial es reducir los costes y retrasos innecesarios para las empresas, manteniendo al mismo tiempo un elevado nivel de protección de la salud, de la seguridad, de los consumidores y del medio ambiente.

Partiendo de esta idea, ambas Partes se proponen armonizar al máximo sus normas y procedimientos, o aceptarlos mutuamente, mediante la negociación de un ambicioso acuerdo en materia de sanidad y fitosanidad (normas de salud e higiene aplicables, por ejemplo, a los productos alimenticios) y barreras técnicas al comercio. Asimismo, abordarán la compatibilidad reglamentaria en sectores específicos, como los sectores químico, automovilístico, farmacéutico y otros sectores sanitarios, como el de los dispositivos médicos. Las comunidades empresariales de ambos lados han señalado dónde se encuentran las barreras más significativas.

Dado que no es posible eliminar todas las divergencias reglamentarias de una tacada, ambas Partes contemplan la posibilidad de alcanzar un «acuerdo vivo» que permita una convergencia reguladora progresiva en el tiempo en función de unos objetivos y plazos determinados.

El ámbito reglamentario es el que ofrece el mayor beneficio potencial en estas negociaciones comerciales.

C) Abordar los retos y las oportunidades comunes en el comercio mundial en el siglo XXI

Habida cuenta de la amplitud y las repercusiones del Acuerdo Transatlántico sobre los Flujos Comerciales Mundiales, los negociadores abordarán áreas que van más allá de los intercambios comerciales bilaterales y contribuirán asimismo al refuerzo del sistema de comercio multilateral.

Derechos de propiedad intelectual: La UE y los Estados Unidos se han comprometido a mantener y promover un elevado nivel de protección de la propiedad intelectual, lo que incluye la garantía del cumplimiento de la normativa en este ámbito. Dada la eficiencia de sus respectivos sistemas, no se pretende llegar a una armonización, sino identificar una serie de cuestiones específicas en las que se tratarán las divergencias.

Comercio y desarrollo sostenible: Ambas Partes se proponen trabajar conjuntamente sobre los aspectos sociales y medioambientales del comercio y el desarrollo sostenible, sobre la base de lo ya alcanzado en sus respectivos acuerdos comerciales.

Otros retos y oportunidades pertinentes a escala mundial: Para que sea un verdadero acuerdo del «siglo XXI» en el que se tengan en cuenta las interconexiones entre las economías, ambas Partes están dispuestas a abordar los aspectos comerciales de la facilitación aduanera y comercial, la competencia y las empresas públicas, las materias primas y la energía, las pequeñas y medianas empresas y la transparencia.

Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento

En la Cumbre UE-EE.UU. de 28 de noviembre de 2011, los líderes establecieron un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento, impulsado por Ron Kirk, Representante Comercial de los Estados Unidos, y Karel De Gucht, Comisario de Comercio de la UE. Se pidió a este Grupo que designara políticas y medidas para aumentar el comercio y la inversión entre la UE y EE.UU. con el fin de contribuir a la creación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad internacional, en beneficio de ambas Partes. Los Presidentes de los Estados Unidos y de la Unión Europea pidieron a este Grupo que trabajara en estrecha colaboración con todos los grupos de partes interesadas de los sectores público y privado.

El informe final presentado hoy es la conclusión de este trabajo. Dicho informe final, que sucede al informe intermedio de 18 de junio de 2012, recomienda iniciar la negociación de un acuerdo global sobre comercio e inversión. En él se perfila el planteamiento común de ambas Partes sobre los principales parámetros de estas negociaciones y se señala en qué áreas la UE y EE.UU. han encontrado puntos comunes y cómo prevén abordar la amplia serie de ámbitos que formarán parte del Acuerdo.

Próximas etapas

Ambas Partes tienen previsto iniciar ahora los procedimientos internos de cara a la apertura cuanto antes de la negociación en sí. Del lado de la UE, la Comisión Europea presentará un proyecto de directrices de negociación al Consejo, que deberá tomar una decisión al respecto, previsiblemente hacia la segunda quincena de marzo. La administración de EE.UU. tiene previsto enviar una notificación al Congreso que dará lugar a un período de espera de noventa días. Ambas Partes desean avanzar rápidamente una vez que se inicie la negociación.

Más información

[MEMO/13/94](#)

[Declaración Final del Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Empleo y Crecimiento](#)

[Más información sobre las relaciones comerciales UE-EE.UU.](#)