



Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos

DOCUMENTOS TÉCNICOS DEL OREI

Serie: DT/4-2016/Octubre

RESUMEN

La Unión Europea y los Estados Unidos de Norteamérica se encuentran negociando un mega- acuerdo comercial denominado “Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (ATCI)”, cuyo objetivo es eliminar los aranceles y reducir barreras no arancelarias como las diferencias arbitrarias en las regulaciones y normas de la industria para productos, servicios e inversión exterior directa. Esta negociación se está llevando a cabo fuera de la órbita de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El contenido de las negociaciones hace suponer que en el caso de firmarse dicho acuerdo el mismo generará un fuerte impacto en el comercio internacional.

PALABRAS CLAVE

MEGA-ACUERDOS COMERCIALES- ATCI- INVERSIÓN – COMERCIO

ABSTRACT

The European Union and the United States of America are negotiating a mega-trade agreement called the "Transatlantic Agreement for Trade and Investment" (TTIP), which aims to eliminate tariffs and reduce barriers, arbitrary differences in regulations and industry standards for products, services and direct foreign investment. This negotiation is taking place outside the orbit of the World Trade Organization (WTO). The content of the negotiations suggest that in the case of signing such an agreement, it will have a strong impact on international trade.

KEY WORDS

MEGA TRADE AGREEMENTS – TTIP - INVESTMENT - COMMERCE

El presente informe ha sido elaborado en base a las pasantías de formación profesional realizadas por **Juliano Amarilla Ghezzi, Nicolás Antonio y David Rodríguez** bajo la supervisión de la Abog. María Virginia Perrino en el marco del Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales.

Las opiniones expresadas en este texto son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no comprometen al Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales, a la Secretaría de Extensión, ni a la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. El mismo tiene carácter netamente informativo.

SE AUTORIZA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DEL PRESENTE TRABAJO CON CITA DE SU FUENTE.



RESUMEN EJECUTIVO

El *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) o Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (ATCI) es un acuerdo bilateral de libre comercio entre Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU) y la Unión Europea (UE), cuyo objetivo es eliminar los aranceles y reducir barreras no arancelarias como las diferencias arbitrarias en las regulaciones y normas de la industria para productos, servicios e inversión exterior directa.

De este modo, se llegaría a constituir la mayor zona de libre comercio del mundo entre dos actores del mercado que, conjuntamente, representan más del 40% del comercio mundial y el 60% del PBI Mundial.

En el del presente documento técnico se hace un relevamiento del estado de negociaciones que llevan a cabo la UE y EE.UU y se analizan los probables ejes que formarán parte de este mega- acuerdo comercial. El análisis se centra, en particular, en el acceso al mercado, la cooperación reglamentaria, la normativa y la solución de diferencias.

Índice:

I. ANTECEDENTES.	4
1. <i>Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA).</i>	5
2. <i>Free Trade Agreement European Union-Mexico (FTA UE-MX)</i> o Tratado de Libre Comercio Unión Europea México (TLCUEM).	6
II. ACCESO AL MERCADO.	7
1. Comercio de bienes y servicios.	7
2. Servicios.	8
2.1. Servicios Públicos.	8
2.1.1. Monopolios.	8
2.1.2. Acceso al mercado.	9
2.1.3. Subvenciones.	9
2.1.4. Reglamentación.	9
2.2. Servicios Culturales.	9
2.3. Servicios Financieros.	10
3. Contratación pública.	10
4. Normas de origen.	11
III. COOPERACIÓN REGLAMENTARIA.	11
1. Introducción.	11
2. Normativa regulatoria, su importancia.	12
3. Estructura del texto del TTIP en materia de cooperación reglamentaria.	13
4. Disposiciones Horizontales.	13
5. Disposiciones sectoriales.	14
IV. NORMATIVAS EN EL TTIP.	16
V. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL TTIP.	17
1. Resolución amigable – Mediación.	18
2. Opinión consultiva - Demanda.	18
3. Intervención del tribunal de primera instancia.	19
4. Tribunal de apelaciones.	19
VI. BIBLIOGRAFIA.	20



I. ANTECEDENTES

El 13 de febrero de 2013 los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.) y la Unión Europea (UE) anunciaron el lanzamiento de negociaciones para suscribir un acuerdo de comercio e inversión. Desde entonces, y hasta octubre de 2016, se realizaron quince rondas de negociaciones¹

No debemos perder de vista que estas rondas de negociaciones entre la UE y EE.UU. se enmarcan en un contexto económico internacional que tiene como principal característica la negociación por fuera de la Organización Mundial del Comercio (OMC) de los acuerdos comerciales. Por sus particularidades el tratado que se negocia constituye un “mega- acuerdo comercial”².

Si bien la OMC ha cumplido a lo largo de estos años un papel relevante en la organización el comercio internacional (gracias al impulso de múltiples acuerdos multilaterales firmados entre los países miembros), lo cierto es que el comercio y la mayor diversificación de temas que lo componen representan grandes retos que están evidenciando las falencias y limitaciones que tiene este sistema respecto a la complejidad del comercio en el siglo XXI.

En consecuencia, los mega-acuerdos comerciales nacen por la demanda de una mayor complejidad dentro de las reglas que regulan al comercio internacional, donde ya no solo se centra en los bienes, sino que ahora existen flujos de comercio en temas de servicios, inversiones, información, personas y propiedad intelectual. Es en este marco que se desarrolla la negociación en estudio.

Ahora bien, para una mejor comprensión del tema, resulta útil analizar algunos antecedentes relevantes, como el Tratados de Libre Comercio entre Canadá y la Unión Europea (CETA) y el de México y la Unión Europea (FTA EU-MX o TLCUEM).

Como característica particular estos acuerdos, al igual que las negociaciones que se están llevando a cabo, tienen por objeto liberar el comercio entre las partes, por fuera de la normativa OMC.

1. *Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA)*

En la cumbre de Berlín del 4 de junio de 2007, entre la Unión Europea y Canadá, se resolvió elaborar un estudio para analizar los beneficios de una profundización en la integración económica, resolviendo el 18 de octubre de 2008, en la cumbre de Quebec, que el estudio había sido positivo. Así se llega a la cumbre de Praga, del 6 de

¹ El 20 de marzo de 2013, el Presidente de los Estados Unidos notificó al Congreso de su país la intención de iniciar negociaciones comerciales con la Unión Europea. El 17 de junio de 2013, EE.UU. y la UE anunciaron el lanzamiento oficial de negociaciones para el acuerdo de Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI). Del 8 al 12 de julio de 2013, se realizó la primera ronda del ATCI, en Washington, D.C. La segunda ronda de negociaciones tuvo lugar en Bruselas, Bélgica del 11 al 15 de noviembre de 2013. La tercera ronda se realizó en Washington, D.C., del 16 al 20 de diciembre. La cuarta ronda de negociaciones se celebró del 10 al 14 de marzo de 2014, en Bruselas, Bélgica. La quinta ronda tuvo lugar del 19 al 23 de mayo de 2014, en Arlington, Virginia. La sexta ronda de negociaciones se llevó a cabo en Bruselas del 14 al 18 de julio de 2014. La séptima reunión se realizó en Chevy Chase, Maryland del 29 de setiembre al 3 de octubre de 2014. La octava reunión tuvo lugar en Bruselas, Bélgica del 2 al 6 de febrero de 2015. La novena ronda se llevó a cabo en Nueva York, EE.UU. del 20 al 24 de abril de 2015. La décima reunión tuvo lugar en Bruselas, Bélgica entre el 13 y 17 de julio de 2015. La undécima ronda de negociaciones tuvo lugar del 19 al 23 de octubre de 2015 en Miami, Florida, EE.UU. La duodécima ronda de negociaciones comerciales entre Estados Unidos y la UE se realizó en Bruselas del lunes 22 al viernes 26 de febrero de 2016. La decimotercera reunión de las negociaciones del ATCI se llevó a cabo en la ciudad de Nueva York del 25 a 29 de abril de 2016. La decimocuarta ronda de negociaciones del ACTI tuvo lugar del 11 al 15 de julio de 2016 en Bruselas, Bélgica. La decimoquinta ronda finalizó el 7 de octubre de 2016 en Nueva York, Estados Unidos (Fuente: www.sice.oas.org)

² En los últimos años se ha asistido al lanzamiento y desarrollo de un conjunto de negociaciones internacionales que se estima tendrán un gran impacto en las relaciones mundiales de comercio e inversión en la próxima década. Estas iniciativas denominadas “mega acuerdos comerciales” o “acuerdos mega comerciales” tienen características específicas que las distinguen de los acuerdos comerciales regionales (ACR) hasta ahora conocidos.



mayo de 2009, donde se anuncia que se comenzaría con las negociaciones para la firma de un acuerdo, complementario a las negociaciones comerciales multilaterales en curso en el seno de la OMC y compatible con el art. XXIV GATT 1994 y art. V GATS.

Es entonces que en octubre de 2009 se inició la primera ronda de negociaciones, que duró hasta el mismo mes del año 2013. Las partes, luego de debatirse sobre varios temas conflictivos que amenazaron con la ruptura de las negociaciones, consensuaron los siguientes puntos sobresalientes:

1.- Comercio de bienes. El nivel de desarme arancelario es mayor al establecido por el GATT en su art. XXIV, donde se elimina el 99% de los aranceles, siendo que para la producción no agrícola la eliminación es completa. La aplicación es escalonada en siete años.

2.- Comercio de servicios e inversiones. También se caracteriza por ser más ambicioso que lo establecido por los acuerdos OMC, excluyendo solo a la cultura, el resto de los sectores están incluidos en la negociación.

3.- Facilitación del comercio, barreras al comercio y normas fitosanitarias. Se construye sobre el Acuerdo de Barreras al Comercio de la OMC, se incorpora el Acuerdo Veterinario en vigor y se someten las provisiones sobre normas fitosanitarias al sistema de resolución CETA.

4.- Compras y licitaciones públicas. El acuerdo mejora el acceso a las compras y licitaciones públicas. A través de un punto de acceso electrónico único se busca la difusión la información sobre oportunidades de licitación.

5.- Cooperación en materia de regulación. Se incluyen provisiones para fomentar la cooperación reglamentaria.

6.- Propiedad intelectual e indicaciones geográficas. Se busca un acercamiento de los sistemas de protección de patentes, sobre todo farmacéuticas. Se reconocen indicaciones geográficas de productos agroalimentarios y cervezas de la UE.

7.- Movilidad de personas. Se facilita la movilidad del personal desplazado, y se reconocen visas laborales a los cónyuges de los mismos, estableciendo, asimismo, un marco para el reconocimiento de cualificaciones personales.

8.- Desarrollo sostenible. Se incluyen provisiones en materia medioambiental y laboral.

Podría decirse que este acuerdo comercial firmado entre la Unión Europea y Canadá es precursor directo del tratado de mismo tenor que Europa está negociando con Estados Unidos.

2. *Free Trade Agreement European Union-Mexico (FTA UE-MX)* o Tratado de Libre Comercio Unión Europea México (TLCUEM)

Luego de nueve rondas de negociación entre 1998 y 1999, y tras la firma de una serie de acuerdos (Global, Interino y Acta Final) en 1997 que allanarían el camino hacia la completa apertura comercial bilateral, México y la Unión Europea finalizaron las negociaciones para establecer una zona de libre comercio el 24 de noviembre de 1999.

Dicho acuerdo entró en vigencia (una vez ratificado por ambas partes) a partir del 1 de Julio de 2000, y se encargó su implementación de manera progresiva, con un calendario favorable a México (Canadá eliminó sus

restricciones en 2003, y México en 2007).

Al igual que el CETA, el acuerdo beneficia a diversas ramas, a saber:

1.- Comercio de bienes. Respecto de los bienes industriales, están comprendidos todos los productos, en tanto los bienes agrícolas 62% de los productos se encuentra liberalizado, y otro tanto se encuentra en el marco de condiciones de acceso preferencial.

2.- Comercio de servicios e inversiones. El tratado cubre todos los servicios, con las únicas excepciones de audiovisuales, cabotaje marítimo y servicios aéreos (regidos por disposiciones y compromisos específicos).

3.- Compras y licitaciones públicas. Se establecen disposiciones para garantizar el acceso de operadores mexicanos y europeos a cada mercado de licitaciones (sólo a niveles federales en el caso mexicano), siempre que el valor exceda ciertos umbrales preestablecidos.

4.- Propiedad intelectual e indicaciones geográficas. Los derechos de propiedad intelectual se encuentran protegidos con base en los más elevados estándares internacionales. El registro de indicaciones geográficas para extranjeros está prohibido en México, razón que ha generado diversas fricciones entre las partes.

5.- Mecanismos de resolución de conflictos. Se establecen organismos especiales en el marco del acuerdo para resolver los problemas comerciales que se susciten entre ellos.

Si bien el acuerdo en comentario no tiene tanta relevancia como el CETA, en cuanto a su inferencia sobre el TTIP, es dable destacar que habiendo sido firmado a principios de los 2000 goza de una actualidad realmente sorprendente, ha sido un referente en materia de mega acuerdos comerciales, potenciando la economía mexicana y abriendo a nuevos mercados (latinos) la economía europea. Muchas de las regulaciones que aparecen en el CETA el TLCUEM no las receptaba, por lo cual consideramos que aquel es el más pertinente al momento de analizar el estado actual de las negociaciones.

II. ACCESO AL MERCADO

Sobre este tema debe aclararse que, si bien en la actualidad las barreras arancelarias entre las partes son bajas—ya que la UE prevé un arancel del 5,2 % para productos que provienen de EE.UU., mientras que el arancel previsto por el último es de un 3,5—el objetivo final que se busca lograr con el acuerdo, como ya se dijo, es la eliminación total de las barreras arancelarias.

Se trata de uno de los ejes centrales del tratado, siendo sus principales objetivos: a) suprimir las barreras arancelarias para facilitar el intercambio de mercaderías; b) estimular la economía y crear empleo y c) favorecer a empresas de la UE a crecer y poder competir a nivel global, como así también a consumidores.

Con ello se busca mejorar el acceso al mercado de EE.UU. y asegurar la competitividad de las compañías europeas, y viceversa, eliminando las barreras comerciales.

La cuestión abarca cuatro temas básicos los cuales son: a) comercio de bienes y derechos de aduana; b) servicios; c) contratación pública y d) normas de origen.

1. Comercio de bienes y servicios

A través de este punto se busca eliminar, o por lo menos reducir, no solo las barreras arancelarias previstas para la exportación de bienes de la EU a EE.UU. y viceversa, sino también la supresión de las llamadas barreras



no arancelarias.

De este modo, se reducen considerablemente los costos relativos a la importación y exportación de mercaderías, propiciando no solo el crecimiento de la economía, sino también la creación de más empleos.

Las partes se obligan a eliminar la mayoría de los aranceles, sin embargo, en lo que respecta a productos de origen agrícola e industriales, las partes se comprometen a elaborar una lista exhaustiva de productos sensibles que quedarían excluidos de la liberalización o, cuanto menos, sujetos a un periodo de transición en el cual los aranceles mantendrán su vigencia por un período a determinar.

Además de la eliminación de las mencionadas barreras, las partes se obligan a dar un trato igualitario a los bienes producidos por la otra, es decir, a considerarlas como si los mismos hubiesen sido producidos por esta.

Asimismo, las partes se obligan a no gravar bienes destinados a la exportación que, hasta la firma del acuerdo, se encontraban libres de cualquier tipo de barrera arancelaria, como así también dictar normas que signifiquen dar un trato discriminatorio a productos producidos por la otra parte.

A modo de excepción las partes se resguardan el derecho de introducir o mantener medidas que restrinjan la importación o exportación de ciertos bienes que consideren peligrosos para la salud pública, la seguridad y los recursos naturales, siempre y cuando dichas medidas no importen una forma de restringir el libre intercambio de mercaderías.

2. Servicios.

EE.UU. es la economía exportadora de servicios más grande del mundo, produce el 68% de su PIB y cuatro de cada cinco empleos en el país están ubicados en este rubro. De ello resalta que la importancia del TTIP en este ámbito es capital para el país norteamericano.

La UE presenta un esquema similar, ya que el 60% de su PIB proviene de este ámbito, y comparte con EE.UU. el liderazgo mundial en la comercialización de este sector.

Es por ello que la consecución de un acuerdo que abarque en profundidad este tema es clave para ambas partes, ya que creará una zona de libre comercio de servicios sin precedentes hasta el momento.

Ambas partes están de acuerdo en que lo que pretenden lograr es el acceso a sus mercados, de manera que las empresas de una parte puedan ingresar al mercado de la otra libres de barreras arancelarias, y que no se apliquen ningún tipo de restricciones, tales como un número máximo de operaciones, la limitación de un número determinado de participación de capital extranjero.

Este compromiso va de la mano con el llamado de Trato nacional, es decir, que los proveedores de una parte puedan competir en el territorio de la otra en igualdad de condiciones con las industrias nacionales.

Asimismo, buscan que los servicios profesionales de una parte puedan ser ejercidos en la otra, mediante el reconocimiento mutuo de titulaciones, y facilitando la movilidad y la entrada de los profesionales a sus respectivos territorios.

Otro objetivo para reducir los costos innecesarios es fomentar la cooperación y unificación de sistemas regulatorios, para así evitar dobles inspecciones y controles de calidad, y favorecer el rápido flujo de servicios.

No obstante, este conjunto de reglas generales no se aplican sin ningún tipo de excepción. También se aplican reservas a diversos sectores sensibles, especialmente por parte de la UE. Dichos rubros sujetos a excepción

son:

2.1. Servicios Públicos:

Los servicios públicos son uno de los pilares fundamentales del modelo de Estado que la UE propugna. Sus servicios de salud, educación o seguridad social se encuentran entre los mejores del mundo, y es por ello que en materia de acuerdos internacionales su postura se encuentra firme respecto a la garantía y fomento de sus servicios públicos.

Tal es así, que en esta materia la UE siempre resguarda cuatro garantías fundamentales en todos los acuerdos internacionales que realiza, con el fin de que los estados de la UE no se ven restringidos a la hora de brindar los servicios públicos que estimen necesarios. Dichas garantías son:

2.1.1. Monopolios:

Con la finalidad de que un determinado servicio sea prestado de la manera más eficaz posible, la UE resguarda que los servicios públicos puedan ser otorgados por monopolios, ya sean de empresas públicas o privadas. Además, los gobiernos conservan la libertad de cambiar al proveedor cuando sea necesario, pasando de un privado a una entidad pública, o viceversa.

2.1.2. Acceso al mercado:

La UE se reserva el derecho de los gobiernos de los Estados partes tengan la facultad de impedir que empresas externas a la Unión presten los servicios aquí tratados, o realicen inversiones de cualquier tipo.

2.1.3. Subvenciones:

La UE se reserva a su vez la potestad de otorgar subvenciones a los prestatarios de servicios europeos, sin necesidad de dispensar el mismo trato a empresas de origen extracomunitario.

2.1.4. Reglamentación:

Por último, los gobiernos de la UE pueden reglamentar cualquier servicio, incluidos los públicos. Ello implica que puedan establecer requisitos de calidad, dar licencias a determinados proveedores.

Todo ello tiene como efecto que los acuerdos que se lleven a cabo no restringirán a los gobiernos de la UE ni al de EE.UU. de sus facultades de proveer servicios públicos, ni de adoptar o mantener regulaciones que aseguren la calidad de estos, y muy especialmente de los servicios de agua, salud, educación y servicios sociales. No se requerirá a los gobiernos que se privatice ningún servicio, e incluso podrán expandirse los servicios garantizados por las partes, y convertirse en públicos, servicios que antes eran brindados por privados. Desde este punto de vista, resulta una posición extremadamente rígida por parte de la UE que puede dificultar la consecución del acuerdo.

2.2. Servicios Culturales:

EE.UU. posee un alto interés en obtener acceso al mercado europeo de servicios audiovisuales, tales como películas y televisión. No obstante, la UE, que se caracteriza por una rica diversidad cultural a causa de su historia y tradiciones, tiene una visión más bien proteccionista de este ámbito, ya que además de ser una industria en auge, que ya aporta el 2,6% del PIB comunitario y posee un crecimiento medio más alto que el resto de los sectores, es visto por la UE como un sector clave para el desarrollo social. Por ello es que la UE protege fervientemente su cultura y por ende, los servicios que inciden en ella.



Por todo ello es que dicha posición de la UE de apoyo de las culturas autóctonas ya es tradicional para ella. Tal es así que en todo acuerdo bilateral y multilateral la UE promueve que no se otorgue ningún compromiso de apertura del sector audiovisual, tanto de su propio mercado como de la otra parte contratante. A su vez, en el ámbito de la OMC, la UE ha abogado históricamente porque cada nuevo Estado que ingrese al organismo, pueda tomar las medidas necesarias para proteger su sector audiovisual.

Y esta postura es aplicada también por la UE al TTIP. El Consejo Europeo ha dado mandato expreso a la Comisión Europea de que se excluya a los servicios audiovisuales de cualquier compromiso que se establezca en el acuerdo, por lo que no se permitirá la libre competencia con las empresas norteamericanas. Por ello, esta postura tan rígida por parte de Europa es un escollo más para la concreción del acuerdo.

2.3. Servicios Financieros:

La crisis financiera de 2008 evidenció que los mercados están profundamente interconectados, por lo que esta naturaleza global de los servicios financieros crea riesgos sistémicos a toda la economía. Por ello es visible que para lograr estabilidad financiera no basta con regulaciones fragmentadas y bajos niveles de cooperación. La UE y EEUU deben avocarse a la creación de estándares regulatorios de alto nivel para evitar futuras crisis, y sobre todo, la creación de un marco institucional conjunto de reguladores para cerciorarse de que las reglas de ambos funcionan juntas

Y es que para la UE, la fragmentación de marcos regulatorios mina la resistencia de los mercados financieros, y hace que les sea mucho más difícil a las economías recuperarse.

Por ello, la UE lo que propone es la iniciación de un proceso transparente por el que las dos partes cooperen para el fortalecimiento de la estabilidad financiera. La cooperación regulatoria, según la UE, debe asentarse en los siguientes principios:

- Trabajo conjunto para la implementación coordinada de los estándares internacionales de regulación y supervisión acordados.

- Que se produzcan consultas mutuas antes de tomar cualquier medida financiera que pueda afectar la provisión de servicios financieros a cualquiera de las dos partes, o la jurisdicción de ambas.

- Examen conjunto sobre las regulaciones existentes, con el fin de detectar si crean barreras innecesarias al comercio.

- Compromiso de asesoramiento sobre si las reglas de la otra parte son equivalentes en resultados.

El núcleo de la propuesta de la UE es que ambas partes puedan hacer evaluaciones sobre si los estándares de regulación financiera de la otra parte son equivalentes.

Lo que busca la UE no es privar a los reguladores de ambas partes de la posibilidad de tomar medidas para proteger la estabilidad financiera de cada uno, pero sí que estén ligados por el principio de cooperación de buena fe, y que tengan en cuenta el impacto en la otra parte de la medida que se pretenda tomar.

3. Contratación pública

Sobre este punto la UE, específicamente, se fijó como sus principales metas: pujar por una mayor transparencia y acceso al mercado de contratos públicos dentro del territorio estadounidense para, de esta manera, beneficiar a las grandes compañías europeas como así también a las PYMES.



Para lograrlo, busca que a través del TTIP se eliminen las barreras que actualmente impiden a las compañías europeas competir contra sus pares de origen estadounidense en materia de contratación pública.

Es por ello que la UE estableció como meta, en primer lugar, la adopción de reglas que aseguren a las empresas de origen europeo o estadounidense un trato igualitario cuando estas compitan por contratos públicos en cualquiera de los dos mercados.

Asimismo, solicita que se dispongan normas que aseguren la transparencia en la puja por contratos públicos para que, de esta manera, se asegure a las empresas la igualdad de condiciones en los diferentes mercados.

4. Normas de origen

Las normas de origen constituyen uno de los puntos fundamentales en cualquier acuerdo comercial, ya que estas determinan la procedencia nacional de un producto. Esto reviste suma importancia, ya que los derechos y restricciones aplicados a la importación y exportación puede variar según el producto.

En lo que refiere al TTIP la UE busca que las normas de origen sean fáciles de leer y comprender a los efectos de que puedan ser fácilmente aplicadas por los productores y exportadores de la UE.

Asimismo, a través de los negociadores de la UE se busca adoptar procedimientos que aseguren la correcta aplicación de las mencionadas normas, se limiten fraudes y se logre un intercambio de mercaderías sin obstáculos innecesarios.

III. COOPERACIÓN REGLAMENTARIA.

1. Introducción

Otro punto neurálgico del TTIP es el que se encarga de la cooperación reglamentaria que va a vincular a ambas partes.

La razón de ser de un apartado de este estilo es el de complementar el que se refiere al acceso al mercado. Debe recordarse que este último tiene como uno de sus objetivos principales el de eliminar barreras arancelarias para facilitar el intercambio de mercaderías.

Pues de nada sirve eliminar los aranceles, si la normativa relativa a la entrada de determinados bienes no es compatible y, consecuentemente, produce trabas al ingreso de ciertos bienes.

Es – justamente- la eliminación de esas trabas no arancelarias, o mejor dicho, barreras burocráticas, la razón de ser de este apartado.

Como es sabido, las leyes de cada país, en la materia que aquí interesa, tienen como objeto proteger a las personas frente a los riesgos para la salud, el medio ambiente y la seguridad financiera. Mediante el TTIP, las partes pretenden hallar formas razonables de lograr que las normativas de estos sean más compatibles, garantizando al mismo tiempo la protección de las personas.

2. Normativa regulatoria, su importancia.

El objetivo en materia de reglamentación suele ser el mismo: establecer y reforzar estándares que aseguren productos y servicios seguros; proteger a las personas y al medioambiente.

Dichas normas, suelen responder a decisiones de carácter proteccionista (por ejemplo, requerir ciertas exigencias técnicas para el ingreso de ciertos productos) o nacionalistas (que suelen intentar proteger mercaderías de producción interna).



Esto puede traer aparejada la creación de barreras de origen no arancelario que impidan o reduzcan la posibilidad de exportar o importar, como así también la de crear empleo.

En materia del TTIP se busca lograr que los gobiernos parte regulen de manera de lograr compatibilizar ambas normativas para así evitar la creación de las barreras mencionadas. Para ello, los reguladores (que no son negociadores del acuerdo, sino que sólo se encargan de lograr normativas compatibles en materia de regulación) se fundarán en 5 principios fundamentales:

- a) Compatibilizar, o al menos mantener el nivel de protección para los ciudadanos;
- b) Respetar el proceso legislativo y la autonomía en materia de regulación; es decir, ninguna de las partes le puede imponer a otra legislación sobre la materia;
- c) Asegurar la transparencia en todos los niveles de negociación;
- d) Establecer las áreas prioritarias sobre las cuales los reguladores trabajarán de manera conjunta con el fin de beneficiar a los ciudadanos;
- e) Los reguladores como los encargados para liderar la cooperación reglamentaria.

A través de los principios mencionados se busca lograr compatibilizar las reglamentaciones de la UE y de los EE.UU., lo cual traerá aparejado varios beneficios. Por ejemplo, la reducción de costos de los intercambios comerciales entre ambos gobiernos, ya que las empresas no van a tener que cumplir con requisitos técnicos diferentes para el desarrollo y exportación de un mismo producto para los dos mercados.

Esto va a permitir que las empresas de ambas partes puedan llegar a nuevos mercados y ampliar su actividad, como así también crear nuevos empleos.

Esto es así debido a que las empresas van a poder evitar costos innecesarios a la hora de desarrollar o fabricar un producto para su venta en ambos lados del Atlántico. Es de destacar que el siguiente apartado busca beneficiar a las PYMES, que son las principales perjudicadas a la hora de exportar sus bienes por, justamente, las barreras técnicas que le exige el país receptor.

Otro sector beneficiado por la unificación de normas va a ser el de los consumidores, ya que van a poder elegir entre una gran variedad de productos y a menor precio.

3. Estructura del texto del TTIP en materia de cooperación reglamentaria

Según la UE el texto se puede dividir en dos grupos según las disposiciones en la materia:

Una parte denominada horizontal en donde los reguladores estudian cómo se regulan y definen principios comunes y prácticas comerciales, y como éstos van a poder cooperar.

Y por otro lado una parte sectorial, donde se estudian las normas por las que se rigen determinados sectores económicos y en donde se va a buscar reducir repeticiones innecesarias de requisitos reglamentarios, fijándose una agenda para la cooperación en el futuro.

4. Disposiciones Horizontales.

Dentro de este capítulo se negocian los siguientes puntos:

Cooperación reglamentaria.

En este apartado se busca lograr la cooperación entre los reguladores de ambas partes. El objetivo, establecer

sistemas que permitan la interacción entre los reguladores de la UE y de los EE.UU. al momento de elaborar nuevas normas en la materia o modificar las vigentes.

Es importante destacar que ninguna de las partes va a imponer o adoptar el enfoque reglamentario de la otra, sino que el fin es el de tender puentes entre los dos sistemas.

Entre las cuestiones que se debaten en el presente capítulo podemos encontrar lo relativo a las buenas prácticas reglamentarias, como la consulta a las partes interesadas y la manera en que las evaluaciones de impacto pueden identificar con mayor precisión no solo los efectos sociales y medioambientales de la normativa propuesta, sino también el impacto en el comercio internacional.

Creación de un organismo de cooperación reglamentaria.

Se trata de una propuesta de la UE, la cual considera necesario que el TTIP disponga la creación de un organismo de cooperación reglamentaria, compuesto por representantes de la UE y de los EE.UU. El fin de este organismo será el de establecer las prioridades para el trabajo de cooperación reglamentaria.

Este organismo serviría además como un foro para discutir y compartir ideas en la materia.

Obstáculos técnicos al comercio.

Como se ha dicho, los países establecen requisitos técnicos sobre el diseño de los productos para que sean seguros, compatibles con otros sistemas y de alta calidad (esto suele darse en el rubro automotor y en el de telefonía celular).

Estos requisitos suelen diferir entre dos mercados, y como consecuencia de ello pueden constituir obstáculos a la hora de comerciar estos productos, ya que obliga a la empresa a fabricar dos productos diferentes, aunque ambos sean igual de seguros.

Asimismo, los ensayos que determinan si un producto determinado es seguro o no también pueden constituir un obstáculo comercial, ya que puede ser más difícil o costoso someter a los productos a esos ensayos o certificaciones.

Es por ello que mediante este apartado el TTIP busca establecer requisitos técnicos y procedimientos de evaluación conforme los requisitos más comunes o compatibles entre las reglamentaciones de la UE y de los EE.UU., sin bajar los niveles de protección establecidos por cada gobierno.

Medidas sanitarias y fitosanitarias.

Este tipo de medidas fomentan la seguridad alimentaria y la salud animal y vegetal. Son de gran importancia para proteger la salud de las personas y generar confianza en el público respecto al sector de la agricultura y de la alimentación en general.

Lo relevante aquí implica una vinculación entre las normas de ambas partes para no limitar el comercio de este tipo de productos por normas internas no arancelarias que tienen que ver con evitar plagas, enfermedades y demás.

Para ello el TTIP busca acelerar los procedimientos para las exportaciones agrícolas otorgando celeridad a los



procesos de control en los territorios de ambas partes integrantes unificando las reglas y pruebas que los productos deben superar. A su vez es importante también evaluar los efectos de este tipo de pruebas, que en situaciones son iguales a pesar de que el procedimiento sea distinto. Un claro ejemplo de esto último es el análisis que se realiza para evaluar si las ostras están contaminadas; la UE realiza el estudio sobre las mismas ostras, mientras que los EE.UU. lo realizan sobre el agua; sin embargo, los científicos aseguran que el resultado es el mismo.

En conclusión, lo que se busca fundamentalmente es que exista transparencia en los procedimientos de análisis, igualdad entre las normas de ambos territorios, restricción regional para el confinamiento de ciertas enfermedades y reconocimiento ante la igualdad de normas ya existentes.

5. Disposiciones sectoriales

En este tipo de disposiciones tiene en cuenta reglamentaciones específicas aplicables a sectores económicos concretos. Particularmente se han presentado propuestas en siete sectores: sustancias y mezclas químicas, cosméticos, ingeniería, productos sanitarios, vehículos de motor, productos farmacéuticos y productos textiles.

Sustancias y mezclas químicas.

Las reglamentaciones entre ambas partes en esta materia son dispares, por lo cual se aspira a priorizar cuatro puntos básicos para tratar:

- establecer qué sustancias y mezclas deben ser objeto de evaluación,
- adaptar su clasificación y etiquetamiento,
- distinguir y abordar los problemas existentes y emergentes,
- facilitar que se compartan los datos a pesar de la confidencialidad comercial existente.

Cosméticos.

En este aspecto lo que se busca es aproximar los métodos de evaluación y la forma en que los productos se someten a ensayo, desarrollando y utilizando medidas alternativas a las pruebas realizadas en animales, ajustando los requisitos en materia de etiquetados. Se resalta en particular el comercio de productos de protección solar que deben cumplir estándares estrictos en cada uno de los países, pero con grandes posibilidades de mercado ampliando las posibilidades para el consumidor y el frente de exportación para los productores.

Industrias de ingeniería.

Aquí se busca favorecer la ingeniería de productos y equipos mecánicos, eléctricos y electrónicos. Al igual que en los demás ítems lo que se intenta lograr es una armonización entre las reglas de ambas partes del TTIP, establecer una cooperación entre las autoridades que se encargan de hacer cumplir la ley y estudiar la manera de evitar pasos burocráticos que entorpecen este tipo de intercambio. Se realiza que los EEUU no aplican normas internacionales como por ejemplo las ISO y para ello debe lograrse una unificación de criterios.

Productos sanitarios.

El objetivo que se plantea en este inciso consiste en realizar auditorías en los sistemas de gestión de calidad, unificando el control y provocando la seguridad de los productos. También se quiere armonizar la identificación de los productos sanitarios para lograr su mayor eficacia y eficiencia en ambas partes del tratado.

Vehículos de motor.

Se intenta lograr que ninguna de las partes baje su nivel de exigencia en este sector pero tratando de llegar a la mayor compatibilidad posible entre las reglas de ambas partes. Lo fundamental es unificar las reglas de control sobre seguridad de los vehículos que una vez cumplidas podrían utilizarse de igual manera tanto en la UE como en los EEUU. A futuro, se estudiará la posible reglamentación teniendo en cuenta las nuevas tecnologías.

Productos farmacéuticos.

En este punto al igual que en los anteriores se busca una armonización entre las normativas vigentes, pero en particular debemos observar que más allá del comercio que generan este tipo de productos se ve involucrada la salud humana. Es por ello que debe intentar lograrse la mayor comunicación posible, dentro del marco de confidencialidad existente, evitando tareas que generen un doble trabajo y por lo tanto una duplicación de los costos. A su vez, es importante racionalizar los sistemas de autorización de medicamentos genéricos y cooperar para mejorar las directrices internacionales sobre ensayos de medicamentos pediátricos.

Productos textiles y prendas de vestir.

En este aspecto es de gran importancia la unificación en la codificación de las fibras textiles, calificando las medidas de seguridad que tienen que ver con la inflamabilidad del producto y la protección del mismo cuando este expuesto ante niños. Para ello vemos también un punto relevante en lo que son las relaciones laborales en este tipo de industria abarcando temáticas sociales más allá del comercio en sí mismo.

IV. NORMATIVAS EN EL TTIP

Las normativas son leyes que se implementan con el objetivo de brindar protección a las personas en materias tales como salud, seguridad o ambiente. Lo que busca el TTIP en este ámbito es coordinar las normativas de los EEUU y la UE para lograr que sean compatibles, y así reducir la burocracia requerida para la realización de actividades comerciales, el favorecimiento del intercambio de ideas, el establecimiento de estándares mundiales.

Para ello, lo que busca implementar el TTIP es el acercamiento de las normativas ya existentes de ambos bloques, y la creación conjunta de las normativas a producirse en el futuro.

En esta línea, las dos partes proponen y están buscando establecer una normativa común respecto a los siguientes ámbitos:

1) Ambiente y desarrollo sostenible

Se busca obtener compromisos mutuos para la protección del medio ambiente, la vida salvaje y las especies en

peligro de extinción, la conservación de los recursos naturales, el enfoque coordinado para resolver determinados problemas ambientales, la promoción de la sustentabilidad en el uso de los combustibles tradicionales y el desarrollo de nuevas energías verdes, y en general el reforzamiento de las leyes para mantener y elevar los estándares de protección ambiental.

2) Aduanas y barreras no arancelarias

Las partes pretenden que sea más fácil comerciar entre ellas, y por ello buscan establecer sistemas aduaneros unificados, transparentes, predecibles y sencillos, con la finalidad de evitar la duplicidad de controles, y a su vez mantener el control de calidad y seguridad de los productos, y de la debida tributación de las compañías.

A su vez, se enfoca también en eliminar barreras no arancelarias, tales como barreras sanitarias o fitosanitarias que no estén basadas en la ciencia, barreras técnicas al comercio que sean injustificadas, y barreras “detrás de la frontera”, como cuotas o licencias, ya que todas ellas disminuyen las oportunidades y la competitividad de los productos de una parte en el territorio de la otra.

3) Pequeñas y medianas empresas

Las PyMES son la columna vertebral de la economía tanto norteamericana como europea, y es por ello que se busca que los efectos del TTIP sean también íntegramente aprovechados por ellas. La disponibilidad de acceso a la información necesaria para exportar, la simplificación de procesos aduaneros, así como su abaratamiento, son herramientas indispensables para que las PyMES puedan ser partícipes de las oportunidades que el TTIP crea.

4) Inversiones

En esta materia los objetivos principales son asegurar un trato no discriminatorio hacia los inversores de la otra parte, englobando ello tratos injustos como el impedimento del acceso a la justicia, discriminación por sexo, religión o raza; eliminar barreras distorsivas para el establecimiento de inversiones en el territorio de las partes; resolver las disputas que se originen de manera justa e imparcial.

5) Competencia

Es importante el establecimiento de políticas que promuevan la transparencia y la justicia de la toma de medidas por parte de la administración, para evitar la colusión de precios y el abuso de poder de mercado por parte de las compañías; la seguridad de que los privados podrán competir con compañías públicas en igualdad de condiciones; asegurar que los otorgamientos de subsidios por parte de los gobiernos serán llevados a cabo de manera transparente.

6) Derechos de propiedad intelectual

Un objetivo en común respecto a patentes, marcas, diseños y derechos de copyright es el reforzamiento de su protección, para lograr que los inventores de nuevos productos sean capaces de detener el uso ilegal de su



creación, y puedan obtener los beneficios correspondientes a su esfuerzo e inversión. Con ello se busca alentar la investigación y el desarrollo de ideas y productos entre ambos bloques. El ámbito de la protección de los derechos de propiedad intelectual es uno en el que ambas partes tienen mayores convergencias, así que es esperable que no se produzcan desentendimientos importantes.

V. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS EN EL TTIP.

En relación al sistema que se está negociando para que las partes involucradas solucionen los conflictos a suscitarse debemos tener en claro dos supuestos: el primero de ellos, que se da cuando las partes de común acuerdo están dispuestas a llegar a una solución; y el segundo, que acaece en virtud de no ser posible tal acuerdo y en consecuencia la solución provendrá de un Tribunal.

1. Resolución amigable – Mediación

De los documentos que surgen de las reuniones entre las partes observamos en una primera etapa lo que se denomina “*resolución amigable*”. En este sentido se establece que cualquier disputa, en la medida de lo posible, debe ser solucionada a través de negociaciones amigables o mediación. Se aclara también que este tipo de acuerdos pueden darse incluso una vez iniciado el procedimiento arbitral previsto que explicaremos más adelante. Todo ello en virtud de que lo que se busca es que los conflictos que puedan darse, lógicos por este tipo de relaciones, tengan la posibilidad de ser solucionados por los involucrados sin necesidad de que se genere una disconformidad, ni de poner en movimiento el aparato jurídico pertinente al respecto, en el caso que sea posible.

En cuanto a la mediación, se aclara que es voluntaria y por lo tanto llegamos a la conclusión de que las partes pueden optar por este mecanismo o saltarlo en el caso de que consideren que una solución de este tipo es imposible, ahorrando de esta manera tanto tiempo como gastos. De todas maneras, para los casos en que se opte por la celebración de la mediación, las partes podrán elegir de común acuerdo un mediador (especialista en derecho, comercio, industria o finanzas) que surgirá de una lista de seis miembros que estará en poder de un Comité al efecto. En el caso de que alguna de las partes, en cualquier momento, desee dar por finalizado el proceso de mediación, deberá previamente notificar de manera escrita tanto a su contraparte como al mediador.

2. Opinión consultiva – Demanda

Posteriormente y siempre que no se haya llegado a una solución, la parte que alega incumplimiento tendrá la posibilidad de elevar una opinión consultiva a organismos con sede en Washington DC, Bruselas o en la capital de algún estado miembro de la Unión Europea, siendo que la cuestión afecte a los Estados Unidos, la Unión Europea o a algún estado miembro respectivamente.

En el caso de que en esta instancia tampoco se logre un acuerdo la parte demandante deberá anotar a las autoridades de la UE, y del estado miembro del cual forma parte si es el caso, su voluntad de seguir con el procedimiento previsto para la solución de conflictos. Aquí las autoridades tendrán sesenta días para emitir un informe al respecto.

Observamos aquí dos posibilidades: si no se llega a un acuerdo pasados seis meses de la solicitud de opinión consultiva, o bien pasados tres meses desde emitido el informe antes mencionado, la parte reclamante podrá

interponer una demanda ante el Tribunal de Primera Instancia creado al efecto.

Este reclamo tendrá que seguir los lineamientos de cualquiera de los tres reglamentos contemplados por los siguientes documentos internacionales:

- a) *Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States* (ICSID);
- b) ICSID en concordancia con *Rules on the Additional Facility for the Administration of Proceedings by the Secretariat of the Centre*; o
- c) reglas de arbitraje de la *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL).

A su vez, las partes también podrán optar por otras reglas pero para ello deberán estar de acuerdo.

Al mismo tiempo hay que tener en cuenta que para ello debe cumplirse con lo expuesto en el art. II.2 de la Convención de Nueva York de 1958 para reconocimiento y ejecución de sentencias extranjeras que establece que la demanda deberá ser por escrito. Sin embargo, se observa un avance en lo que hoy en día se considera *por escrito* teniendo en cuenta el desarrollo tecnológico e informático actual.

Es de vital importancia señalar que los procedimientos citados se dan en virtud de conformar un tribunal arbitral, por lo cual dependiendo la opción que se elija se darán las particularidades que uno u otro documento contempla para el desarrollo del mentado procedimiento.

3. Intervención del tribunal de primera instancia

El reclamo previamente explicado debe ser interpuesto ante un Tribunal de Primera Instancia creado para estos casos que estará formado por quince jueces, de los cuales cinco deberán ser de los Estados Unidos, cinco de la Unión Europea y cinco de terceros países. Ellos deberán contar con los requisitos necesarios para ocupar dicho cargo en sus distintos países o bien ser juristas reconocidos en materia de comercio y tratados internacionales acreditando experiencia, y durarán en su cargo por un período de seis años prorrogable por una vez.

En cada caso en concreto el Tribunal se conformará por tres miembros, uno de los Estados Unidos, uno de la UE, y el tercero y presidente será de un país que no forme parte del TTIP. Sin embargo, las partes de común acuerdo podrán decidir que el Tribunal se conforme por un sólo miembro que será de algún país tercero.

4. Tribunal de apelaciones

Subsistiendo aun el conflicto existe la posibilidad de una última vía, el Tribunal de Apelaciones. Este estará conformado por seis miembros repartidos en dos según el mismo criterio que el Tribunal de Primera Instancia y cuyos requisitos para ser integrante así como la duración de los cargos coinciden también.

Para cada caso concreto el Tribunal de Apelaciones estará conformado por tres jueces, uno de Estados Unidos, otro de la UE y el último de un país que no sea parte del TTIP.



VI. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES CONSULTADAS.

- Comisión Europea (2014): “Cooperation on financial services regulation”. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/january/tradoc_152101.pdf. Consulta realizada el 2 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2014): “TTIP And Culture”. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/july/tradoc_152670.pdf. Consulta realizada el 2 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2015): “Protecting public services in TTIP and other EU trade agreements”. Disponible en: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1115>. Consulta realizada el 4 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2015): “Joint Statement on Public Services Brussels, 20 March 2015”. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153264.pdf. Consulta realizada el 4 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2016): “The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) – State of Play” Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154477.pdf. Consulta realizada el 5 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2016): “Services and investment in EU trade deals Using 'positive' and 'negative' lists”. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154427.pdf. Consultada realizada el 2 de Julio de 2016.
- Comisión Europea (2015): “Factsheet on services in TTIP”. Disponible en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_152999.2%20Services.pdf. Consultada realizada el 5 de Julio de 2016.
- Office of the United States Trade Representative (2014): “U.S. Objectives, U.S. Benefits In the Transatlantic Trade and Investment Partnership: A Detailed View”. Disponible en: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2014/March/US-Objectives-US-Benefits-In-the-TTIP-a-Detailed-View>. Consulta realizada el 4 de Julio de 2016.
- Office of the United States Trade Representative: “Services”. Disponible en; <https://ustr.gov/issue-areas/services-investment/services> Consulta realizada el 5 de Julio de 2016.
- Office of the United States Trade Representative(2014):”FACT SHEET: Values Driving U.S. Trade Policy”.



Disponible en: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/fact-sheets/2014/February/Values-Driving-US-Trade-Policy>. Consultada realizada el 3 de Julio de 2016.

- SERRANO C.- MARTÍNEZ, A.; RODRÍGUEZ, A.; SALAZAR, S. (2015). "Evaluación de los efectos del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México en el comercio bilateral y la inversión", *BBVA Research* [en línea]. Disponible en: https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/05/DT15-13_TLCUEM1.pdf. Consulta realizada el 28 de Junio de 2016.

- Sistema de información sobre comercio exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos.: www.sice.oas.org . Consulta realizada el 12 de octubre de 2016.

- TENA GARCÍA, J.- GORRIZ WADDINGTON, J.; GARCÍA LORENZO, M. (2013). "El nuevo acuerdo económico y comercial reforzado entre la Unión Europea y Canadá", en: *Revista de Economía ICE (Información Comercial Española)* Disponible en: http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_875_51-6_302E9CF917BCD25CCACD4BF018023FE.pdf. Consulta realizada el 28 de Junio de 2016.

Observatorio de Relaciones Económicas Internacionales
Secretaría de Extensión Universitaria-Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales-Universidad Nacional de La Plata
La Plata - Buenos Aires - Argentina
Octubre 2016
Contacto: orei@jursoc.unlp.edu.ar