

DECLARACIÓN EMPRESARIAL UE-ESTADOS UNIDOS

RESUMEN EJECUTIVO

- La CEOE apoya un Acuerdo UE-Estados Unidos **ambicioso, completo y equilibrado** para ambas partes.
- Son necesarios resultados importantes en **contratación pública, servicios, inversión y convergencia regulatoria**.
- Es fundamental la implicación de todos los niveles de Gobierno de Estados Unidos, incluyendo los **Estados y las municipalidades**.

La relación transatlántica es la relación económica más importante a nivel mundial. Estados Unidos y la Unión Europea comparten la **mitad de la producción económica global**, alrededor de **un tercio del comercio de bienes y servicios** y el **60% de la inversión extranjera directa**. Además de su fuerte compenetración económica y elevado nivel de renta per capita, comparten un conjunto de valores, sobre los que se fundamentan la democracia, el estado de derecho, el respecto a los derechos humanos y la economía de mercado.

Para España, los Estados Unidos de América constituye un socio estratégico de vital importancia, al que le unen fuertes lazos políticos y económicos. De hecho, Estados Unidos es el **principal socio comercial de España fuera de la Unión Europea**, siendo el sexto destino de nuestras exportaciones de bienes, el **segundo cliente de servicios** y el **tercer destino de la inversión española**.

A su vez, Estados Unidos es el quinto proveedor de España y el segundo inversor en términos de stock en nuestro país.

Sin embargo, se puede hacer mucho más para ampliar y profundizar nuestras relaciones. Quizá ahora más que nunca una iniciativa decidida para incrementar el comercio y la inversión es fundamental para la recuperación económica de ambos lados del Atlántico, contribuyendo significativamente al crecimiento y a la generación de empleo.

En este contexto, con la finalidad de potenciar las relaciones transatlánticas, darles un mayor impulso y conseguir un auténtico mercado trasatlántico sin

fronteras, la **CEOE apoya un ambicioso Acuerdo UE-Estados Unidos relativo al comercio, la inversión y la cooperación regulatoria.**

Un Acuerdo que **sea ambicioso, completo y equilibrado** para ambas partes. Por ello, es esencial que incluya de manera inequívoca resultados importantes en los capítulos relacionados con la contratación pública, los servicios, la inversión y la convergencia regulatoria.

Un Acuerdo para el que es absolutamente necesario un **compromiso político al más alto nivel** que pueda generar resultados concretos y potenciar el trabajo que vienen desarrollando otros foros como el Consejo Económico Transatlántico y el Foro de Alto Nivel de Cooperación Regulatoria.

Un Acuerdo en el que deben estar implicados todos los niveles de Gobierno de Estados Unidos, incluyendo los **Estados y las municipalidades.**

El sector empresarial español considera que es el momento propicio para dar un impulso a las negociaciones de este Acuerdo. El lanzamiento de las negociaciones en 2013 constituirá una señal evidente para países terceros respecto a la intención de liberalizar el mercado sobre la base de unas reglas y normativas claras entre la UE y EEUU.

Las **prioridades** para el sector empresarial español de un Acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos son las siguientes:

Barreras arancelarias

Aunque en términos generales, los aranceles aplicados a ambos lados del Atlántico son bajos, 3% en promedio, existen picos arancelarios para algunos productos concretos, fundamentalmente de la industria textil, calzado, papel, algunos productos de cerámica y cristal y determinados productos agroalimentarios, como son los cacahuetes, determinadas frutas y verduras, ciertas conservas y algunas carnes de bovino y porcino, entre otros.

La eliminación de los mismos supondría considerables ahorros en costes, fomentando el comercio y la inversión.

Por ello, **la CEOE requiere una eliminación de los aranceles y picos arancelarios, con cortos períodos transitorios, excluyendo un reducido número de productos sensibles.**

Convergencia regulatoria/barreras no arancelarias

Las diferencias normativas son citadas por las empresas españolas como el primer obstáculo que impide mejorar esta relación transatlántica.

Muchas de estas divergencias regulatorias son “innecesarias” en la medida que tanto la UE como EEUU son economías con niveles comparables de ingresos y bienestar que generan niveles similares de protección a los consumidores y al medio ambiente. En definitiva, los resultados son similares aunque los procedimientos y detalles concretos difieran.

La falta de reconocimiento mutuo de las normativas conduce a la necesidad de nuevas pruebas en destino, que derivan en procesos largos y costosos y retrasos en el despacho de la mercancía.

Se ha estimado que la reducción a la mitad de estas divergencias tendría un efecto sobre el PIB de la UE y Estados Unidos de más de 148.000 millones de euros al año, lo que supondría un incremento sustancial de las exportaciones.

Por ello, la **CEOE solicita que la convergencia regulatoria entre la UE y EEUU sea un hecho**, haciendo una distinción entre las regulaciones existentes y las futuras.

Para las reglamentaciones existentes se debería adoptar un único y ambicioso enfoque encaminado hacia la equivalencia de los sistemas y no de las metodologías que se utilizan en la supervisión. A la vez que se reducen y eliminan medidas que están duplicadas y son inconsistentes con las regulaciones existentes.

Somos conscientes de la dificultad de lograr un Acuerdo que profundice en todos los sectores, por ello es necesario dotar al mismo de un marco institucional que fomente la convergencia regulatoria y evite nuevas divergencias en futuras regulaciones, estableciendo hitos de cumplimiento vinculantes.

Así mismo, es necesario limitar futuras divergencias regulatorias no deseadas, derivadas de tecnologías emergentes, todavía escasamente reguladas como la nanotecnología, las energías renovables, los nuevos materiales y el coche eléctrico.

La CEOE recuerda que el Consejo Económico Transatlántico es el Foro más adecuado para fortalecer la convergencia regulatoria y solicita que prevea más oportunidades de diálogo con las partes interesadas.

Para los empresarios españoles merecen especial atención las barreras introducidas por **las diferencias entre la normativa sanitaria y fitosanitaria** y la falta de transparencia en los requisitos de importación. Así por ejemplo, se prohíbe la importación de carne cruda, se somete a inspecciones comerciales a las aceitunas, se solicitan requisitos específicos de etiquetado para ciertos tipos de productos o se limita la distribución de vinos y bebidas alcohólicas en numerosos Estados.

Es necesario resolver las diferencias regulatorias existentes para los productos sanitarios y fitosanitarios, haciendo uso de medidas ya existentes como el Acuerdo de Equivalencias Veterinarias.

Así mismo, es sumamente importante alcanzar una **convergencia regulatoria en los sectores bancario, seguros y reaseguros**, evitando la profusión de normativas que obstaculicen las transacciones financieras.

Facilitación de comercio

Los procedimientos aduaneros y la aplicación de la seguridad fronteriza pueden convertirse en serios obstáculos que entorpecen las relaciones transatlánticas.

La **CEOE solicita un ambicioso capítulo en facilitación del comercio con el objetivo de simplificar los procedimientos aduaneros y mejorar la eficiencia del movimiento transfronterizo de mercancías**, a través de una mayor transparencia y la no discriminación. Así mismo, será necesario una armonización y simplificación de las normas sobre transporte y procedimientos de control transfronterizos y la consecución de un equilibrio entre el derecho legítimo a la seguridad y los objetivos de facilitación de comercio.

Servicios

El comercio de servicios se ve dificultado por distintos factores derivados de la aplicación a las empresas españolas de normativas diferentes que a las empresas locales, lo que supone una discriminación sobre la provisión de servicios transfronterizos, que además afecta a la capacidad de establecimiento.

Dicha situación se ve agravada porque esta normativa, además es diferente en función de los distintos Estados como ocurre en el área de los reaseguros. De esta manera, la empresa española se ve penalizada respecto a la empresa estadounidense que una vez que obtiene una licencia en un Estado miembro de la Unión Europea puede operar en cualquiera.

También hemos observado dificultades en la tramitación de visados para trabajos temporales; en la obtención de títulos específicos para ofrecer ciertos servicios en el ámbito de la ingeniería; y en la aplicación insuficiente de las disposiciones del Acuerdo UE-EEUU para el transporte aéreo.

Por lo anterior, **la CEOE considera que es fundamental alcanzar un acuerdo ambicioso en el capítulo de servicios que garantice una mejora en el acceso al mercado y trato nacional para todos los modos de servicios, así como la eliminación de los límites a la propiedad de capital**. También se recomienda un enfoque basado en una lista negativa que permita mantener fuera los sectores más sensibles del acuerdo.

Así mismo, la CEOE recuerda la importancia de incluir al sector financiero en las negociaciones del sector servicios.

Inversiones

La ley de Inversión Extranjera y Seguridad de EE.UU representa un obstáculo adicional para los inversores extranjeros, generando no sólo costes adicionales, sino limitaciones a la expansión, a las sinergias y al crecimiento de ambas economías.

Otro aspecto de preocupación especial para las empresas españolas es la extraterritorialidad que generan ciertas reglamentaciones como la Ley Helms-Burton.

Por lo anterior, la CEOE solicita que la UE y EEUU alcancen un acuerdo que abarque todas las inversiones, siguiendo el principio de no discriminación; que se produzca una rápida, adecuada y efectiva compensación en los casos de expropiación; que permita una libre transferencia de fondos asociados a inversiones; y que disponga de un sistema efectivo de solución de controversias.

Así mismo, abogamos para que en este capítulo se incluya un acuerdo que garantice la protección de las inversiones y que contenga disposiciones similares a las recogidas en los APPRIs que España ha firmado con otros países.

Compras públicas

En Estados Unidos existen diferentes medidas proteccionistas en vigor principalmente bajo las reglas de la normativa “Buy America” y “Buy American” que otorgan una preferencia a los productos y proveedores estadounidenses frente a los de terceros países. Algunos de los sectores españoles más afectados por estas medidas son el de la siderurgia y el de transporte aéreo.

La CEOE hace un llamamiento a los gobiernos para que garanticen la competencia justa y el libre acceso al mercado de compras públicas, mediante la consecución de un acuerdo que respete los principios de no discriminación y tratamiento nacional y vaya más allá del Acuerdo de Compras Públicas de la Organización Mundial del Comercio, así como la eliminación de disposiciones como la “Buy National” que tanto perjudica las transacciones bilaterales.

Así mismo, es muy importante **implicar a los Estados americanos** y a las **municipalidades** en garantizar el libre acceso al mercado de contratación pública.

Protección de los derechos de propiedad intelectual

Los derechos de propiedad intelectual son un instrumento clave para promover la investigación, el desarrollo, la innovación, el trabajo, la prosperidad y el crecimiento para las economías de EEUU y la UE.

Aunque se han logrado progresos, sobre todo a raíz de la reforma de Estados Unidos en 2011, es necesario profundizar en numerosos aspectos prioritarios para las empresas españolas.

Por lo que se refiere a la **circulación transfronteriza de información** es necesario un acuerdo que vaya más allá del Acuerdo TRIPs de la OMC, que asegure una fuerte confidencialidad de los datos y su protección que son aspectos especialmente importantes para los sectores españoles de seguros y reaseguros y químico.

También es de destacar la importancia en este capítulo de las **indicaciones geográficas y las marcas comerciales** que juegan un papel fundamental en la promoción de los productos y que son de especial interés para el sector español de alimentación y bebidas

En este aspecto, la UE debería centrarse en una posición equilibrada evitando una lista demasiado amplia y compleja de indicaciones geográficas y marcas comerciales.

Por todo lo anterior, **la CEOE requiere una garantía y un compromiso firme de protección y fortalecimiento de los derechos de propiedad intelectual, que permita además su aplicación efectiva frente a terceros países.**

Desarrollo de las negociaciones

Finalmente, la CEOE solicita la implicación del sector privado, a través de las organizaciones empresariales que lo representan, en todo el proceso negociador.
