

EFFECTOS COLATERALES DE ORGANISMOS INTERNACIONALES

LAS PERSPECTIVAS DE GOBERNANZA COMERCIAL POST 2015

Jaime García-Legaz Ponce

Berlín-Madrid-Bilbao, y Santander ya por carretera, fue el itinerario del secretario de Comercio Exterior para llegar en doce horas a tiempo de abrir la tercera jornada del seminario. Sobre un cuaderno con muchas notas a mano y una carpeta de gráficos y cifras, Jaime respondió generosamente a nuestra petición, que no era otra que trazara el mapa del comercio mundial a 2016 y que arriesgara su opinión sobre el futuro económico del continente.

Buenos días a todos: Voy a presentaros mi punto de vista acerca de la liberalización del comercio mundial en estos momentos, y en una perspectiva tanto europea como española. Voy a dedicar unos minutos a hacer un esbozo del comercio internacional y, particularmente, del ámbito del comercio hispano europeo, en el que España,

por ser miembro de la UE, no tiene capacidad por sí misma de comprometer nada, ya que la política comercial es una política exclusiva de la UE y quien negocia todo, previa consulta a los Estados miembros, es la Comisión Europea.

La primera institución, sin ninguna duda, es la Organización Mundial de Comercio, que se funda tras la financiación de la Ronda de Uruguay, en el año 1994, por el acuerdo de Marrakech, y comienza a funcionar un año más tarde. Esto no significa que, hasta entonces, no se hubieran producido liberalizaciones comerciales importantes, sino lo contrario. En 1948, la Conferencia de La Habana, instaura un sistema comercial multilateral que pretende ir eliminando las barreras comerciales, las que se habían creado en el periodo de entreguerras y que, por cierto, fueron factores coadyuvantes de la segunda guerra mundial en muchos casos. En La Habana pretendían eliminar esas barreras de una forma igualitaria. Voy a dedicar unos segundos a explicar esto, porque si no, se entiende mal el orden multilateral, y el por qué apartar el orden multilateral termina por beneficiar a los grandes países sobre los pequeños.

E N E L P R I N C I P I O F U E E L GATT

En la conferencia de 1948 se firma el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y allí queda establecido el principio fundamental de *la cláusula de nación más favorecida*. Esta obliga a que cualquier ventaja comercial que un firmante del acuerdo otorgue a otro se extienda de forma automática a todos los países cosignatarios del

GATT, ahora miembros de la Organización Mundial de Comercio.

¿Qué es lo que pretendía esa cláusula? Pues que si Estados Unidos negociaba un acuerdo de libre comercio con Irlanda, por ejemplo, las ventajas que USA otorgaba a la otra parte se extendieran a los demás países; o si Estados Unidos negociaba, digamos ahora con una economía del tamaño de Francia, tales acuerdos se aplicaran a las pequeñas economías de África, de Asia, o de América Latina, y a la misma Europa. Es un sistema que ayuda, obviamente, al pequeño, porque en una negociación bilateral entre grandes y pequeños, el menor tiene poco que ofrecer mientras que el mayor lo tiene y mucho. La desigualdad de partida desemboca, necesariamente, en que el grande oferta poco frente a un pequeño que, para poder acceder a ese gran mercado, ha de ceder, y mucho, lo que genera una asimetría evidente en la negociación.

La fundación del GATT ha permitido que las negociaciones se produzcan en un ámbito multilateral y de forma equilibrada. A través de las sucesivas rondas de negociación desde La Habana, la Ronda Kennedy, la Ronda Dixon, la Ronda Dijon, etc., se ha conseguido liberalizar el comercio mundial en los años 50, 60 y 70, de una forma muy importante. Aunque nos cueste o no queramos reconocerlo y se ponga énfasis solamente en los obstáculos que sigue habiendo, que son muchos, el comercio mundial en estos momentos es más libre que nunca. Nunca el comercio mundial había estado tan liberalizado como ahora, probablemente desde los tiempos del patrón oro en el XIX, gracias a que particularmente el GATT ha sido ex-

tremadamente eficaz a la hora de garantizar la eliminación de barreras en todas las rondas comerciales habidas en el siglo XX.

Paradójicamente, la constitución en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC), llamada en teoría a ser la herramienta fundamental para acelerar los procesos de negociación multilaterales, ha conducido, por razones que no tienen nada que ver con la OMC, a detener el avance multilateral. Desde el año 95 no hay progresos significativos comerciales, con excepción del «Paquete de Bali», de diciembre de 2014. Se celebraron varias conferencias ministeriales, alguno recordará la de Seattle en 1999 por el lío mediático que dio lugar a la generación de protestas de los antiguos de la globalización y de otros grupos antisistema, una forma perversa, creo yo, de culpar a una Organización Mundial de Comercio convertida en inexplicable punto de ataque, pues, si hay algo seguro como factor de desarrollo que permita a los países pobres salir de su condición, es justamente el libre comercio en estas condiciones.

TODAVÍA LA RONDA DOHA

La realidad es que desde 1995 apenas se ha avanzado. Y su efecto colateral es que se ha producido en los últimos veinte años una proliferación de acuerdos bilaterales o regionales. Lo que ha ocurrido es que, cuando se bloquea una liberalización en el plano multilateral pero los intereses permanecen a favor de la liberalización, los avances ocurren por esta vía bilateral o regional, algo que beneficia en definitiva a los grandes bloques económicos. Es decir, a los Estados Unidos y a la Unión Europea, como beneficia

en estos momentos a la economía de China, y a Japón, por supuesto.

¿En qué situación nos encontramos? Pues una en la que el orden multilateral avanza a duras penas. La Ronda de Doha sigue bloqueada. En este diciembre tendrá lugar una conferencia ministerial en Kenia¹, donde se va a intentar progresar en el informalmente llamado «Paquete de Bali» que se acordó a finales ya del 2013, pero en realidad hay muy pocas esperanzas de que la conferencia ministerial de Nairobi pueda llegar resultados alentadores porque se necesita imprimir la voluntad política que permite desbloquear este tipo de conversaciones y negociaciones.

Lo poco negociado en Bali fue un acuerdo de facilitación de comercio, de mucha importancia para las economías en desarrollo, aunque no tanto para las desarrolladas. La supresión de todo tipo de trámites burocráticos y normas de dudosa utilidad lo único que hacen es obstaculizar el comercio y facilitar la corrupción en los países institucionalmente débiles. Es un acuerdo que va a traducirse en una reducción de los costes de exportación calculada entre un doce y un quince por ciento. Para que el acuerdo entre en vigor, es necesario llegar a dos tercios de ratificaciones, es decir 108 de los 162 miembros de la OMC. Hasta el momento, han ratificado el acuerdo unos 55 miembros de la OMC. El único asunto polémico en aquel momento fue la seguridad alimentaria exigida por países como la India, que dan valor estratégico a disponer de stocks de alimentos, así como a cerrar al comercio el abastecimiento de determinados productos para garantizarse la producción nacional. Principio incompatible con las reformas de la Organización Mundial

del Comercio, pero al que se buscó una solución temporal, la que ahora mismo está vigente.

U N E J E E C O N Ó M I C O M U N D I A L Q U E S E D E S P L A Z A

En ese contexto, los movimientos están discurriendo en dos ámbitos alejados entre sí, dos grandes acuerdos están en marcha de forma paralela, y van sin duda a transformar el orden comercial mundial, con efectos probablemente profundos y positivos en el orden comercial multilateral mundial en mi opinión. Me refiero al Tratado de Asociación sobre Comercio y la Inversión (TTIP por sus siglas en inglés) que la Unión Europea y los Estados Unidos están negociando, el mayor acuerdo comercial de la historia, porque es el caso de que el norteamericano y el mercado europeo siguen siendo los principales mercados del mundo en tamaño, más grande que el chino. La renta per cápita estadounidense es varias veces la china y lo mismo ocurre con su mercado; los dos mercados atlánticos siguen siendo más grandes por su lado y la suma de ambos hace un mercado muy superior al chino, por supuesto. ¿Qué significa esto? Que, si todo concluye favorablemente, y eso podría ocurrir no antes de 2016, Estados Unidos y la Unión Europea configurarían el mercado libre de barreras más amplio del mundo. En paralelo se negocia otro, el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica (TPP por sus siglas en inglés) que tendrá repercusión mundial. Este acuerdo, que lidera Estados Unidos y Japón con un conjunto de países asiáticos, México y Perú, configura un área muy prometedora de comercio del Pacífico con grandes y pujantes economías asiáticas.

Una reflexión desde este lado europeo: el eje económico mundial se está desplazando hacia Asia, es así a pesar de que Europa siga siendo el principal mercado del mundo. El auge de las economías asiáticas y el progreso de unos Estados Unidos que siguen creciendo año a año por encima de la UE, hace que el eje gire hacia Asia. De hecho, a los que pasamos bastante tiempo en la zona, al principio nos llamaba la atención ver que los mapamundis de los colegios asiáticos no colocan a Europa en el centro sino que Occidente aparece en un extremo; en el centro de los mapas escolares está básicamente China con Japón, es su eje mental. Pero es lo que comienza a configurarse poco a poco en la economía mundial, con los números en la mano.

¿Qué implicaciones tiene para Europa? Si el Acuerdo Transpacífico llega a materializarse² mientras que el Acuerdo Transatlántico no ve la luz, por motivos políticos, la UE habrá desaprovechado no solamente una oportunidad histórica sino que habrá cometido un error estratégico de gran calibre, porque habrá consentido que el mercado estadounidense quede abierto para los grandes productores asiáticos y para otros productores a orillas del Pacífico.

Nos podemos encontrar, los europeos, perdiendo facilidades de acceso a un mercado esencial para el poderío comercial de la Unión, dejándolo abierto a sus competidores asiáticos. Y no solo eso, sino que los Estados Unidos, país tremadamente competitivo por el coste de la energía, que es una ventaja para ellos decisiva respecto a Europa, verá abierto esos mercados libres de barreras, mientras que los productores europeos tendrán que afrontar el ac-

ceso a sus mercados con las barreras que permanecen de décadas atrás.

Dos grandes acuerdos en ciernes que van a cambiar el orden mundial y que, muy probablemente, saldrán adelante porque quienes bloquean la Ronda Doha no son ni Estados Unidos ni la Unión Europea, sino las grandes economías emergentes, muchas de las cuales tienen aún ventajas de acceso al mercado de países desarrollados pero mantienen relativamente cerrado el suyo propio, considerando que el *statu quo* les beneficia. Este es el *discurso del Sur*, sean estos países emergentes o los menos adelantados. La Ronda no se ha concluido básicamente porque los emergentes no lo han querido porque Doha les obligaba a abrir sus mercados. Muchos países africanos en desarrollo son altamente protecciónistas en África, pero también en Asia tienen miedo de la potencia económica china y países adyacentes. Estos países echan la culpa a los países desarrollados, que no se muestran lo suficientemente generosos, pero el objetivo es seguir cerrados nacionalmente a las amenazas competitivas.

EL IMPACTO MÚLTIPLE DE LOS ACUERDOS COMERCIALES
¿Qué va a ocurrir si sale adelante el TTIP o el TPP? Pues que se van a encontrar con que buena parte de su producción exportada a los Estados Unidos es sustituida por producción europea; y otra buena parte de la exportación a Europa será reemplazada por la producción norteamericana. La tónica general será un incremento en todas las uniones aduaneras de lo que llaman *efectos de creación de comercio* y, en paralelo, *efectos de desviación de comercio*,

es decir: por el mero hecho de eliminar aranceles, las economías tienden a suministrarse mutuamente no al precio internacional —el más barato desde el punto de vista de la eficiencia y el que tiene más sentido económico— sino aquel que le resulta más barato de suministrarse porque no paga aranceles, así de simple.

Es una consecuencia poco entendida de este tipo de acuerdos internacionales, ya que levantar aranceles habría de generar de inmediato una ganancia mutua de bienestar, casi por sentido común, pero la realidad económica es otra; esa misma eliminación de aranceles puede acarear una pérdida neta de bienestar para las respectivas economías. Esto es conocido por la teoría económica, pero imaginémoslo de forma sencilla: ¿dónde compra la carne o la leche España? Pues, básicamente de los europeos, de Francia, Holanda y otros países al norte, a pesar de que no sean suministradores más eficientes que Brasil o Argentina, ni incluso Australia o Nueva Zelanda, productores capaces de enviar carne a una calidad/precio mucho más bajo que los países europeos. La única razón de comprar a los mencionados socios europeos es por esa falta de obstáculos frente a lo que importamos de Brasil, Argentina y países terceros, donde hay que pagar aranceles y superar una serie de barreras no arancelarias, que muchas veces son impenetrables, y que en muchas ocasiones no son otra cosa que obstáculos encubiertos al libre comercio.

No estando nada claro sus efectos positivos en términos de bienestar, hay que ir al balance de este tipo de acuerdos, y se comprueba con números en la mano que, al menos en países desarrollados de aranceles muy bajos res-

pecto a países terceros, los efectos netos positivos se producen por el solo hecho de eliminar barreras bilaterales, salvo en mercados muy concretos donde las altas barreras, el caso típico de los productos agroalimentarios, suponen una gran distorsión. Todavía Estados Unidos y Europa siguen siendo fortalezas comerciales en este campo.

¿Por qué considero que los acuerdos anteriormente mencionados van a dar lugar a un cambio decisivo para el orden multilateral? Porque el mero hecho de que Estados Unidos y Europa eliminen barreras entre sí va a desplazar significativamente la exportación de países terceros. Cuando los que ahora mismo viven cómodos en el bloqueo de la Ronda Doha vean que sus cuotas de mercado empiezan a caer de forma drástica, tanto a los EE.UU. como en la UE, tendrán un poderoso incentivo para apoyar la conclusión de la Ronda Doha, sin esforzarse, en paralelo, a liberalizar sus economías. Podemos citar como ejemplo Brasil e India, dos ejemplos de países muy proteccionistas cuya pretensión viene siendo la de crecer con su economía cerrada mientras los demás abren la suya. Esta práctica supone otro error —lo explica impeccablemente Pedro Schwartz— y también un prejuicio habitual entre los no economistas, el pensar que cuando yo cierro mi economía, pero los demás se abren, ganaré siempre. Proteger una economía de forma unilateral equivale a perjudicarse uno mismo. Al desproteger unilateralmente una economía, básicamente se explotan sus ventajas comparativas, ello produce efectos positivos netos sobre el bienestar: importas lo que necesitas a precios internacionales y producido de una forma mucho más eficiente. Eso sí, empujas a tu economía a es-

pecializarse en lo que tu país posee una ventaja comparativa y de mejorar en bienestar.

POLÉMICAS Y CIFRAS DEL ACUERDO TRANSATLÁNTICO

Volviendo a la Unión Europea, se presentan por delante varios acuerdos. El de Vietnam se está cerrando ahora mismo³, hay negociaciones abiertas también con alguna economía asiática, poco relevante por los flujos de comercio que tenemos. Se cerró el acuerdo con Singapur, un acuerdo importante por muchos motivos, porque fija estándares de apertura comercial muy agresivos, en el sentido positivo, con paquetes muy interesantes desde el punto de vista de la movilidad laboral, es decir, con paquetes de visados, etc. Se ha negociado también con Canadá un acuerdo de libre comercio que está cerrado ya, muy similar al que pretendemos que sea el acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos. Los acuerdos con Centroamérica, Perú, Colombia ya están vigentes, y en los últimos dos años y medio o tres, Europa ha dado un salto espectacular en la cobertura geográfica de sus acuerdos: de México y Chile, que son los más importantes, a Perú y Colombia, más toda Centroamérica, Canadá y Singapur. Vietnam a punto de concluirse y muy avanzados los de Japón y Estados Unidos. De no haber tropiezos, en 2016 se habrá dado un salto ambicioso. Sin olvidar los acuerdos vigentes con Turquía y los del norte de África en revisión con objeto de ampliarlos. Se va a actualizar el acuerdo con México y Chile, que tienen ya quince años de vida.

Además de aspirar a eliminar todo tipo de barreras entre EE.UU. y la UE, hay temas clave como el de movilidad

laboral, imprescindible para una economía tan *terciarizada* como la atlántica, o la protección de inversiones. De nada valdría liberalizar el comercio de servicios si luego una ingeniería española no puede desplazar a sus ingenieros a detallar el diseño de su proyecto de infraestructuras en Estados Unidos. Esta clase de servicios requiere de presencia física en el lugar y eso exige remover dos obstáculos: los visados que permitan a profesionales europeos trabajar en los Estados Unidos, un visado de una tipología especial, y el reconocimiento de los títulos que habiliten como arquitecto, ingeniero, etc., para poder ejercer allí. En cuanto a la protección de inversiones, este es uno de los más polémicos en el debate público. Se ha hablado mucho del mecanismo de solución de controversias inversor-Estado, un capítulo fundamental para el acuerdo con Estados Unidos.

Conviene mencionar unas cifras: la relación que mantenemos con Estados Unidos en mercancías es de unos 700.000 millones de dólares anuales, dos mil millones de dólares diarios; otros 300.000 millones, más o menos, de comercio de servicios transfronterizos, pero la relación atlántica principal no está ahí sino que pivota, sobre todo, en la inversión. Estados Unidos es el segundo inversor directo para España, por encima de Francia, de Alemania y de Reino Unido. Y lo mismo le ocurre a Irlanda, Reino Unido, Holanda, Alemania, etc., el gran inversor en Europa es Estados Unido, lo que lleva a un tipo de relación económica muy diferente. Hablamos de inversiones directas a producciones en suelo europeo comercializadas por el continente y resto del mundo. Una parte estimable de

la exportación española, como el sector de la automoción es de origen extranjero, porque el 100% de las compañías son extranjeras. Una gran parte de la exportación española industrial solo se entiende a través de la inversión de fuera y, más que ninguna, de la inversión estadounidense. Esa inversión explica nuestra relación especial en el ámbito industrial y de servicios. Ese tipo de inversiones requieren un régimen de protección o seguridad jurídica singular mutua, un régimen, digamos *tasado*, que permita resolver las disputas que surgirán sin ninguna duda, como sucede en cualquier relación comercial.

Un apunte adicional para España: las estimaciones calculan que España sería el segundo país qué más se beneficiaría del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. La Fundación Bertelsmann ha calculado que cerca de 143.000 empleos se podrían generar si el acuerdo con los EE.UU. ve la luz, y que la renta per cápita española podría incrementarse en un 6,55%. Para la Unión Europea se calcula el incremento de la renta per cápita en cerca del 4,9%, incremento que es muy considerable. Es importante para toda Europa hacer la prospectiva del impacto del Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica sobre la UE. El Instituto de Estudios Económicos presentará a mediados de octubre un estudio sobre el impacto del acuerdo con Estados Unidos para la economía española en su conjunto. Además, la consecución de este acuerdo revitalizará negociaciones estancadas, como la de Mercosur, un acuerdo regional para España muy relevante. Acuerdo que apenas tiene en estos momentos posibilidades de salir adelante, a falta de voluntad política manifiesta por parte

de algunos Estados miembros de la UE, como también por parte de algunos países del Mercosur tras veinte años estancados⁴. Pero, después del TTIP no habrá otro acuerdo con impacto más positivo para la UE, según estudios realizados por la misma Comisión Europea⁵. El TTIP puede marcar la diferencia, porque, si el TTIP es una realidad, Brasil y Argentina, sabedores de que sus exportaciones agropecuarias a Europa se reducirían muy considerablemente reforzarán su interés por el Mercosur, sin ninguna duda. Este tipo de acuerdos comerciales siempre tiene efectos dominó. Cuando se abre una puerta, el socio comercial perjudicado modifica sus incentivos y puede llegar a reconsiderar su estrategia. Estamos seguros de que así va a ocurrir en el caso de Mercosur ante una aprobación del TTIP.

En cuanto al estado de situación de las negociaciones TTIP: en julio el Parlamento Europeo aprobó una resolución favorable al TTIP, que incluía el procedimiento de solución de controversias Inversor-Estado, con unos matices que incorporó el Grupo Parlamentario Socialista. Del lado del Congreso de los Estados Unidos y después de sus elecciones legislativas, ya se ha otorgado la autorización fundamental *Trade Promotional Authority* al presidente y su gobierno para negociar los términos de acuerdo con la UE y someter el eventual acuerdo a la votación de las Cámaras como un todo, sin que ni Congreso ni Senado puedan modificar nada del Tratado cerrado. Esta es una facilidad absolutamente determinante para que estos acuerdos puedan ver la luz. Si se diera la competencia legislativa para entrar a renegociarlos se harían completamente inviables.

A finales de año se quiere tener ya el esqueleto del TTIP definido y, es de suponer, que se tomen las decisiones resolutorias lo largo del 2016.

Es importante mencionar que este es el acuerdo más transparente que se ha negociado nunca, presumiblemente porque recibía muchas críticas, infundadas, en mi opinión, respecto a la falta de información pública de las conversaciones. Por vez primera, se ha hecho público el mandato de negociación, algo que no se había hecho con ningún otro acuerdo comercial. Se han publicado también las propuestas de texto de la UE. Nosotros hemos hecho también un ejercicio de transparencia abriendo una página web conjunta con el gobierno de los Estados Unidos y con la Comisión Europea en la que se va colgando toda la información disponible sobre el TTIP en español.

EL TRATADO DEL PACÍFICO ESTÁ PRÓXIMO

El otro gran acuerdo internacional es el que inician en 2011 nueve países, Australia, Brunei, Chile, Malasia, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam con Estados Unidos, y que cobra otra dimensión aún mayor al incorporar a Canadá, Japón y México. Se han cerrado ya veintisiete de los treinta capítulos del TPP, la negociación está por tanto muy avanzada, y queda relativamente poco por cerrar, una señal de lo urgente que es para la Unión Europea avanzar rápidamente en él sus acuerdos atlánticos, tanto con EE.UU. como con Mercosur. Es cierto que el TPP no representa un bloque económico muy homogéneo al incluir países tan dispares como Brunei, los Estados Unidos o Perú junto a Canadá o Japón. Tanto en estructu-

ra económica como en renta per cápita, o peso del sector agrario, no tienen nada entre sí. Es decir, cuatro grandes economías mundiales, más Australia que, junto a las citadas componen el 40% del PIB mundial, y un tercio del comercio mundial.

Sin embargo, además del PIB que aglutina, el acuerdo supone la liberalización de los intercambios comerciales entre países cuyas economías están entre las más dinámicas del mundo. Se trata de un acuerdo completo de liberalización comercial, que incluye el acceso completo a los mercados, que incluye también temas transversales como armonización regulatoria, un aspecto fundamental que se intenta también incluir en el TTIP, la promoción de pymes, aspectos de economía digital, y, no por último, con la cláusula para actualizarlo y renovarlo de forma periódica para que el acuerdo no quede obsoleto.

Por la información de que disponemos quedan abiertos todavía temas difíciles pero muy delimitados. La relación entre Japón y Estados Unidos es una conexión comercial siempre compleja y está todavía bloqueada en aspectos como comercio agrario y también en automoción, un sector muy sensible para Japón como para Estados Unidos; en derechos de propiedad intelectual y normativa de origen e indicaciones geográficas. Ahora bien, si este acuerdo se aprueba, a principios del 2016, antes que el nuestro, Estados Unidos va a tener mucho más poder en la negociación del acuerdo atlántico, va a traducirse en una mayor presión negociadora para la Unión Europea porque se sabe que quedaríamos excluidos de un TTP hecho realidad mientras no prospere el TTIP. ■

NOTAS

- ¹ La décima conferencia ministerial de la OMC tuvo lugar en Kenia del 15 al 19 de diciembre de 2015 y en ella se acordó el llamado «paquete de Nairobi». Este paquete consta de nueve decisiones, entre las que destacan la Decisión sobre competencia de las exportaciones en la que se contempla la eliminación permanente de los subsidios a la exportación agrícola y se limita el apoyo a los créditos a la exportación agrícola.
- También se alcanzó un acuerdo sobre el algodón por el que las exportaciones de algodón de los países menos desarrollados se beneficiarán de la eliminación de aranceles y todo tipo de cuotas en sus exportaciones de algodón a países desarrollados; y un acuerdo sobre reglas de origen en el que los países menos avanzados verán mejoradas las reglas que se aplican para determinar el origen de las mercancías que exportan.
- También se acordó la ampliación del Acuerdo de Tecnologías de la Información (ITA): 51 miembros de la OMC se han comprometido a eliminar los aranceles sobre 201 productos intensivos en el uso de tecnologías de la información a partir de julio de 2016.
- Los miembros de la OMC no pudieron ponerse de acuerdo sobre cómo introducir nuevos temas en la agenda de las negociaciones de la OMC ni sobre calendarios concretos para la conclusión de la Agenda de Desarrollo de Doha.
- ² Las negociaciones del Acuerdo Transpacífico entre Estados Unidos, Japón y otros diez países concluyeron en octubre de 2015.
- ³ Las negociaciones del acuerdo UE-Vietnam concluyeron a principios de diciembre de 2015.
- ⁴ En octubre durante una reunión de jefes negociadores de la UE y de Mercosur, Mercosur dio a conocer que tenían preparada su oferta arancelaria y que habían introducido muchas mejores con respecto a la anterior. En noviembre de 2015 varios Estados miembros, a iniciativa de España, escribieron una carta conjunta a la comisaria Malmström instando a que la Comisión procediera al intercambio de ofertas con Mercosur, aprovechando un contexto político favorable.
- ⁵ El estudio concluye que un acuerdo ambicioso crearía, a largo plazo, 83.514 nuevos empleos anuales en España. El PIB podría crecer, en un escenario ambicioso y a largo plazo, un 0.74%. Los salarios subirían un 0.72% al año.