

Apuntes sobre el Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión, un acuerdo mucho más relevante del que parece

Raül Blanco Díaz, CEI-Universitat de Barcelona

Laia Portell Casals, Dirección General de Industria, Generalitat de Catalunya

La iniciativa para un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión entre los EE.UU. y la UE supondría la eliminación de obstáculos al intercambio comercial y a las inversiones entre las dos zonas más avanzadas del mundo, en la medida que consiga armonizar la regulación transatlántica y eliminar costes e ineficiencias de las barreras arancelarias y no arancelarias.

Sus principales objetivos son:

1. Facilitar el acceso al mercado

- Reducir aranceles (hoy son un 3% de media), barreras no arancelarias y mejorar la apertura del mercado de servicios
- Mejorar el acceso a la contratación pública
- Reducir trabas a la inversión
- Protección del inversor y el comercio electrónico
- Regulación del comercio transfronterizo (Simplificación administrativa y mejorar la competencia y acceso a la energía y materias primas)

2. Armonización de la norma: mercado más integrado

- Armonizar las regulaciones existentes
- Coordinar el desarrollo de estándares internacionales
- Eliminar las barreras técnicas al comercio (estándares del producto y procedimientos de evaluación y certificación)
- Ámbitos de regulación a armonizar: salud, seguridad alimentaria y laboral; sostenibilidad y medio ambiente, y seguridad financiera y de protección de datos

El objetivo general del acuerdo en sus diferentes iniciativas es rebajar los costes de transacción de las empresas en sus relaciones transatlánticas.

El inicio de este proceso fue en 2012, cuando el Parlamento Europeo propone iniciar negociaciones con los EE.UU. para un acuerdo de comercio. Será en 2013 cuando se apruebe el proyecto de mandato de negociación de un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión con los Estados Unidos por parte de la Comisión Europea y cuando en junio de aquel mismo año, el presidente Obama haga una declaración sobre esta Asociación. Empieza en 2014 la ronda de negociaciones a Bruselas y es el noviembre de este mismo año cuando finaliza el periodo de consultas a la ciudadanía sobre el mecanismo de resolución de disputas entre los estados y los inversores –*Investor State Dispute Settlement (ISDS)*-, donde Alemania muestra su contrariedad.

El contexto en el cual se enmarca este tratado es la confirmación de la existencia de un nuevo escenario, que rompe la hegemonía americana que duró desde el final de la guerra fría hasta la recesión económica del 2008. Hoy se puede afirmar que se vive en un orden multipolar donde no existe un orden global sino potencias regionales, con el avance de China y otras economías emergentes dentro de la globalización económica, circunstancias que han provocado un desplazamiento del centro de gravedad hacia el Oriente.

Esto ha provocado que el vínculo Atlántico haya perdido fuerza. Esta tendencia se ve reflejada en el hecho que, entre 1996 y 2014, el PIB de los EE.UU. ha pasado de ser el 23% a ser el 19% del total mundial y la UE ha pasado del 25% al 18%. Por el contrario China ha aumentado del 7% al 18% y los BRICS, del 17% al 30%.

Existen múltiples opiniones en torno en la iniciativa, que se analizan a continuación.

Argumentos de los impulsores del TTIP

Aquellos que otorgan capacidad transformadora al Acuerdo TTIP confían en que se oriente a dinamizar el crecimiento y el empleo en ambos lados del Atlántico, redefinir las cadenas globales de producción, aumentar la eficiencia impuesta por la competencia internacional, alterar los flujos globales de comercio de bienes y servicios y dar lugar a nuevas estrategias por parte de las multinacionales.

Algunos datos que sostendrían el efecto positivo de estos objetivos sería el impacto que se

prevé que tendría el TTIP en 2027, en un escenario base con un crecimiento adicional del +0,48% del PIB en la Unión Europea y del +0,38% en los Estados Unidos. También las exportaciones se verían favorecidas, las cuales podrían incrementar de la UE hacia los EE.UU. en un +28% y suponer unos ingresos adicionales de 187.000 millones €/año. Las proyecciones muestran que España tendría un incremento del PIB per cápita entre un +0,31% en el escenario base y un +6,55% en un escenario de liberalización profunda, superiores a los de la media de la Unión Europea (+0,27% y + 4,95%).

Se afirma que el 80% de los beneficios provendrán de la reducción de los costes que generan la burocracia y la reglamentación, así como de la liberalización del comercio, de los servicios y de la contratación pública y que el mundo en su conjunto podría ver incrementada su renta per cápita en un +3,27%.

Además, las implicaciones del TTIP se explican también por su doble dimensión. En primer lugar, la **dimensión estratégica** que intenta establecer un marco de diálogo permanente en importantes ámbitos reguladores, razón por la cual plantea retos en términos no sólo económicos, sino también institucionales, ideológicos y culturales. Se puede convertir pues en un referente para otras relaciones bilaterales. Y en segundo lugar, la **dimensión técnica** que permitiría eliminar barreras comerciales, reforzando una relación económica clave entre la UE y los EE.UU., que suman el 41% del PIB mundial, el 50% del comercio mundial (750.000 M€) y el 35% del stock de inversión directa mundial (3 billones de euros.). Disminuiría también el coste regulador entre la UE y los EE.UU., que perjudica las Pymes, principales elementos del tejido empresarial de los dos continentes.

Según los impulsores, el Acuerdo permitiría generar un espacio de libre de comercio e inversión con precios estables y un impacto de +0,38-0,40% en el crecimiento de la ocupación en los EE.UU. y la UE.

Según los defensores de la Iniciativa, si el TTIP no llega a buen puerto, la principal amenaza es la firma del Trans-Pacific Partnership (TPP), con el cual Europa perdería su centralidad histórica.

El TTIP es pues importante para que los dos bloques refuercen su liderazgo político en el ámbito internacional, para que puedan definir los estándares mundiales de comercio al siglo XXI, y para que se pueda convertir en un revulsivo que contribuya a impulsar la

liberalización del comercio mundial si el Acuerdo se abre a otras zonas en base a la Cláusula de la Nación Más Favorecida.

También se ve como una estrategia que sea capaz de reforzar la credibilidad y la imagen global de ambas partes, manteniendo su liderazgo global en el campo político y de las ideas y los valores.

Un aspecto a tener en cuenta y que podría dificultar el acuerdo es la posición negociadora diferente entre la UE y EE.UU. Los Estados Unidos tienen una mayor unidad política que favorece un único interés nacional, mientras que Europa se encuentra dividida internamente, ya que conviven diferentes sensibilidades e intereses nacionales respecto a los temas capitales del TTIP. Además, los EE.UU. cuentan con una posición geoestratégica valiosa protegido por los dos océanos, mientras que Europa tiene limitadas sus opciones, en cuanto que hay riesgos geopolíticos importantes hacia el Oriente (Revoluciones mundo árabe, Eurasia, piratas en Somalia, países hostiles a Occidente como Irán o frágiles como Siria, etc.), y su mirada natural es hacia el Atlántico.

Se apuntan diferentes cuestiones que crean controversia y sobre las cuales los contrarios al acuerdo demuestran su disconformidad.

El aspecto regulador

Es el obstáculo más grande y el que suscita más controversias, ya que implica discutir sobre costes en términos de barreras administrativas y no arancelarias.

Aquellos que se muestran a favor del TTIP defienden que no sería necesario llegar hasta el extremo que todas las regulaciones fueran sometidas a la regla de validez de la norma de origen, sino que bastaría un reconocimiento mutuo de las partes sobre sus estándares técnicos, defendiendo que no sería un acuerdo de desregulación sino de armonización, al haber objetivos parecidos entre las dos economías en aspectos de seguridad laboral, salud, medio ambiente y estabilidad financiera, con diferencias reguladoras por motivos históricos de estructuras y procesos diferentes.

Este aspecto choca contra el principio de precaución que rige la actitud de los europeos respecto a asegurar los niveles de protección del medio ambiente, la salud, la seguridad alimentaria, las regulaciones sobre el uso de sustancias químicas tóxicas, las leyes de

protección de datos, las nuevas regulaciones en el sector bancario y otros derechos sociales de los trabajadores y consumidores.

Se ha filtrado que, a pesar de que la posición oficial de la Comisión afirma que la desregulación no está en la agenda, el TTIP podría relajar o eliminar las normativas básicas sobre los aspectos anteriormente mencionados, hablando de un proceso de mínimo denominador común en el cual el resultado de la armonización sería la igualación al nivel de la regulación más laxa.

Este hecho preocupa cuando se afirma que un mercado transatlántico permitiría que la comprobación de la seguridad de un coche en Bonn pudiera ser vendido en Boston sin pruebas adicionales o que un medicamento probado por la *Federal Drug Administration* en Washington pudiera considerarse seguro y listo para su comercialización en Europa, relativizando las normas técnicas y de seguridad a un simple ahorro de costes para las empresas.

Otra fuente de conflictos es la defensa de la competencia, cuestión que traen adelante organismos de naturaleza diferencial en los dos países y sobre la cual existe el temor que los inversores podrían definir toda nueva legislación medioambiental o de derechos laborales reforzados como una infracción de sus derechos como inversores. De este modo y haciendo uso de derechos especiales de indemnización (Acuerdo sobre la Disputa entre Estado-Inversor, ISDS en inglés) los inversores privados podrían combatir estas leyes ante opacos tribunales de arbitraje para reclamar disminuciones de beneficios derivadas de decisiones sobre política pública. En la práctica, este mecanismo de resolución de disputas entre inversores y Estados eleva el capital transnacional a un estatus equiparable al del Estado nación. Los contrarios al TTIP exclaman que no se puede aceptar que la protección de los derechos de los trabajadores, de los derechos medioambientales y otras medidas gubernamentales para el bien público estén subordinadas a los intereses de los inversores extranjeros.

Creación de puestos de trabajo

Los que se muestran a favor del Tratado entienden que existirá una pérdida temporal de puestos de trabajo por la reasignación de recursos que es asumible en pro de la mejora de la competitividad de la economía en su conjunto, que puede favorecer ganar eficiencia en sectores productivos claves y aprovechar mejor los beneficios de la globalización, así como

precios menores para los consumidores y la estimulación de las exportaciones e importaciones más baratas. Por lo tanto, esta pérdida sería temporal porque una economía más productiva podría permitirse elevar salarios, mejorar la calidad de los puestos de trabajo gracias a la reasignación impuesta por la competencia internacional y, en consecuencia, aumentar el nivel de vida de la población.

En el supuesto de que la ventaja comparativa de algunas empresas americanas genere un impacto negativo en sus homólogas europeas, se asume que los gobiernos tendrán fondos suficientes de ayuda estructurales que puedan paliar estos efectos.

En sentido contrario, como recoge el director de *Foundation for European Progressive Studies*, Giovanni Cozzi, las posiciones que relacionan que el libre comercio proporciona crecimiento y puestos de trabajo son erróneas porque parten del supuesto que los trabajadores en un mundo globalizado pueden desplazarse rápidamente de sectores menos productivos a aquellos que lo son más y que siempre se tiende a una economía de pleno empleo. Un buen ejemplo de esta nula o negativa correlación es el NAFTA, un acuerdo de dimensiones muy parecidas que redujo el trabajo en más de un millón de lugares de trabajo, además de no suponer mejoras en términos de PIB. Adicionalmente, estos modelos no tienen en cuenta los costes de ajuste macroeconómico y sociales de cambiar regulaciones o aquellos que supondrían para los estados si se aprobara la cláusula de solución de diferencias entre inversor y estados (ISDS).

Desde este centro de estudios el que se recomienda es lanzar un Plan fuerte de inversiones y medidas de expansión fiscal, como métodos que pueden contribuir a la creación de puestos de trabajo, además de contribuir positivamente sobre la deuda pública y el déficit fiscal. No es que no se acepte que el comercio puede proporcionar crecimiento y trabajo, pero hace falta una agenda comercial real, que se aleje de las posiciones que defienden el libre comercio como la receta siempre ganadora.

En definitiva, según los contrarios al TTIP, los acuerdos comerciales tienen que estar centrados en las personas, garantizar la soberanía del estado, proteger los derechos de los trabajadores y mejorar siempre las regulaciones hacia el alza y la excelencia.

Transparencia y participación

Aunque la Comisión Europea ha defendido que el TTIP no supone una amenaza porque las negociaciones serán transparentes, el mismo órgano ha bloqueado el acceso público a todos los documentos relacionados con las negociaciones, los cuales no serán accesibles en los próximos 30 años. Además, se ha pedido secretismo y confidencialidad a los parlamentarios; se ha dificultado la consulta a los propios funcionarios de los gobiernos del Estados Miembros; se ha evitado que los parlamentarios electos puedan estar al corriente de las exigencias de los EE.UU. en las negociaciones, y lo mismo pasa con los congresistas americanos; y se han puesto en marcha estrategias con el fin de intentar coordinar la comunicación que se tiene que hacer sobre el Tratado para tranquilizar los diferentes representados del estados y la ciudadanía. Por lo tanto, desde este punto de vista, se denuncia el TTIP como opaco y antidemocrático. Respondiendo a esta percepción de falta de participación y comunicación con los entes sociales, los defensores del TTIP dicen que se está fomentando la participación a todos los niveles con la publicación del adelanto del proceso, participación al Parlamento Europeo, consultas con la ciudadanía, como la última sobre la protección de las inversiones, y encuentros con los sindicatos, ONGs y organizaciones de consumidores.

Los servicios públicos

Los impulsores del TTIP de las dos bandas intentan, con el objetivo de crear nuevos mercados, avanzar en la liberalización de los mercados de servicios públicos y la contratación pública a las empresas transnacionales, con las consecuentes oleadas de privatizaciones nos sectores clave como la sanidad o la educación.

Se ha confirmado desde los EE.UU. la intención de utilizar el TTIP para abrir el mercado de servicios europeos en beneficio del capital americano y de cuestionar el funcionamiento de cualquier monopolio designado en el ámbito de los servicios públicos. A pesar de que la Comisión en un inicio había expresado su posición de mantener los servicios públicos al margen de las negociaciones, parece que actualmente el método que se seguirá es el "*list it or lose it*", según el cual todos los servicios se integran en la liberalización a menos que estén expresamente designados como excepciones, que serían los asociados a la seguridad, como el sistema judicial, la vigilancia de fronteras o el control de tráfico aéreo.

Además del peligro de los fines lucrativos, lo que también preocupa a los detractores del TTIP es la posibilidad que después de su privatización, a los países se los resulte prácticamente imposible recuperar sus servicios públicos. Este hecho también se

relaciona con la posibilidad de que, si se aplican las medidas de protección de los inversores ya citadas, estos puedan denunciar y pedir indemnizaciones por la pérdida de beneficios que pueda ocasionar la reversión de las privatizaciones.

Adicionalmente, el tema de las adjudicaciones de los contratos públicos a la competencia del sector privado podrá tener importantes repercusiones sobre los gobiernos locales puesto que tendrán limitaciones para hacer políticas de adjudicación a favor de fines sociales y medioambientales, mientras que, una vez más, las corporaciones transnacionales serán las únicas beneficiarías, puesto que podrían hacerse con los contratos de los proveedores locales.

Conclusiones

En resumen, los detractores del TTIP denuncian que el objetivo principal no es estimular el comercio sino, actuando bajo las tesis neoliberales de los beneficios del libre comercio, eliminar las barreras reguladoras que limitan los beneficios potenciales de las corporaciones transnacionales a las dos bandas del Atlántico, para crear un régimen de mercado afín a los intereses de estas corporaciones. Esto se hace patente si se recuerda que las barreras al comercio entre las dos economías son muy bajas y que muchas de las cuestiones que son foco del TTIP están relacionadas no estrictamente con el comercio sino sobre puntos como la protección intelectual o las regulaciones financieras, con la voluntad de incorporar al acuerdo los servicios financieros de la banca y de las aseguradoras.

Los defensores responden que el Tratado ayudaría a las pymes, que son las que sufren más esta falta de armonización de las regulaciones, y que tendrían más facilidad para exportar en los EE.UU., puesto que las empresas grandes tienen medios para adaptarse a una regulación compleja.

El mejor acceso de las empresas americanas al mercado europeo dibuja un mercado europeo y nacional más competitivo donde los consumidores se beneficiarían de productos más innovadores, de más calidad y a mejor precio, aunque requeriría un esfuerzo de adaptación de las dos partes y más exigencia para empresarios y trabajadores.

Como comentario crítico, señalar el potencial peligro de ciertas medidas y cambios que

propone el TTIP, especialmente en materia de estándares reguladores, puesto que cómo queda patente en las normativas sobre seguridad laboral, sanitaria, alimentaria, así como en el sector financiero, los criterios de control y supervisión de estos ámbitos no son los mismos en los dos países, en cuanto que los principios que los inspiran y las culturas que los legitiman son bastante diferentes. Hay que salvaguardar las regulaciones y estructuras que defienden tanto a consumidores como gobiernos.

También se considera que determinados argumentos que se defienden para impulsar el Tratado son asumidos como hechos establecidos, teniendo que hacer un ejercicio de fe para decidir donde posicionarse en relación a la iniciativa. Se ofrecen datos futuros sobre los escenarios previstos, sin dar importancia a las graves concesiones en materia laboral, a los efectos que pueden comportar en el tejido industrial de cada territorio una reorganización productiva o el efecto en el aspecto normativo y la alteración de las relaciones de autoridad entre los diferentes agentes, empresas e instituciones.

Por último, es necesario que el debate sobre la firma del Tratado sea una cuestión de mucha más visibilidad pública, tratada tanto en la alta como en la baja política así como en los medios, articulando espacios donde los diferentes entes sociales y agentes afectados puedan aportar soluciones y vías de actuación respecto a todas las cuestiones que entran a formar parte de las negociaciones. Por el contrario, el proceso se está llevando a cabo en el más absoluto silencio, creando un clima de desconfianza y crispación que no ayuda a crear aceptación ni puntos de diálogo que consigan un acuerdo plural y proporcionado para todas las partes afectadas, que pueda favorecer el objetivo esgrimido para justificar el impulso al Tratado: crecimiento económico, bienestar y empleo.

Para más información:

- QUINLAN, Joseph. TTIP, Un acuerdo para detener el declive de la asociación transatlántica. LA AGENDA COMERCIAL BILATERAL DE LA UE. Boletín ICE nº 875, Noviembre-Diciembre 2013.
http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_875_31-38_53B60288A4D02943B2D951EC18582248.pdf
- SCHWARTZ, Pedro. El deseado acuerdo transatlántico sobre comercio e inversión: un buen proyecto difícil de llevar a buen puerto. LA AGENDA COMERCIAL BILATERAL DE LA UE. Boletín ICE nº 875, Noviembre-Diciembre 2013.
http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_875_CB8715C7528761BD54186E3AFE72C1CE.pdf
- NIN GÈNOVA, Joan Maria. Presentació al CIDOB. Barcelona, 7 d'octubre de 2014

http://www.cidob.org/ca/noticies/europa/esmorzar_europeu_amb_joan_mari_a_nin_es_possible_un_gran_acord_comercial_transatlantic_opportunitats_per_a_espanya

- HILARY, JOHN. El Tratado del acuerdo Transatlántico sobre comercio e inversión: Una carta para la desregulación, un ataque al empleo y el final de la democracia. ROSA LUXEMBURG STIFTUNG. Bruselas, 2014.
<http://www.cuartopoder.es/wp-content/uploads/2014/06/Informe-de-John-Hilarysobre-el-TTIP.pdf>
- COZZI, Giovanni. Transatlantic Trade and Investment Partnership: another free-trade charade?. Economic Policy Viewpoint nº8. FEPS, octubre de 2014.
<http://www.feps-europe.eu/en/publications/details/261>
- EL CRÍTIC. L'Acord de comerç EU-EUA permetrà demandar estats en tribunals privats. 24 de novembre de 2014.
<http://www.elcritic.cat/investigacio/lacord-de-comerc-ue-estats-units-permetra-a-lempreses-demandar-un-estat-en-tribunals-privats-1537>
- EL PAÍS, Entrevista al Embajador de los EEUU en Bruselas. 22 de novembre de 2014.
http://internacional.elpais.com/internacional/2014/11/21/actualidad/1416594078_603754.html
- EL PAÍS, Entrevista al Jefe negociador de la UE con EE UU. 4 de diciembre de 2014.
http://internacional.elpais.com/internacional/2014/12/03/actualidad/1417636370_748024.html