



Los parlamentarios europeos votan durante una sesión de la Cámara comunitaria. :: PATRICK SEEGER / EFE

# La UE aborda otro polémico acuerdo comercial centrado en los servicios

Bruselas negocia el tratado TiSA con otros 22 países para liberalizar el sector entre críticas por hacer peligrar la protección laboral y social

:: D. VALERA

**MADRID.** La UE tiene varios frentes negociadores abiertos sobre tratados comerciales internacionales, a cuál más polémico. El ahora más conocido TTIP –gracias a las críticas de sus detractores– que busca un acuerdo con EE UU para crear la zona de libre comercio más grande del mundo, lleva una docena de encuentros entre los expertos de ambas partes y el objetivo es cerrar el documento definitivo este año. Pero Bruselas también se encuentra inmersa desde hace un par de años en conversaciones con otros 22 países para completar un acuerdo comercial sobre el sector servicios denominado TiSA (Trade in Services Agreement, en inglés) que ha despertado mayor temor entre sus críticos por su escasa transparencia e información disponible. Advierten de que este tratado puede suponer un riesgo para los servicios públicos europeos al abrir la puerta a su privatización. Sin embargo, los partidarios del tratado consideran que permitirá acabar con las barreras legislativas y arancelarias que existen en este sector, mejorar la competitividad de las empresas y beneficiar a los consumidores.

Entre los países que negocian el acuerdo, además de la UE, también se encuentra EE UU, Canadá y Mé-

xico, así como importantes economías de sudamérica, por ejemplo, Chile, Perú o Colombia. También los motores de Asia, como Japón y Corea del Sur, y otros países industrializados como Australia, Turquía o Israel. En concreto, según la Comisión Europea el objetivo de todos es «abrir el comercio de servicios que mantienen entre sí» dichos estados para «facilitar que las empresas europeas exporten servicios a otros países». Bruselas también argumenta que «al permitir que las empresas de fuera de Europa presten sus servicios en la UE, la oferta será mayor y se abaratarán los precios para los consumidores y las empresas».

Entre los obstáculos que señala la Comisión que existen en la actualidad para prestar este tipo de servicios está que los proveedores extranjeros reciben un trato diferente –discriminatorio– del que tienen los proveedores nacionales limitando su nivel de actividad, por ejemplo, a la hora de ejercer la abogacía u otros servicios profesionales. Por otra parte, están las propias barreras arancelarias que soportan las empresas europeas y que en el caso de Canadá suponen un 15% de media, en Japón un 16%, en Corea un 25% y en Turquía hasta un 44%.

La UE considera prioritario este acuerdo porque el Viejo Continente es el principal exportador de servicios a nivel mundial al representar un 25% del total y generó 728.000 millones de euros en 2014.

De hecho, este sector emplea a casi el 70% de la mano de obra de la UE y según las previsiones el 90% de los nuevos puestos de trabajo hasta

2025 se crearán en esta rama de actividad. Sin embargo, una de las principales críticas a este tratado es su falta de transparencia. La opacidad sobre las negociaciones lo pone de manifiesto el hecho de que fue Wikileaks en abril de 2014 quien filtró algunos documentos que se manejaban en las reuniones celebradas. Para tratar de despejar dudas el Parlamento Europeo aprobó en febrero unas recomendaciones sobre TiSA en las que fijaba una serie de líneas rojas para las negociaciones. El documento recibió el apoyo de 532 europarlamentarios (populares y socia-

listas europeos y también liberales) y el rechazo de 131 (el grupo de la Izquierda Europea y la extrema derecha), además de 36 abstenciones. En dicho texto se pide excluir de las negociaciones los servicios públicos. En concreto se cita el agua, la sanidad, los servicios sociales, la Seguridad Social, la educación, la gestión de residuos y el transporte público.

## Riesgos

Pero esta redacción no convence a quienes rechazan el acuerdo. Desde partidos como IU o Podemos, además de desde organizaciones de con-

sumidores, denuncian que el nivel de «secretismo» de las negociaciones posibilita dar pasos hacia la privatización de alguno de estos sectores. En este sentido, recuerdan que los servicios postales no están excluidos, lo que podría afectar, por ejemplo, al carácter público de Correos en España. Sus críticas van en la misma línea que con el TTIP. Consideran que este tratado va más allá de medidas comerciales al buscar también cambios regulatorios que, en su opinión, amenazan los niveles de protección que existen en Europa en materia laboral o social.

## Vía libre a compartir los datos digitales de los consumidores

:: D. V.

**MADRID.** La información sobre el contenido que la UE negocia en TiSA es muy limitada. La Comisión Europea lo justifica al considerar que es lo habitual en este tipo de acuerdos. De hecho, así sucede con el tratado de libre comercio con EE UU. Además, el Ejecutivo comunitario liderado por Jean-Claude Juncker recuerda que una vez alcanzado un consenso sobre el documento final la última palabra la tendrá el Parlamento Europeo, que dispondrá de acceso a todo el tratado comercial y podría rechazarlo si considera que pone en peligro los derechos existentes en la UE.

Sin embargo, hasta que llegue ese momento uno de los pocos textos oficiales que se conocen y que fue filtrado por Wikileaks hace referencia al comercio electrónico y, en concreto, a la gestión de la base de datos con la información de los clientes que las empresas proveedoras de servicios pueden hacer.

Así, el documento –que forma parte de una negociación en curso y cuya redacción final puede ser modificada– contempla que ningún país firmante del acuerdo pueda impedir a las empresas del sector comercial y compartir estos datos de los clientes fuera de las fronteras donde ha prestado el servi-

cio. Este es uno de los aspectos más polémicos del tratado y que ha llevado a organizaciones de consumidores a criticar el acuerdo al considerar que de llevarse a la práctica se vulnerarían sus derechos sobre la privacidad.

De hecho, la normativa de la UE actualmente contempla importantes restricciones a la hora de utilizar estos datos de usuarios. Precisamente, la protección de esta información siempre ha sido uno de los eslabones de la UE y probablemente uno de los escollos de la negociación. Pero no el único. Y es que otra de las controversias tiene que ver con que TiSA también contemplan tribunales de arbitraje al margen de los de carácter nacional a los que las empresas podrían recurrir. Sin embargo, la escasa información de las negociaciones impide conocer si su naturaleza sería similar a los recogidos en el TTIP.

## LAS CLAVES

23

son las regiones que negocian TiSA. Entre ellas está la UE, EE UU, Canadá, Japón o Corea.

728.000

millones de euros es el valor de las exportaciones de servicios realizadas en la UE en 2014.

## Objetivo

El tratado persigue liberalizar el sector de manera que las empresas de servicios de la UE puedan exportar a otros países en las mismas condiciones.

## Aranceles

Actualmente una de las barreras a las que se enfrentan estas compañías comunitarias es a unos aranceles que llegan al 25% en Corea y hasta al 44% en Turquía.

## Barreras legales

Además, otro de los obstáculos son las legislaciones de algunos países que priman la actividad de las empresas nacionales frente a las extranjeras.

## Críticas

Los detractores del acuerdo advierten del riesgo de que se privaticen servicios públicos y se rebaje la protección de los trabajadores y los consumidores europeos.