

## EEUU y Europa: Las seis trabas al mayor pacto comercial de la historia

P22-23 EDITORIAL

# ECONOMÍA / POLÍTICA

## Seis trabas al mayor pacto comercial

**TTIP ENTRE EEUU Y LA UE/** Los negociadores europeos y estadounidenses cerraron la semana pasada la undécima ronda de Inversiones, más conocida como TTIP. Aunque tanto en Washington como en Bruselas están comprometidos con alcanzar un

Miquel Roig. Bruselas

Todavía hay pulso. Las negociaciones para crear una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre Estados Unidos y la Unión Europea, más conocida por su acrónimo inglés, TTIP, siguen vivas. La semana pasada se cerró en Miami la undécima ronda de discusiones para tratar de sacar adelante el mayor acuerdo bilateral de libre comercio de la historia. Tanto Washington como Bruselas consideran clave el TTIP, pero desde el lanzamiento de las negociaciones en febrero de 2013, éstas han pasado por fases lentísimas y encontrado una dura oposición de partidos políticos, sindicatos y ONG. Y esa movilización, aunque todavía minoritaria, crece por momentos.

El nombre en sí, TTIP, no pasará a los anales de los grandes éxitos del marketing político. De hecho, parece diseñado para anestesiar cualquier hipotético interés que el ciudadano medio pueda tener en el asunto. Pero para los que se adentran en los detalles de las negociaciones, las reacciones suelen obviar los grises.

Los hay que ven el acuerdo entre ambas potencias como una fuente de ventajas que sería de idiotas rechazar: la creación de un área de libre comercio desde Alaska hasta Finlandia, con casi 850 millones de consumidores y un 47% del PIB mundial; una fuente de comercio, crecimiento económico, inversiones y puestos de trabajo; y un intento de apuntalar la influencia de Occidente en un mundo cada vez más global. En el otro lado están los que

**La comisaria de Comercio pide a los líderes de la UE que apoyen el TTIP ante su opinión pública**

**Aunque en la UE una mayoría sigue a favor del acuerdo, en Alemania y Austria están en contra**

ven en el TTIP una síntesis de todo lo que funciona mal en el mundo: injerencia de las empresas en la labor de los gobiernos, desprecio por la salud de los consumidores, protección a las multinacionales; precarización o deslocalización de puestos de trabajo... La lista de agravios es larga.

Tras dos años y medio de negociaciones, la Comisión Europea, con el mandato de los 28 Gobiernos de la UE, sigue fijando el TTIP como una de sus prioridades, y la opinión pública se muestra proclive a alcanzar un acuerdo. El último Eurobarómetro, de mayo de 2015, muestra que el 56% de la población de la UE está a favor de un tratado de comercio e inversión con EEUU, con solo el 28% en contra. Pero hay datos que preocupan a la Comisión, como que en Alemania y Austria solo el 31% y el 23% apoya el TTIP, o el hecho de que el frente *anti* está mucho más movilizado que el *pro*, con manifestaciones en toda Europa y recogidas de firmas. La propia comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, que lidera las negociaciones en la Comisión, pidió el mes pasado a

los líderes de los gobiernos de la UE que asuman "su responsabilidad de explicar a sus ciudadanos el valor del TTIP".

La UE quiere dejar cerrado el esqueleto del acuerdo antes de que acabe este año. Es decir, antes de 2016 debería estar claro cuán lejos se quiere llegar dentro de cada capítulo (energía, agricultura, contratos públicos...) y luego dedicar el año siguiente a pactar una posición común sobre esos temas (ver información inferior). Pero para que eso ocurra hay que sortear primero una serie de trabas. Y todas van a requerir un gran esfuerzo negociador y de comunicación.

### 1. Contratación pública

La contratación pública, tanto licitación de obras como las compras de materiales, es uno de los principales puntos de fricción. Esta partida de gasto equivale a entre el 10% y el 15% del PIB de los países a los que afectaría el TTIP. En este campo, EEUU tienen un mercado mucho más cerrado que el europeo para las empresas extranjeras, y no solamente por la Buy American Act, que obliga a todos los niveles de la Administración estadounidense para priorizar productos y servicios nacionales. Hay licitaciones y concursos públicos a los que las empresas europeas ni tan siquiera pueden presentarse. Por eso la Unión Europea quiere eliminar cualquier tipo de discriminación: tanto para las empresas de EEUU en la UE como a la inversa.

### 2. Agricultura

Aquí es EEUU quien reclama a la UE más apertura. Los



Un monigote de Angela Merkel detona una bomba que simboliza el TTIP, en una reciente protesta en Berlín.

aranceles para productos agrícolas en Europa rondan el 14%, diez puntos superior al arancel medio, que se sitúa en el 4%. Pero la protección del sector agrícola es uno de los pilares fundadores de la UE. De hecho, la Política Agraria Común (PAC) sigue copando un 40% del presupuesto comunitario. Además, está el asunto de los organismos modificados genéticamente (OMG). En EEUU, tras décadas de experiencia con estos productos,

aseguran que la única opción razonable es permitir su comercialización a no ser que se demuestre que es pernicioso. La UE, en cambio, donde los OMG son un asunto políticamente más sensible, el enfoque es de precaución: no se puede comercializar a no ser que se demuestre que es seguro.

### 3. Denominación

Aquí es la UE quien pide a EEUU que ceda. Ahora mis-

mo hay más de mil productos con Denominación de Origen en la UE, que van desde la sobrasada mallorquina al queso feta, pasando por las aceitunas de la Toscana. En la UE solo se puede vender un producto bajo esa Denominación si está producido en una determinada zona geográfica y bajo ciertas condiciones de calidad. En EEUU basta con comprar los derechos de la marca a su propietario. La UE pretende incluir una serie de Denomina-

## de la historia

reuniones de la Asociación Transatlántica Comercial y de acuerdo, el camino que queda por recorrer es todavía tortuoso.



ciones de Origen en el acuerdo para impedir que los fabricantes estadounidenses puedan comercializar productos con esa marca en EEUU (en la UE no podrían hacerlo nunca) o, como mínimo, dejar claro que son una versión distinta a la original.

#### 4. Arbitraje

Éste ha sido uno de los asuntos más polémicos. Se trata de un sistema privado para resolver disputas entre Estados y las

empresas. En principio se crea para evitar que una empresa extranjera pueda ser discriminada en un determinado país. Si una de estas compañías considera que una decisión adoptada por el Gobierno le perjudica ilegítimamente puede acudir a esta corte de arbitraje privada para resolver la disputa. Este sistema es unidireccional, solo pueden recurrir a él las empresas, y no cabe recurso. Se crea para proteger a las empresas en países donde hay poca seguridad jurídica y así incentivar la inversión. El frente anti-TTIP ha criticado duramente esta figura, ya que la considera una intromisión en la capacidad legislativa de los gobiernos. Asegura, además, que en jurisdicciones como la UE y EEUU, estos tribunales privados son innecesarios y que las instituciones judiciales nacionales deberían ser suficientes. Los negociadores de la UE han comprado una parte de estos argumentos y han propuesto un nuevo sistema que se asemeja a un tribunal internacional, con jueces elegidos por los gobiernos y con posibilidad de recurso. Sin embargo, las patronales de cada orilla del Atlántico han mostrado su recelo por este sistema, ya que temen que alargue innecesariamente las disputas. Además, todavía está por ver si qué dice EEUU.

#### 5. Energía

El capítulo energético es clave para la UE. Los Veintiocho quieren acceder sin restricciones a las materias primas estadounidenses, especialmente a las materias primas, después que el boom de la fracturación hidráulica haya convertido a

EEUU en exportador neto. Sin embargo, EEUU se resiste incluso a que el tratado incluya un capítulo para la energía, un sector que considera clave para su seguridad nacional.

#### 6. Política y politiquero

Para sellar el acuerdo de TTIP habrá que sortear también varios obstáculos políticos. Para empezar, están las protestas de ONG, sindicatos, partidos políticos partidarios de medidas proteccionistas y lobbies empresariales que ven sus sectores amenazados (a ambos lados del Atlántico). Aquí hay críticas tanto al proceso, al que se acusa de poco transparente, como al contenido, por su posible impacto en pequeñas empresas y trabajadores. Aunque el apoyo de la sociedad es todavía mayoritario, en Bruselas hay miedo de lo que pueda pasar en los dos años que quedan, como mínimo, de negociación, especialmente teniendo en cuenta la fuerte oposición en países como Alemania. A este cóctel político se unen dos escándalos: el de Volkswagen, que afecta a la credibilidad de una industria clave para Europa, la automoción; y el de la privacidad y protección de datos en EEUU, después de que una sentencia del Tribunal de Justicia de la UE asegurase que EEUU no garantiza los derechos fundamentales de los ciudadanos y cuestionase que los gigantes tecnológicos como Facebook, Apple o Google, puedan enviar a sus servidores americanos los datos de sus usuarios y clientes europeos.