



El **TTIP** y sus efectos colaterales

Ekaitz Cancela

EKAITZ CANCELA

EL TTIP Y SUS EFECTOS COLATERALES

Prólogo de Soledad Gallego-Díaz



El papel utilizado para la impresión de este libro
es cien por cien libre de cloro
y está calificado como papel ecológico.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea este electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (art. 270 y siguientes del Código Penal).

Diríjase a Cedro (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puede contactar con Cedro a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.

© Ekaitz Cancela, 2016

© Soledad Gallego-Díaz, por el prólogo, 2016

© Editorial Planeta, S. A., 2016

Ediciones Temas de Hoy es un sello editorial de Editorial Planeta, S. A.

Avda. Diagonal 662-664, 08034 Barcelona

www.temasdehoy.es

www.planetadelibros.com

Primera edición: octubre de 2016

ISBN: 978-84-9998-541-1

Depósito legal: B. 15.790-2016

Preimpresión: Safekat, S. L.

Impresión: Cayfosa, S. A.

Printed in Spain - Impreso en España

ÍNDICE

PRÓLOGO	11
INTRODUCCIÓN	15
Una democracia demasiado imperfecta	23
Más beneficios empresariales, menos derechos sociales	24
1. EL TTIP, UNA INERCIA POTENCIALMENTE DEVASTADORA	29
¿Qué es el TTIP?	31
La justicia privada	39
El falso dilema de la opacidad	45
Los mitos del TTIP	48
2. BRUSELAS, EL FARO DEL PODER EUROPEO	53
El barrio europeo	54
Laboratorios de ideas pro-TTIP	64
El Colegio de Europa	69
El inmovilismo de las instituciones europeas	72
3. LOS ACTORES DEL NUEVO ESCENARIO MUNDIAL	81
Estados Unidos, el gran vencedor del TTIP	81
El temor al ogro de China	90
Alemania y el imperio Volkswagen	94
La banca siempre gana	106
Cláusulas potencialmente devastadoras	115

4. LOS EFECTOS COLATERALES DEL TTIP	123
¿La sociedad? No existe tal cosa	123
De Reino Unido a Europa	129
TiSA y CETA, los hermanos del TTIP	133
El clima, un obstáculo al comercio	138
Una vuelta de tuerca a la justicia	150
El mantra de las pymes	155
5. ESPAÑA, LAS CONSECUENCIAS DE TOMAR UN CAMINO EQUIVOCADO	161
Madrid, un laboratorio para el neoliberalismo	170
El 15M	174
La postura de los partidos políticos españoles ante el TTIP	178
Secuelas para España	183
CONCLUSIÓN	191
BREVE GUÍA PARA ENTENDER EL TTIP	205
El proceso de negociación	205
Capítulos y sectores	206
Puntos de fricción a ambos lados	207
Estrategia comercial	209
Defensores y detractores	210
AGRADECIMIENTOS	211
BIBLIOGRAFÍA	213

1

EL TTIP, UNA INERCIA POTENCIALMENTE DEVASTADORA

En medio de una crisis que ha dejado abandonados a quienes un día confiaron en una Europa noqueada en la palestra internacional, alguien debió de pensar que el egoísmo se solucionaba con más avaricia, que la gula económica se podía calmar con una liberalización voraz, y la deriva de valores a través de una ola de tratados de comercio despojados de esencia. Hay una agenda común que está fallando, una confusión de intereses nacionales que pesa sobre ella, la desintegra ferozmente e impide repensar una sociedad mejor.

El peso del comercio ha tenido en todo ello una influencia soberana, pero la decadencia del propio concepto se hace cada vez más difícil de soportar. Todo un cúmulo de malentendidos alargados en el tiempo que culmina en eso que David Cameron, José Manuel Durão Barroso, Herman Van Rompuy y Barack Obama acertaron en denominar la «Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión» entre Estados Unidos y la Unión Europea para crear un mercado común. Acuñado por sus siglas anglosajonas como TTIP, lo que sería el mayor bloque comercial del mundo nos afecta potencialmente a 820 millones de consumidores, supone el 60 % del PIB mundial y un tercio de los intercambios mundiales de bienes y servicios.

La firma de un acuerdo de comercio e inversión entre las dos mayores potencias económicas del mundo no puede entenderse como un hecho aislado e inocente. El TTIP puede convertirse en un nuevo centro de gravedad para el comercio mundial. Significa establecer un terreno de juego común y aceptar nuevas reglas e intermediarios que estructuren las relaciones a ambos lados del Atlántico. Las conversaciones que rodean la negociación del TTIP no suponen novedad alguna y se remontan a los tiempos de la Guerra Fría, cuando Estados Unidos propuso establecer un Área de Libre Comercio del Atlántico Norte para impulsar los esfuerzos de la organización militar paralela, la OTAN, y mantener su preeminencia en el mundo.

Sin embargo, no fue hasta 1995 cuando el Departamento de Comercio estadounidense y la Comisión Europea retomaron sus diálogos con un objetivo manifiesto: establecer un foro oficial con los líderes de negocios americanos y europeos e iniciar la cooperación entre unos y otros. Se comenzó a imponer la noción de que había llegado la hora de las democracias liberales de Occidente. Una asunción que ha comenzado a ponerse en entredicho con la tormenta política que viven sus países, las tácticas de confrontación de Moscú, el rechazo de las potencias emergentes (como Brasil o India) o la situación en Oriente Medio. Por ello, cuando se produjo el fracaso del sistema multilateral sobre el que se asentaba la Organización Mundial del Comercio (OMC) —y su jaque mate en 2003 con el colapso de la Ronda de Doha¹—, ambas

¹ La Ronda de Doha fue una negociación emprendida en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que tenía como fin continuar la liberalización del comercio mundial. Concretamente, trató de cerrar un área que había quedado pendiente en la pasada Ronda de Uruguay: el comer-

potencias mundiales se propusieron crear una zona de libre comercio para sentar un marco fundacional de la economía global y apuntalar el orden internacional. Se trataba de acordar un programa basado en la competitividad como principio general para que la política de la Unión Europea obtuviera un mayor acceso a los mercados externos y, junto a la desregulación, que ello repercutiera en los máximos beneficios para las grandes empresas europeas. Un economista llamado Anthony Walter describió esta práctica en 2011 como la teoría de la bicicleta: «Si dejas de pedalear (liberalizar), la bicicleta (el sistema comercial) se parará».

Así, en los mimbres de una moda que entiende las regulaciones locales como obstáculos irritantes al comercio y a la inversión, en 2013 comenzó a negociarse el tratado de comercio entre Washington y Bruselas. Lo cierto es que nunca se había contemplado un grado de liberalización tan amplio para derribar las llamadas «barreras no comerciales», es decir, las políticas domésticas, y crear marcos de juego por encima de los Gobiernos y las instituciones europeas.

¿QUÉ ES EL TTIP?

El eterno dilema del acuerdo transatlántico es que establece un escenario que provoca cambios en todos los ámbitos de la vida diaria de las personas. Se trata de que la disciplina económica prevalezca a la hora de tomar una decisión política. Las empresas adquieren más derechos, así como menos

cio agrícola. Los países participantes debían llevar a cabo una reducción significativa de la protección que ofrecían a su agricultura, ya fuera por la vía de los subsidios directos a los agricultores o a las exportaciones.

obligaciones, y se crean órganos burocráticos supraestatales que restan determinación a los Parlamentos nacionales y europeos. Con la excusa de dar forma a un mundo cada vez más multipolar, acorralan la toma de decisiones democrática mediante cláusulas legales que le resultarían inaceptables a cualquier ciudadano si fuera capaz de interpretarlas.

El primer pilar del TTIP cubre todo lo referente al «acceso al mercado»: la eliminación de tasas al comercio para bienes y servicios, o para las contrataciones públicas de los Gobiernos. Caminamos hacia un mundo inmerso en la era tecnológica donde, cada vez más, las barreras al comercio serán ilusorias. Por eso las tasas que pretende exprimir el tratado son sumamente bajas, en torno a un 5,2 % para la Unión Europea y a un 3,5 % para Estados Unidos. Lo ambicioso del acuerdo radica, no obstante, en lograr sortear las normativas a ambos lados del Atlántico, sobre todo las que están por llegar. Establecer lo que llaman «un acuerdo vivo» mediante el reconocimiento mutuo de los sistemas reguladores.

La segunda parte de la negociación corresponde a la «cooperación reguladora». La comisaria europea de Comercio Internacional que se encarga de guiar las negociaciones, Cecilia Malmström, lo llama habitualmente «reducir las diferencias para facilitar el comercio», y suele poner como ejemplo las duplicidades que existen en los cinturones de seguridad de los coches. Para que los escépticos ciudadanos lo entiendan, es mucho más fácil hablar de «acabar con la burocracia» en cuestiones técnicas que ir más allá: se hacen concesiones sobre normas que protegen la seguridad alimentaria, los derechos laborales, las protecciones sociales o del clima en detrimento del mercado.

La tercera parte del tratado está dedicada a las «reglas», que son vitales para superar las deficiencias del mercado y, a

menudo, para fomentar el desarrollo local. Hablamos de aspectos tan importantes como la sostenibilidad ambiental, la propiedad intelectual, las materias primas o la energía. Aunque la intención sea derribar barreras destinadas a proteger o estimular industrias nacionales en detrimento de productos extranjeros, en el tratado no existe un estándar de oro que preserve aspectos tan importantes como los derechos laborales o el desarrollo local. El peligro se acentúa cuando entra en la ecuación la protección de inversiones.

Cuando se trata de integrar dos mercados, y también dos formas de entender el mundo, no solo la regulación entre ambas partes difiere en términos de normativas —referentes al cambio climático, los derechos laborales, el etiquetado de comida y fármacos—, sino en los procesos a través de los cuales estas se llevan a cabo. No se trata de que una regulación sea mejor o peor que la otra; tan solo es distinta. En Estados Unidos, la influencia que tiene el sector privado gracias a la Ley de Procedimiento Administrativo es bastante mayor que en Europa, y muchas decisiones se establecen de acuerdo a una serie de requerimientos (en su mayoría, basados en el análisis del coste/beneficio) a través de agencias acusadas en varias ocasiones de haber debilitado los procesos legislativos mediante la intensa labor de los grupos de presión. «Mientras los estudios de impacto norteamericanos se rigen por análisis económicos, la toma de decisiones europea se caracteriza por un enfoque más integrado que no discrimina entre lo económico, lo social y lo ambiental a la hora de elegir una política», reconocía un documento elaborado para la propia Comisión Europea de 2007².

² Cavan O'Connor Close y Dominic J. Mancini, «Comparison of US and European Commission guidelines on Regulatory Impact Assessment/Analysis», EU Bookshop, 2007.

En el sistema regulatorio europeo priman la política y la precaución antes que la asunción de riesgos, pero, durante los últimos años, la tendencia europea ha sido la de acercarse al modelo norteamericano. La «agenda de mejor regulación» impulsada por la Comisión es un buen ejemplo de cómo la Cooperación Reguladora que propone el TTIP se ha ido introduciendo en las instituciones comunitarias sin necesidad de ningún tratado. Ahora se trata de ir un paso más adelante.

Las normas y los estándares, así como la regulación de los servicios en general, no son herramientas habituales de la política comercial. Esto va más allá, se refieren más bien a nuevos proyectos de sociedad. Puesto que encontrar una forma de igualar dos modelos sociales tan distintos en un mercado común es prácticamente imposible, la colaboración con Estados Unidos plantea por primera vez la creación de un organismo que someta al criterio económico las distintas regulaciones, y lo hace al nivel más bajo de la toma de decisiones, antes siquiera de que se produzca un debate en el Parlamento Europeo. Este es el fin principal de la Cooperación Reguladora y del organismo que le da forma.

Un cuerpo de técnicos comerciales que nadie ha elegido se asegura de intervenir para que ninguna medida planteada por las partes firmantes afecte al comercio y a los actores que intervienen en él. En otras palabras, las propuestas para legislar en favor del interés público son juzgadas por sus consecuencias sobre el comercio o la inversión. La protección social, el retroceso democrático o cualquier otra consideración social pasan a ser buenos propósitos con el mismo valor que los del año nuevo. El único conocimiento del que dispone el ciudadano ante esta práctica es un programa anual con las actividades implementadas. En cambio, las grandes empresas y los inversores pueden influir fácilmente en el proceso de

toma de decisiones de las regulaciones que les afectan. Además, este procedimiento fomenta que la influencia de los grandes grupos de presión empresariales se produzca de forma opaca. Si a esto le sumamos que en ninguna parte como en la política comercial existe una industria tan ambiciosa tratando de marginar con tanto ahínco premisas diferentes a las suyas, vemos que cada vez se hace más difícil asegurar que el interés general no se difumine.

La Cooperación Reguladora es un tema crucial para proteger la salud pública o el medioambiente del historial de canalladas protagonizadas por algunas empresas que, en muchas ocasiones, han quedado impunes. Pero, como ocurre con todas aquellas cosas importantes, nadie quiere decirlo. «No voy a entrar en casos particulares. En los procesos reglamentarios en Europa, todo grupo de interés puede expresar su opinión, pero luego es la Comisión la que valora, hace una propuesta y la decisión la tiene el Parlamento. Después de que el tratado se haya firmado, cualquier iniciativa tendrá que seguir los procesos que contempla la legislación europea», me dijo en una entrevista Ignacio García Bercero, el negociador jefe de la Unión Europea para el TTIP³.

A pesar de lo que manifestara este alto funcionario, sin necesidad de ningún tratado, la legislación europea ya permite que el Departamento de Estado de los Estados Unidos debilite nuestras normativas. Algo así ocurrió con una de las batallas más épicas de *lobby* vistas en la historia de la Unión Europea. Hace unos años, cuando la Comisión Europea propuso renovar la regulación de los químicos a través del reglamento REACH (acrónimo de Registro, Evaluación, Autoriza-

³ <http://ctxt.es/es/20160504/Politica/5807/Entrevista-Ignacio-Garcia-Bercero-TTIP-Europa-El-TTIP-un-tratado-bajo-sospecha.htm>

ción y Restricción de sustancias y mezclas químicas), las compañías químicas advirtieron que podrían verse obligadas a cerrar fábricas y abandonar Europa debido a los costes adicionales generados por la legislación, que trataba de proteger la salud del consumidor y el medio ambiente. Incluso lo reconocen los norteamericanos en sus documentos gubernamentales. El REACH y otras normas europeas, dicen, «son barreras que dificultan el comercio con Europa». Hay que «acabar» con ellas⁴. Los estudios de la industria que alertaban de los costes que suponía implantar esta legislación fueron ampliamente publicitados en numerosos eventos; se decía que costaría miles de millones de euros ponerla en práctica, y añadían que causaría millones de pérdidas de empleo en, por ejemplo, Alemania. Si el objetivo de los formuladores de nuestras políticas es encontrar un mecanismo que exprese el concepto de *business as usual* (hacer negocios como siempre), desde luego esta es la manera más eficaz.

Firmar un tratado con Estados Unidos, tal y como está planteado el TTIP, no elimina este hecho, sino que permite a las grandes empresas estadounidenses ir más allá y ejercer presión desde el principio, como ya hemos dicho, incluso antes de que se consulte con el Parlamento Europeo o se produzca un debate entre las distintas áreas de la Comisión afectadas. Esto condiciona la capacidad europea para tomar una decisión, resta competencias a los cargos electos y pone en entredicho cualquier intento de aumentar los estándares en el futuro. «Esta percepción de que vamos a ceder respecto al nivel de protección se debe a un derrotismo que no corresponde a la relación de fuerza entre ambas potencias», me con-

⁴ United States Trade Representative, «Report on Technical Barriers to Trade», 2016.

solaba el negociador García Bercero en su despacho de la quinta planta del edificio Charlemagne de la Comisión Europea, apenas dos días después de que la organización Greenpeace filtrara textos de la negociación transatlántica en los que se mostraba la posición de Estados Unidos en algunos aspectos del tratado. «Como en todo tipo de cooperación, se consulta a los distintos *stakeholders* (partes interesadas) que toman parte dentro de un proceso legislativo. Cualquier grupo de presión puede expresar su opinión, discutirlo y alzar una evaluación del impacto que tendría esa medida».

En una ocasión, el lobista de una firma de relaciones públicas con sede en España me dijo, con la falta de pudor que le granjeaba el anonimato, que cuanto mayor fuera el poder de los *stakeholders*, más fácil sería para sus clientes hacer primar sus intereses: «¿Un proceso cerrado y más poder para presionar a un tecnócrata? Es magnífico». También las evaluaciones de impacto han resultado ser una de las principales herramientas que han utilizado las multinacionales transatlánticas para evitar y retrasar regulaciones.

Es más fácil estimar los costes que supone una medida respecto a las ganancias empresariales que valorar los beneficios para la salud pública que dicha medida podría aportar. Por ejemplo, limpiar un grupo de químicos persistentes en el medio ambiente que provoca desórdenes nerviosos en los seres humanos fue estimado en un gasto de, al menos, 15.000 millones de euros entre 1971 y 2018. En cambio, los daños que provocaría al ecosistema son más difíciles de analizar. «¿Esta forma de entender la cooperación reguladora global puede suponer una carrera hacia la reducción de estándares?», se preguntaba aquel lobista. Y se respondía: «Quizá. Pero a nosotros no nos corresponde decidir si una norma es buena o mala para la protección del consumidor. Solo sabe-

mos que el mecanismo hace el proceso más complejo, lo alarga. Y para eso nos contratan».

De esta forma entramos en un bucle que fabrica dudas, y la falta de certezas y la inexactitud siempre son más fáciles de adular con evaluaciones de impacto. A la hora de preguntarse sobre una política, la inercia que impone el TTIP lleva a plantear esta pregunta: ¿cuáles son los intereses económicos y cuáles los costes? Nadie se pregunta cómo afecta una decisión concreta en ese mundo al que estamos conectados.

Las evaluaciones de impacto no siempre son suficientes; también entran en el juego de mesa bruselense las puertas giratorias. Cuando los grandes intereses industriales engrasan las ruedas de las negociaciones, cualquier atisbo de consenso a favor del bien público se pierde. Si existe un ejemplo especialmente revelador del lado en el que están los especialistas de un área tan compleja como la del comercio y la Cooperación Reguladora que plantea el TTIP, ese es el del abogado Jan Eric Frydman, nombrado asesor de política comercial para las relaciones transatlánticas en abril de 2015. Según explica su *curriculum vitae*, publicado en la página de la Comisión, «Frydman creó la estructura para la Cooperación Reguladora entre la UE y los EE UU»⁵. Como asesor especial de la comisaria Cecilia Malmström, Frydman tiene una oportunidad única para dar forma a un capítulo en el que el interés particular de su bufete de abogados, Ekenberg & Andersson, y del mundo empresarial en general es abrumador.

El historial de Jan Eric Frydman es amplio. Inició su carrera en el departamento de Marketing de Procter & Gamble, y más tarde trabajó como jefe de prensa en las sedes de Mannheimer Swartling en Estocolmo y Nueva York. Especial

⁵ ec.europa.eu/civil_service/docs/special_advisers/2015/frydman_cv_en.pdf

interés merece Mannheimer Swartling, firma líder en derecho comercial que representó al gigante energético sueco Vattenfall en una de sus demandas contra Alemania. El Gobierno de Angela Merkel decidió cerrar dos plantas nucleares tras el desastre de Fukushima, y Vattenfall le demandó a través de un tribunal de arbitraje, como el planteado en el TTIP, exigiendo que le pagara 4.700 millones de euros en daños y perjuicios.

LA JUSTICIA PRIVADA

La protección de los inversores, que se incluye en el tercer bloque del tratado de comercio con Estados Unidos, permite a las empresas demandar a un Estado en tribunales independientes de la justicia ordinaria cuando se perciba un riesgo para sus beneficios. La literatura de la política de inversión dice que, en muchas ocasiones, los encargados de hacerlo están lejos de ser honestos e imparciales, porque se benefician cuantos más litigios haya y forman parte de bufetes de abogados que, a su vez, asesoran a los demandantes. Imaginen a un grupo de árbitros —suelen ser tres: la parte demandada y la demandante eligen a uno, respectivamente, y el tercero se elige por consenso— reunidos en privado e interpretando con un margen considerable las decisiones que han tomado dos economías con sistemas legales desarrollados. Es una forma de proteger a las multinacionales ante las políticas de los países a los que acuden a invertir. Como si del siglo XIX y de países colonizadores se tratara.

Este privilegio es otro de los puntos más polémicos del TTIP. La ética y la democracia gobernada por leyes fueron la esencia de la Unión Europea. Ninguno de sus fundadores dudaba de ello, porque sabían que, cuando las deficiencias de

la justicia afloraban, se producía una fractura que desborda nuestra sociedad. Los tribunales de arbitraje (ISDS por sus siglas en inglés: Investor-State Dispute Settlement) eliminan la capacidad política de los Estados de la Unión Europea justo cuando más la necesita para integrarse y compensar la falta de democracia. Sienta una serie de nuevos andamiajes legales que ahondan en una dinámica que aboca el proyecto —o, mejor dicho, el contrato social que tenía Europa— a la lógica del mercado impuesta por las grandes empresas. De hecho, el 94 % de las demandas en tribunales que se conocen en la actualidad benefician a compañías con ingresos de más de un billón de euros. Es como si un talismán con forma de tratado vinculante para cada país las protegiera.

Son muchas las voces que han comprado el argumento y lo llaman —yo lo he hecho— «la privatización de la justicia», ya que solo pueden usar estos tribunales quienes tienen millones de sobra para iniciar un litigio dirimido por jueces privados. Pero esto es impreciso. En realidad, no es más que un rodeo, una concesión ilegítima que otorga más poder a los que ya lo poseen y se lo quita a los que no. Frederick L. Schuman, insigne historiador norteamericano, sostenía que «el crecimiento de poder en una de las partes implica siempre una disminución en la otra». Y así ha sido. Los Gobiernos ponen sus instituciones, decisiones políticas y leyes en manos de tribunales privados. Cuando eso ocurre, las desigualdades pre-existentes no solo no se atajan, sino que se refuerzan.

«Las empresas coinciden en que esa protección es necesaria para garantizar sus ganancias. Existe el riesgo de que esto cale entre los negociadores de los acuerdos y los políticos que deben firmarlo. Pero habría algunos grandes perdedores, es decir, el resto de nosotros», me decía Alfred de Zayas, abogado estadounidense nombrado experto independiente de la

ONU para la promoción de un orden internacional democrático. Y sin miramientos, con el artículo 103 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia en la mano, añadía: «El TTIP es un tratado bochornoso que ataca a los principios de Naciones Unidas [...]. Algunos políticos europeos no se dan cuenta de que el resto del mundo les observa y ve la hipocresía reflejada en su mirada». Y realizó una comparación odiosa y seguramente excesiva: «Hitler nunca creyó que fuera una persona malvada. Como tampoco Europa piensa que su compromiso con los derechos fundamentales es un espejismo. Pero lo es».

Hasta el momento de charlar con aquel negociador jefe en el TTIP, Ignacio García Bercero, no había encontrado a nadie que me justificara la inclusión en el tratado de ese mecanismo, así que mi pregunta fue clara: «¿Existen evidencias de un fallo sistemático de la justicia europea o norteamericana que haga necesario otorgar un privilegio especial para un inversor extranjero?». A lo que García Bercero me respondió: «Hace unos años, Airbus trató de ganar un contrato de licitación pública en Estados Unidos para proporcionar un avión al Ejército americano, y hubo todo tipo de presiones para que el contrato fuese finalmente para Boeing. No digo que fuera un caso que se produzca de forma habitual, sino que existen ciertas excepciones». Cuando le insistí en que, a veces, se critica que las empresas tienen muchos derechos pero ninguna obligación, recurrió al argumento oficial: «Cualquier compañía tiene que cumplir con la legislación doméstica, y solamente si lo hace, puede actuar en la Unión Europea o Estados Unidos».

No cabe duda de que García Bercero es un experto en comercio de reconocido prestigio; de ahí su respuesta. Desde que en 1987 se uniera a la Comisión Europea, ha participado en varias negociaciones multilaterales, como la Ronda de Uruguay. En el período previo a la puesta en marcha de la Ronda

de Doha de la Organización Mundial del Comercio, en 2001, desempeñó las labores de coordinación y dirigió negociaciones sobre comercio y competencia. No obstante, este funcionario nunca incluyó entre sus argumentos que en agosto de 2010 y en mayo de 2011 la propia OMC dictaminó que Airbus había recibido subsidios gubernamentales impropios a través de préstamos con intereses que estaban por debajo de las ratios de varios países europeos. Tampoco un veredicto de febrero de 2011 que señalaba a Boeing por haber obtenido ayudas locales y federales que violaban las normas de la organización, así como por haber gozado de grandes exenciones de impuestos en su país. Este es un ejemplo de que los intereses europeos son directamente opuestos a los de Estados Unidos. Aunque lo verdaderamente rimbombante del tema es que se trata de justificar privilegios para grandes inversores en un área de libre mercado con ejemplos de compañías beneficiadas de actividades proteccionistas que van en contra de las propias normas internacionales.

«Hay pocos presidentes ejecutivos de compañías que puedan descolgar un teléfono a media noche para llamar a la canciller alemana Angela Merkel. Airbus es una de ellas», me decía Nicolás Muzi, jefe de prensa de Transport & Environment, una organización que lleva muchos años siguiendo el rastro de la gran empresa aeronáutica. A pesar de que la sede de Airbus está en Blagnac, un barrio de Francia, la producción y manufacturas se distribuyen entre Alemania, España, China y Reino Unido. «Es lo más parecido a una compañía paneuropea que existe. Por eso es tan poderosa», añadía.

En 2013, la Unión Europea decidió que todas las compañías aéreas —incluidas Airbus y Boeing— pagaran por sus emisiones de carbono en vuelos hacia y desde sus aeropuertos. La decisión, que casi provoca una guerra comercial con

socios clave como China y Estados Unidos, fue finalmente congelada. El presidente Barack Obama se puso de parte de una de las industrias más contaminantes del planeta y firmó una ley para protegerla de tener que pagar la tasa europea de carbono. Cediendo a la presión, en el año 2012, la comisaria europea para el Clima, Connie Hedegaard, estuvo de acuerdo en echar marcha atrás en su decisión. Es un precedente claro en el que una legislación se debilita o elimina por la influencia de otra parte interesada, aun sin la existencia de ninguna cooperación reguladora como la que plantea el TTIP. Además, esboza la duda de si darle privilegios añadidos a esas empresas rema en favor de la seguridad ambiental.

Por otro lado, la cuestión sobre qué implica una expropiación es ambigua en cualquier sistema legal. Dejar esa decisión en manos de un inversor que tiene enormes intereses en exagerar sobre ello es similar a dejarle las llaves de un coche a quien solo pretende estrellarlo. Eso ha provocado que en el 72,5 % de las veces que se ha dirimido una resolución de estas características, se haya optado por una interpretación expansiva del término expropiación, lo que ha desembocado en decisiones ambiguas que van en dirección contraria a la capacidad de legislar de un Estado⁶. Buena cuenta de ello puede dar Repsol, una compañía que en 2014 emprendió acciones legales contra el Gobierno argentino por haber nacionalizado una de sus compañías, y lo hizo gracias al mecanismo de protección de inversores propuesto en el TTIP. El país americano tuvo que pagarle 5.000 millones de euros tras meses de negociación, y Repsol llegó a exigir el doble⁷.

⁶ <http://digitalcommons.osgoode.yorku.ca/ohlj/vol50/iss1/6/>

⁷ <http://www.reuters.com/article/us-repsol-argentina-idUSBREA1O1LJ20140225>

No hay mayor diablo que el que se camufla entre los detalles. Y más en un tratado con un vocabulario jurídico tan intrincado. Según los expertos, en los tribunales de arbitraje que plantea el TTIP, la Unión Europea olvida redactar de forma explícita un aspecto fundamental: la obligación de un Estado de proteger el interés público. «No es la función del Estado garantizar las ganancias de los inversores», sentencian distintos informes académicos⁸. Cuando a un Estado le quitas el derecho a regular, también eliminas la capacidad que tiene para garantizar y promocionar derechos fundamentales. O, al menos, le obligas a interpretar la Convención de los Derechos Humanos de acuerdo a la consideración única de la propiedad privada.

Ante las feroces críticas de la opinión pública sobre este mecanismo de resolución de disputas comerciales, la Comisión Europea planteó en 2015 un cambio de imagen del llamado ISDS (Investor-State Dispute Settlement), que pasó a denominarse ICS (Investment Court System). Pese al esfuerzo por calmar los temores, de los intrincados textos jurídicos no se desprende ninguna garantía de que se respeten las cortes domésticas y europeas, o de que un grupo de árbitros privados no sean quienes se ocupen de solucionar los conflictos. Nada impide a los inversores extranjeros seguir utilizando los tribunales de arbitraje —como lo han hecho en la mayoría de los casos hasta ahora— para atacar las decisiones de los Estados en áreas como la agricultura, la protección del consumidor, la cultura, la energía, el medio ambiente, la seguridad financiera, la propiedad intelectual, el uso del suelo, la minería, la salud pública, los impuestos... Todo está relacionado con el nivel local, con nuestro día a día.

⁸ Gus Van Harten, «Key flaws in the European Commission's proposals for foreign investor protection in TTIP», 2015.

Hemos llegado a este momento tras décadas anteponiendo la inversión a los derechos básicos. Tribunales y mecanismos de cooperación entre ambos lados que, aunque mantienen intactos los organismos reguladores, tratan de someter sus decisiones al algodón único de los costes económicos. Esto no trata de comercio, sino de una ideología que entiende la política y la democracia como una isla desierta en un mar que es el comercio. Cuando nuestros líderes digan que hay que homogeneizarse con Estados Unidos, que eso será bueno para la sociedad, hemos de tener clara una cosa: nuestras sociedades ya están homogeneizadas, pero nuestras leyes y valores no. Tal y como está planteado, el TTIP elude el consentimiento moral. Trata toda consideración social, así como cualquier impedimento legal de la toma de decisiones, como si no fueran pertinentes. Es una sentencia contra nuestras costumbres.

EL FALSO DILEMA DE LA OPACIDAD

La enorme energía que impulsa el tratado de comercio con Estados Unidos se ha convertido en sí misma en una fuente de rechazo. Aunque la gran preocupación de la opinión pública se ha movido por los derroteros de la transparencia. En parte, por culpa del entonces presidente de la Comisión, Durão Barroso, que pensó que el TTIP se cerraría antes si las conversaciones eran totalmente opacas. Cuando no hay argumentos para hablar del contenido, tanto los que apoyan el TTIP como sus detractores apelan siempre a la creación de empleos y a la opacidad de los tratados, respectivamente.

Hay quien no entiende que, si todo se produce con la condición de que sea visto, el rival observa. Francamente, no

creo que en el marco de las negociaciones comerciales el problema de la transparencia se pueda resolver fácilmente, ya que aquellas son, por naturaleza, confidenciales. No existe razón de peso para sacrificar la calidad de una conversación de ese calibre únicamente en nombre de la transparencia. Algo así requiere espacios no de oscuridad, pero sí de discreción. Además, la Unión Europea cuenta con buenos negociadores, como García Bercero, dignos de ser respetados en cualquier parte del mundo. Exprimir lo máximo en un acuerdo con otra parte tan poderosa implica mantener cierta cautela con aquello que se hace público.

Si bien es cierto que la transparencia en una negociación comercial no debe ser un fin en sí, es necesario que sirva a otros objetivos más importantes, como la responsabilidad, la legitimación de los poderes públicos o la promoción de un comercio más justo. Es por ello que, pese a que la línea entre el secretismo y la privacidad es muy delicada, nada debería impedir a los cargos que representan el interés público tener un mayor margen para analizar los documentos. Acceder con expertos a salas más grandes, mejor acondicionadas, y disponer de más tiempo para leer los textos y en mejores condiciones es necesario si queremos que la Comisión Europea gane credibilidad. Lo explica bien la que desde 1986 compaginó su trabajo con la labor sindical, Paloma López, eurodiputada del grupo parlamentario de Izquierda Unitaria Europea (GUE): «Mi definición de transparencia no es una sala de treinta y cinco metros cuadrados a la que poder acceder durante dos horas para leer trescientas páginas de textos técnicos con poco más que un boli. No soy una experta en comercio internacional, por eso necesito mirar esos textos con personas que sí lo son. De otra forma me es imposible ejercer un escrutinio democrático».

Aquellos que no quieren olvidar a quienes representan cuando llegan a la burbuja bruselense guardan algo simbólico en el interior de sus oficinas. A López la encontré en un despacho que lucía con orgullo un mapa de Europa con una pegatina gigante en la parte correspondiente a España. El ERE que Coca Cola dictó en enero 2014 y que afectó a 1.190 familias era su inspiración. «Yo represento a los trabajadores, no a las corporaciones. No digo que no tengan que ganar dinero, pero no a costa de menoscabar sus derechos. El problema de la opacidad no es otro que la imposibilidad de que la ambición de unos pocos coincida con el interés general», me dijo. Un ejemplo perfecto de esto es la relación entre la industria del tabaco y las instituciones europeas.

Las grandes tabacaleras se han conchabado durante años para acabar con comisarios europeos y ganarse favores de los organismos comunitarios en algunos temas como el contrabando de cigarrillos. Así que, cuando la petición de información de una organización de la sociedad civil trató de averiguar su relación con la Dirección General de Comercio en todo lo relacionado a las negociaciones del TTIP, el organismo hizo público catorce folios sobre las reuniones secretas en las que se podía leer poco más de dos párrafos. Lo demás estaba tachado en negro⁹. «Reconozco la importancia de la transparencia a la hora de facilitar a los ciudadanos la posibilidad de seguir las negociaciones comerciales, pero creo que, en este caso, el interés público significa proteger las relaciones internacionales de la Comisión, así como el interés comercial de las compañías», dijo la secretaria general de la Comisión Europea, Catherine Day, en una respuesta pública antes de retirarse.

⁹ www.asktheeu.org/en/request/contacts_with_the_tobacco_indust

Al final del día, la estrecha relación con la industria en aspectos cruciales, junto a la falta de transparencia, sirve para racionalizar una forma determinada de entender el comercio: las empresas adquieren más derechos y menos obligaciones, y se crean órganos burocráticos supraestatales que restan capacidad de influencia a la Unión Europea. Cuando eso ocurre, el debate público se pervierte, la polarización entre activistas y multinacionales se incrementa y las instituciones pierden credibilidad a ojos del ciudadano. Ese «Europa no nos representa» para exigir acceso público a todos los textos de negociación es una trivialización del problema. La realidad es que para el ciudadano no es una cuestión de opacidad, sino de confianza, una característica esencial de las democracias occidentales. Los tratados planteados de esta forma no hacen otra cosa que debilitar la credibilidad europea.

LOS MITOS DEL TTIP

Los débiles argumentos de quienes proclaman la necesidad de firmar el tratado de comercio con Estados Unidos se alzan sobre dos líneas básicas. La primera consiste en presentar la situación actual como una consecuencia inevitable. Nos recuerdan que ni la globalización ni el sistema mundial superarán la podredumbre, advirtiéndonos de que no actuar será peor que el desastre. La segunda contradice a la primera, porque dice que solo lo económico cuenta. Cualquiera de las afirmaciones que defienden los aspectos más controvertidos del TTIP se asientan en un marco de ensueño, pero no tienen en cuenta la verdadera realidad: el terreno de juego está totalmente desequilibrado en favor de las grandes firmas empresariales. No obstante, hablan de crecimiento y de creación de

empleos, envolviéndolos con bellas palabras que dan lugar a confusiones engañosas que actúan como un sedante ante la decadencia del bienestar general. Han sentido una narrativa que no solo les sirve para exagerar los beneficios del tratado ante una audiencia escéptica, sino también para omitir sus costes sociales.

La mayor parte de los estudios económicos realizados sobre el TTIP se asienta sobre los modelos de Equilibrio General Computable (CGE por sus siglas en inglés: Computable General Equilibrium). «El modelo económico que utilizan para justificar sus palabras es una herramienta política para guiarnos hacia su discurso e ideología», me explicaba en una ocasión Gabriel Siles-Brügge, académico de la Universidad de Manchester y coautor de *TTIP: La verdad sobre el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversiones*. Lo cierto es que las predicciones sobre los beneficios de estos tratados son poco más que siniestros oráculos económicos. Incluso *The Economist*, el tabloide famoso por su carácter liberal, compartió esta postura: «Si los modelos CGE creen que el comercio aumentará la productividad y el crecimiento, el modelo lo confirmará sin lugar a dudas. Está sujeto a demasiadas consideraciones ideológicas»¹⁰.

Aunque no es intención de este libro extenderse en la crítica de los modelos económicos que apuntalan el TTIP, es de rigor identificar sus ambigüedades. Quizá, la principal sea que entienden como certezas una serie de supuestos que no solo son irreales, sino que contribuyen a una visión muy particular del mundo. Por ejemplo, se asume que, para todos los mercados, lo que se produce se consume, y que no hay desempleo, ya que toda la oferta de mano de obra se satisface con la

¹⁰ www.economist.com/node/21685480?fsrc=scn/tw/te/pe/ed/ameanfeat

demanda apropiada. También es fundamental tener en cuenta entre las objeciones la idea de que el 80 % de las ganancias que se proyectan fruto del crecimiento tras la firma del TTIP se derivan de la pérdida de las barreras no arancelarias, por ejemplo, de la desregulación. De nuevo no se tienen en cuenta aspectos de suma importancia, como las desigualdades sociales que dicha desregulación puede provocar.

El rigor de estos modelos se ve condicionado también por la dependencia de los autores de los informes respecto de las grandes empresas. Uno de los estudios más usados por la Comisión Europea para defender el TTIP es el que esta encargó en 2013 al Centre for Economic Policy Research (CEPR), un *think tank* patrocinado, entre otros, por algunos de los bancos más grandes del mundo, los mismos que se beneficiarán del acuerdo comercial transatlántico. Deutsch Bank, BNP Paribas, Citigroup, el Banco Santander, Barclays o JP Morgan pagan entre 8.000 y 20.000 euros al año para financiar este laboratorio de ideas. A cambio, según su página web, el CEPR ofrece a sus miembros (cuyo éxito en los negocios depende de estar en la vanguardia de la formulación de la política económica de Europa) «acceso directo a las investigaciones que realiza, un sitio en las mesas de debate con políticos, etc.»¹¹. Esto habla de la falta de excelencia de quien utiliza estas cifras económicas.

Aun aceptando esta serie de datos, la utilidad que tengan para defender el TTIP es bastante cuestionable. Según el documento del CEPR, gracias a la liberalización del comercio fruto del acuerdo transatlántico, la economía de la Unión Europea experimentaría un crecimiento de 119.000 millones, es decir, el 0,5 % de su PIB. Eso significa que, suponiendo

¹¹ cepr.org/content/corporate-membership

que las cifras sean correctas, se produciría un aumento del PIB de un 0,05 % hasta 2027. Si ese ciudadano europeo ahogado por la crisis cree en un acuerdo ambicioso para mejorar su bienestar, en diez años quizá vea que sus ingresos se incrementan en dos euros y medio a la semana. Lo equivalente a una taza de café.

«El TTIP no es la solución para el desempleo, pero contribuye a que se generen más empleos. De eso no hay duda. La política comercial es una más entre otras actuaciones que se están ejecutando. El problema es que si no conseguimos llegar a un buen acuerdo, Europa quedará marginada en el contexto internacional. Eso es lo que desemboca en menos empleo». Así hablaba Ignacio García Bercero, un tipo cauteloso y consciente del fallo que supone centrar la defensa de un tratado de comercio en el argumento económico. Y, al contrario que la mayoría de líderes europeos, se abstenía de dar cifra alguna.

La gran ironía es que los mismos modelos económicos que fallaron al predecir la crisis financiera en 2008 son los que tratan ahora de justificar la necesidad de acuerdos de comercio como el TTIP para sacarnos de ella. No hay una explicación empírica que lo justifique, solo la imposición de un dogma. Es imposible predecir y asegurar las ganancias que tendría la firma del tratado transatlántico con Estados Unidos. Como decía el filósofo y antropólogo francés Bruno Latour, «las consecuencias impredecibles son la cosa más esperable de la Tierra». Los efectos económicos potenciales están sujetos a una incertidumbre considerable, sobre todo cuando todavía se están desarrollando las negociaciones. Nuestros gobernantes siguen usando este argumento hasta la extenuación, como si fuera el remedio a un paro estructural que afecta a más de 22 millones de europeos y al 40 % de los jóvenes.