

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de León

Grado en COMERCIO INTERNACIONAL

Curso: 2015/2016

**LOS FLUJOS DE COMERCIO INTERNACIONAL. EL CAMBIO DE TENDENCIA  
HACIA LAS INVERSIONES. EL TTIP**

**NEW TRENDS IN INTERNATIONAL TRADE FLOWS. THE SHIFT INTO  
INVESTMENTS. THE TTIP.**

Realizado por el alumno **D. ADRIÁN MORATIEL RUIZ.**

Tutelado por el Profesor **Dña. CRISTINA ÁLVAREZ FOLGUERAS.**

**LEÓN, A 4 DE JULIO DE 2016**

## Contenido

|  |    |
|--|----|
| 1. ABSTRACT.....   | 6  |
| 2. INTRODUCCIÓN.....   | 7  |
| 3. OBJETO DEL TRABAJO.....   | 8  |
| 4. DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA.....  | 9  |
| 5. UN NUEVO MÉTODO DE ORGANIZACIÓN: EL TTIP.....   | 10 |
| 5.1. DEFINICIÓN DE ARANCEL.....  | 10 |
| 5.2. REDUCCIONES ARANCELARIAS.....   | 10 |
| 5.2.1. Ronda de Tokio.....   | 12 |
| 5.2.2. Ronda de Uruguay.....   | 12 |
| 5.3. EL CAMBIO DE TENDENCIA.....   | 15 |
| 5.4. DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS A LA<br>LIBERALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES.....                            | 16 |
| 5.5. LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES.....   | 17 |
| 5.5.1. La aparición de las deslocalizaciones.....  | 18 |
| 5.5.2. La distribución de beneficios dentro de las cadenas de valor mundiales.....   | 18 |
| 6. GESTACIÓN DEL TRATADO: TRIMS.....   | 20 |
| 6.1. QUÉ SON LAS MIC.....  | 22 |
| 6.2. EL ACUERDO SOBRE LAS MIC.....   | 23 |
| 6.2.1. Objetivos.....  | 24 |
| 7. LOS PRIMEROS PASOS DEL TTIP.....  | 25 |
| 7.1. DÉCADA DE 1990.....   | 26 |
| 7.2. ABRIL DE 2007.....  | 28 |
| 7.2.1. Temas de diálogo de la Asociación Transatlántica (Comision Europea, 1998).....  | 29 |
| 7.3. CET.....  | 31 |
| 7.3.1. ¿Por qué la creación del CET?.....  | 31 |
| 7.4. NOVIEMBRE DE 2011.....  | 32 |
| 7.5. AÑO 2013.....   | 34 |
| 8. QUIEN HACE LA PROPUESTA. PRIMER BORRADOR DEL TTIP.....  | 36 |
| 8.1. DATOS DE COMERCIO DE MERCANCÍAS, SERVICIOS Y FLUJOS DE<br>INVERSIONES (IED) DE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS..... | 36 |
| 8.2. LA NECESIDAD DE UN ACUERDO TRANSATLÁNTICO.....  | 49 |

|  |     |
|--|-----|
| 8.2.1. <i>Quién hace la propuesta.</i> .....                       | 51  |
| 8.3. ANÁLISIS DEL PRIMER BORRADOR DEL TTIP.....                    | 53  |
| 8.3.1. <i>Acceso a los mercados.</i> .....                         | 55  |
| 8.3.2. <i>Temas regulatorios y barreras no arancelarias.</i> ..... | 59  |
| 8.3.3. <i>Normas</i> .....   | 61  |
| 8.3.4. <i>Marco de referencia institucional.</i> .....             | 62  |
| 8.4. IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO.....                            | 63  |
| 8.4.1. <i>El impacto global del TTIP.</i> .....                    | 64  |
| 8.4.2. <i>El impacto específico del TTIP.</i> .....                | 65  |
| 8.4.3. <i>El TTIP y el resto del mundo.</i> .....                  | 66  |
| 9. EL SECRETISMO Y LA NUEVA GEOPOLÍTICA MUNDIAL.....               | 66  |
| 9.1. El secretismo y la presión ciudadana. ....                    | 66  |
| 9.2. La nueva geopolítica mundial y el aislamiento de China.....   | 71  |
| 9.3. La reacción de China.....                                     | 75  |
| 10. CLÁUSULA ISDS Y TRIBUNALES DE ARBITRAJE INTERNACIONAL.....     | 79  |
| 10.1. Qué es la cláusula ISDS. ....                                | 79  |
| 10.1.1. <i>El ICSID.</i> .....                                     | 81  |
| 10.2. El ISDS EN EL TTIP.....                                      | 85  |
| 10.3. LOS TRIBUNALES DE ARBITRAJE INTERNACIONALES. ....            | 90  |
| 10.3.1. <i>Algunos conflictos entre inversor y Estado.</i> .....   | 91  |
| 11. PUNTOS A FAVOR Y EN CONTRA DEL TRATADO. ....                   | 96  |
| 11.1. VENTAJAS TEÓRICAS DEL TTIP.....                              | 96  |
| 11.2. DESVENTAJAS TEÓRICAS DEL TTIP. ....                          | 99  |
| 12. CONCLUSIONES. ....   | 103 |
| 13. BIBLIOGRAFÍA.....  | 109 |

## ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, FIGURAS E IMÁGENES.

|                   |        |
|-------------------|--------|
| TABLA 5.1. ....   | P. 12. |
| CUADRO 5.1. ....  | P.13.  |
| IMAGEN 6.1. ....  | P. 21  |
| CUADRO 7.1. ....  | P. 34. |
| TABLA 8.1. ....   | P. 35. |
| GRÁFICA 8.1. .... | P. 37. |
| TABLA 8.2. ....   | P. 38. |
| TABLA 8.3. ....   | P. 39. |
| GRÁFICO 8.2. .... | P. 39. |
| IMAGEN 8.1. ....  | P. 43  |
| TABLA 8.4. ....   | P. 44  |
| TABLA 8.5. ....   | P. 45. |
| IMAGEN 8.2. ....  | P. 45. |
| IMAGEN 8.3. ....  | P. 46. |
| IMAGEN 8.4. ....  | P. 47  |
| TABLA 8.6. ....   | P 48.  |
| IMAGEN 8.5. ....  | P. 49. |
| IMAGEN 9.1. ....  | P. 67  |
| IMAGEN 9.2. ....  | P. 71. |
| IMAGEN 9.3. ....  | P. 72. |
| IMAGEN 9.4. ....  | P. 74. |

IMAGEN 9.5. ....P. 75.

IMAGEN 10.1. ....P. 79.

IMAGEN 10.2. ....P. 82.

IMAGEN 10.3. ....P. 83.

IMAGEN 10.4. ....P. 84.

TABLA 10.1. ....P. 91.

IMAGEN 10.5. ....P. 93.

## **1. ABSTRACT.**

A lo largo de este trabajo se explicará el cambio de tendencia hacia las inversiones que estamos viviendo en nuestros tiempos. Analizaremos las reducciones arancelarias llevadas a cabo en los años del GATT y la OMC sobre las mercancías, así como el inicio del cambio de tendencia hacia los servicios al inicio de la década de los 90 para después pasar a centrarnos en las inversiones y su papel central en el panorama económico mundial desde 1995. Posteriormente analizaremos la evolución de las relaciones Transatlánticas entre la UE y los Estados Unidos que desembocaron en el inicio de las negociaciones del TTIP, el cual pretende ser el acuerdo mega regional más ambicioso firmado hasta la fecha. Analizaremos en consecuencia el impacto económico del Tratado, así como las versiones ofrecidas por los organismos oficiales y los organismos y grupos ciudadanos contrarios a la firma del Tratado, para así acabar exponiendo las conclusiones alcanzadas gracias al desarrollo del Trabajo.

Along this Project we will try to explain the new trends in International Trade, focusing on investments and its new core position. We will analyse tariff reductions concerning goods during GATT and since WTO foundation. In addition, we will expose the changing trend into services when the 90's started in order to explain the core position that investments are taking since 1995. After that, we will analyse how evolved the relationship between USA and the EU, which came into TTIP negotiations three years ago. We will expose the official announcements concerning economic impacts within the economy and society, and also we will show the opinion that some citizen groups and anti-TTIP organizations have about this Partnership. At the end, we will develop the conclusions we achieved while writing and investigating about this topic.

## 2. INTRODUCCIÓN.

Una de las razones por las que elegí matricularme del Grado en Comercio Internacional fue por mi interés en la geopolítica mundial, las decisiones que se toman en los organismos supranacionales y las consecuencias que tienen para la sociedad en conjunto. Cuando decidí elegir este tema para realizar mi Trabajo de Final de Grado llevaba año y medio leyendo por mi cuenta filtraciones y noticias relacionadas con el TTIP, dudando de su veracidad y sorprendiéndome de la magnitud del Tratado que se estaba negociando. Por ello a la hora de elegir el tema vi la oportunidad de investigar en profundidad y a un nivel académico profesional sobre el tema, elaborar un proyecto estructurado y tratar de exponer una conclusión y opinión empírica sobre el Tratado, ya no solo para mí, sino para cualquier persona que decida leerlo.

Las negociaciones del TTIP las considero sino el punto central uno de los más importantes de la economía de nuestros tiempos, por la repercusión que está teniendo en el presente cuando aún no se ha firmado y por la que tendrá en el futuro si se firma. Es sin duda un tema de actualidad total y cada cambio en el tablero geopolítico influye para las negociaciones (como ha sido el caso del “Brexit”). Además, el propio Tratado es una revolución en la que se pretende proteger a los inversores, fomentar la economía y además establecer nuevas normas que se extrapolen a todo el globo.

Estamos sin duda ante uno de los capítulos más importantes de nuestra historia económica moderna; y estamos siendo testigos de él. Por lo tanto, decidí aventurarme a investigar documentos oficiales y filtrados, contrastarlos, buscar datos y relacionarlos para aportar mi granito de arena ante el nuevo panorama mundial que se nos abre.

### **3. OBJETO DEL TRABAJO.**

Con la realización de este trabajo pretendo exponer los cambios de tendencia en el Comercio Internacional y sus flujos, así como las consecuencias más inmediatas que pueden tener para la sociedad. Uno de los objetivos ya cumplidos del mismo ha sido mi crecimiento a nivel personal y académico, en el que buscaba ahondar en un tema que sin duda es uno de los que más me interesa y además tener la oportunidad de realizar una exposición y un trabajo físico que pueda ser consultado y leído. El hecho de poder hacer llegar mi trabajo a cualquier persona interesada es ya un objetivo cumplido y una meta lograda.

El objetivo académico del Trabajo es poder mostrar evidencias empíricas del cambio de las negociaciones internacionales, así como los objetivos de los grupos negociadores y de las corrientes neoliberales hacia las inversiones, considerándolas el núcleo de la economía moderna y las principales generadoras de valor y expansión de las empresas. También pretendo mostrar las voces de ciertos colectivos ciudadanos contrarios a la firma de un Tratado que consideran agresivo para los ciudadanos y algunos sectores de la economía como el sector primario, mostrando datos e informes que tratan de desmentir lo ofrecido por los organismos oficiales.

El objetivo final del mismo es la elaboración de un Trabajo objetivo en el que el lector pueda extraer sus propias conclusiones a raíz de evidencias empíricas y datos contrastados, ofreciendo las versiones tanto de los organismos oficiales como de las organizaciones contrarias al mismo.

#### **4. DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA UTILIZADA.**

Para la elaboración de este trabajo me he basado en la lectura de artículos de revista, periódico, publicaciones científicas, publicaciones económicas, libros sobre globalización, libros sobre el TTIP, documentos oficiales y documentos filtrados, contrastando siempre su veracidad y omitiendo aquellas partes que consideraba erróneas, poco claras o ambiguas. La información sustraída de los documentos oficiales ha sido traducida sobre todo del inglés y el francés al tratarse de documentos publicados por la Comisión Europea, el Consejo Europeo o el Gobierno de Estados Unidos.

Para la extracción de datos, elaboración de tablas y gráficos me he basado en datos extraídos de los informes de la UNCTAD sobre inversiones, datos extraídos de la propia base de datos de la UNCTAD y datos extraídos de las Naciones Unidas y el Banco Mundial, así como algunos publicados en los informes económicos sobre el Tratado en la Comisión Europea. Los datos han sido posteriormente filtrados y maquetados para que queden acorde a los límites del trabajo, elaborándose muchas de las tablas de forma manual utilizando el programa Excel.

Para la realización del trabajo, primero he analizado el núcleo del mismo (el TTIP) y después he “salido de la caverna” para enlazar con los puntos sobre la nueva estrategia mundial, las reducciones arancelarias y el cambio de tendencia y posteriormente me he centrado en los temas candentes del Tratado como las cláusulas ISDS. Con este método las conclusiones se escribieron prácticamente solas.

## **CUERPO DEL TRABAJO.**

### **5. UN NUEVO MÉTODO DE ORGANIZACIÓN: EL TTIP.**

#### **5.1. DEFINICIÓN DE ARANCEL.**

Un arancel es un gravamen que se impone a las importaciones y, ocasionalmente, a las exportaciones. Los aranceles tienen diversos usos y aplicaciones. Pueden ser usados para obtener un ingreso gubernamental o bien para proteger una industria nacional de la competencia. Es la medida proteccionista más sencilla y tradicional, puesto que se eleva el precio del bien importado, permitiendo así al productor nacional competir con el productor extranjero.

Además, los aranceles, al variar el precio del bien protegido, e incrementar la producción, estimulan la producción nacional de dicho bien produciéndose una desestimulación del consumo, reduciéndose por consecuencia las cantidades importadas. Es decir, el arancel afecta a la producción, al consumo, a la renta nacional y al comercio. Siendo más específicos, se produce un aumento de la producción nacional sobre el bien protegido, disminuyendo el consumo y produciéndose por consecuencia una posible disminución de la renta, aunque el efecto no sea inmediato; disminuyendo así el comercio.

Desde que finalizó la Segunda Guerra Mundial, se inició una tendencia global a hacer desaparecer los aranceles. Esto fue posible gracias a las ocho rondas de negociación del GATT, además de a una serie de tratados preferenciales en materia arancelaria firmados tanto por países desarrollados como por países menos desarrollados.

Vamos a ver a continuación cómo a lo largo del último siglo y, más concretamente en los últimos veinte años, se ha producido una clara reducción de los aranceles y un cambio de políticas desde la liberalización del comercio de mercancías a la liberalización de las inversiones.

#### **5.2. REDUCCIONES ARANCELARIAS.**

Como hemos dicho más arriba, las reducciones arancelarias comenzaron con la finalización de la Segunda Guerra Mundial, gracias a la aparición del GATT. En 1945 se pretendía unificar y armonizar el mundo tras la catástrofe que fue la Segunda Guerra Mundial y, como sabemos, la parte central de la sociedad moderna es la Economía. Al

surgir la Organización de las Naciones Unidas, se decidió comenzar a facilitar el comercio internacional entre países, para activar las economías y conseguir que los diversos países se especializaran en diversos sectores de la economía. Es aquí donde comienzan las negociaciones del GATT para reducir progresivamente a lo largo de la centuria los aranceles, situándose en unos niveles muy bajos o incluso inexistentes en algunos sectores.

El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros) fue la vanguardia de las reducciones arancelarias, y por consiguiente, el impulsor del comercio internacional durante casi 50 años. El GATT inicia su historia en 1947, con una primera ronda llevada a cabo en Ginebra. Un año después, en 1948 hubo otra Ronda que tuvo lugar en La Habana, y cuyo tema principal fueron las reducciones arancelarias de productos industriales. Mediante estas rondas de negociaciones comerciales, se fue liberalizando más y más el comercio internacional, impulsándolo enormemente.

La idea original del GATT fue crear una tercera institución que se encargara del comercio y que además se añadiera a las otras dos grandes instituciones: el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Se quiso crear así una Organización Internacional de Comercio como organismo de las Naciones Unidas. En su proyecto se incluían no solo medidas para el comercio internacional, sino también en materia de empleo, productos básicos, prácticas comerciales restrictivas...

En diciembre de 1945 comenzaron las negociaciones para reducir y consolidar los aranceles aduaneros. El objetivo era claro: impulsar y liberalizar el comercio mundial y dejar a un lado el proteccionismo iniciado en los años 30.

Así, en 1947, el grupo de países negociadores se incrementó a 23 y se firmó el primer acuerdo en materia arancelaria, pasando a ser los países oficialmente “partes contratantes”. En este mismo año, en La Habana, se debieron aceptar algunas normas comerciales estipuladas en el proyecto de Carta de la OIC, aunque se dejó la puerta abierta a que esto no funcionase. Lo que ocurrió fue que se aprobó la Carta de la OIC en 1948 pero su ratificación fue imposible, sufriendo una fuerte oposición por parte del Congreso de los Estados Unidos. Resaltar que la OIC y el GATT son dos procesos relacionados y simultáneos pero diferentes, pudiendo llegar incluso a ser alternativos.

Tras esta negativa por parte de Estados Unidos, se aparcó la idea de la OIC hasta casi 50 años después. Mientras tanto, el GATT fue el único instrumento regulador del comercio internacional. Durante estos años se añadieron algunos acuerdos plurilaterales mientras seguían con el esfuerzo por reducir los aranceles mediante la celebración de “rondas”. Las más importantes fueron la Ronda de Tokio y la Ronda de Uruguay.

### **5.2.1. Ronda de Tokio.**

Se celebró entre 1973 y 1979, participando 102 países. En esta Ronda se continuó haciendo hincapié en las reducciones arancelarias, consiguiendo unos resultados bastante notables. Se produjo una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los principales mercados industriales del mundo. De esta forma, el arancel medio aplicado a productos industriales pasó a ser del 4,7%. Cuanto más elevado era el arancel, mayor fue su reducción. Es decir, en términos relativos o porcentajes, la reducción fue la misma en todos los productos. En términos absolutos no fue la misma: no es lo mismo reducir un 30% un arancel del 80% (nos quedaría en el 56%) que un arancel del 10% disminuirlo un 3% (nos quedaría en el 7%).

La Ronda de Tokio no fue como se había planeado, quedando algunos objetivos por resolver en el aire. En esta Ronda no se consiguieron solucionar los problemas referidos al comercio de productos agropecuarios. Surgieron algunos acuerdos en lo referido a los obstáculos no arancelarios, a los cuales solo se adhirieron los países industrializados. Esta fue quizá una de las razones del “fracaso” del GATT. La no inclusión en determinados temas de los países en vías de desarrollo (Organización Mundial del Comercio, 2016c), aunque fueron tratados por primera vez.

### **5.2.2. Ronda de Uruguay.**

La Ronda Uruguay duró siete años y medio y en ella participaron 123 países. Abarcó casi la totalidad del comercio, incluidos los servicios. Empieza por tanto un cambio de tendencia. Una vez que progresivamente se fue liberalizando casi por completo el comercio de mercancías, comenzó la liberalización del comercio de servicios, que a su vez fue el desencadenante de la liberalización de las inversiones, de la cual hablaremos más adelante.

Previamente a la Ronda Uruguay, se produjo una Reunión Ministerial celebrada por los miembros del GATT en Ginebra. La conferencia tuvo su principal punto de desacuerdo en el tema de la agricultura.

Tras cuatro años de reflexión, en septiembre de 1986 se volvieron a reunir en Punta del Este, Uruguay. Lo más interesante, además de la puesta en común de un gran número de reducciones arancelarias, fue que las negociaciones se iban a extender de forma clara hacia el comercio de servicios y de propiedad intelectual.

Tras dos reuniones sin éxito en Montreal y Bruselas por el tema de la agricultura, en 1991 se presentó el “Acta Final” que no contenía las listas de compromisos de los países participantes sobre reducción de derechos de importación y liberalización de los servicios. Fue este último tema el que, junto al tema agrícola levantó más reticencias entre los participantes de la Ronda. Las principales diferencias surgieron entre Estados Unidos y la Unión Europea en lo referido a la liberalización de los servicios. Para tratar este tema se llegó a crear un Grupo de Negociación Específico dentro de la Ronda Uruguay.

Finalmente, la UE y Estados Unidos resolvieron sus diferencias en materia agrícola, de acceso a los mercados y los servicios, aunque este tema no quedó solucionado del todo. En esta Ronda se fijaron fechas próximas para tratar de cerrar los temas que quedaron pendientes. Las nuevas fechas serían al comienzo del nuevo siglo en el llamado “Programa de Doha”.

Con la finalización de la Ronda Uruguay se dio por finalizado también al GATT como organismo internacional para dar paso a la Organización Mundial del Comercio (OMC o WTO por sus siglas en inglés). El GATT pasó a ser una parte fundamental de la nueva Organización. En los años posteriores se cerraron algunos de los temas pendientes, como es el caso de los servicios financieros, la propiedad intelectual (1997); y se siguió trabajando en continuar con las negociaciones en materia de servicios (el Programa de Doha en el año 2000) (Organización Mundial del Comercio, 2016b).

| <b>Tabla 5.1. Tabla de aranceles</b> |                                      |                                       |                             |          |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|----------|
| Productos no agrícolas en %          |                                      |                                       |                             |          |
|                                      | Año de aplicación del arancel de NMF | Cobertura de las consolidaciones en % | Medias simples Consolidados | NMF      |
| <b>Country/Territory</b>             |                                      |                                       |                             |          |
| <b>1</b>                             | <b>2</b>                             | <b>3</b>                              | <b>4</b>                    | <b>5</b> |
| <b>India</b>                         | 2014                                 | 70.5                                  | 34.5                        | 10.2     |
| <b>Argentina</b>                     | 2014                                 | 100                                   | 31.7                        | 14.2     |
| <b>Brazil</b>                        | 2014                                 | 100                                   | 30.8                        | 14.1     |
| <b>Chile</b>                         | 2014                                 | 100                                   | 25.0                        | 6.0      |
| <b>Australia</b>                     | 2014                                 | 96.6                                  | 11.0                        | 3.0      |
| <b>New Zealand</b>                   | 2014                                 | 100                                   | 10.9                        | 2.2      |
| <b>Israel</b>                        | 2014                                 | 70.3                                  | 10.7                        | 3.3      |
| <b>China</b>                         | 2014                                 | 100                                   | 9.2                         | 8.6      |
| <b>Russian Federation</b>            | 2014                                 | 100                                   | 7.1                         | 7.9      |
| <b>European Union</b>                | 2014                                 | 100                                   | 3.9                         | 4.2      |
| <b>United States of America</b>      | 2014                                 | 100.0                                 | 3.3                         | 3.2      |
| <b>Hong Kong, China</b>              | 2014                                 | 37.7                                  | 0                           | 0        |

*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.*

Como podemos apreciar en la *tabla 1*, el arancel ad-valorem aplicado por las principales economías del planeta para los productos no agrícolas. Esta tabla está elaborada a partir de datos del año 2014. En la tercera columna podemos ver la cobertura de las consolidaciones (prácticamente todas las regiones están al 100% de consolidación o han superado el 70%). Los aranceles consolidados son compromisos específicos hechos por

Gobiernos individuales miembros de la OMC. El arancel consolidado es el nivel máximo de arancel NMF para un tipo de producto determinado. Cuando los países se incorporan a la OMC o cuando los miembros de la OMC negocian niveles arancelarios entre sí durante las rondas comerciales, llegan a acuerdos sobre las tasas de aranceles consolidados, más que sobre tasas efectivamente aplicadas. Es decir, es un compromiso que adquieren las naciones cuando entran a la OMC de no elevar un arancel por encima de un nivel especificado (World Bank, 2015). En la cuarta columna apreciamos el nivel al que en cada caso se sitúa el arancel consolidado y en la quinta el arancel realmente aplicado siguiendo el criterio de Nación Más Favorecida (NMF). Podemos ver cierta homogeneidad entre Estados Unidos y la Unión Europea. China es otro país con los aranceles más bajos, siendo Nueva Zelanda y Australia los que aplican el arancel más bajo teniendo en cuenta el criterio de Nación Más Favorecida.

**Cuadro 5.1.: Historia de las principales negociaciones comerciales: Productos industriales.<sup>1</sup>**

| <b>HISTORIA DE LAS NEGOCIACIONES: PRODUCTOS INDUSTRIALES</b> |  |   |
|--|--|---|
| <b>Kennedy (1964 - 1967)</b>                                 | Fórmula de reducción lineal (reducción del 50%), pero se permitían reducciones inferiores a las basadas en la fórmula en el caso de unos cuantos productos, así como excepciones | Peticiones/ofertas                                    |
| <b>Tokio (1973 - 1979)</b>                                   | Se aplicó la "fórmula suiza" con diferentes coeficientes (14-16); se permitían excepciones   | Peticiones/ofertas                                    |
| <b>Uruguay (1986 - 1994)</b>                                 | Acuerdo sobre una reducción media de por lo menos un tercio (es decir, del 33,3%). Algunos países participaron también en acuerdos sectoriales (cero por cero y armonización)    | Peticiones/ofertas<br>Consolidaciones a tipos máximos |

*Fuente:* (Organización Mundial del Comercio, s. f.-a)

**5.3. EL CAMBIO DE TENDENCIA.**

Como se ha adelantado unas líneas más arriba, durante las negociaciones (Rondas) del GATT, se comenzó a producir un cambio de tendencia conforme el comercio de mercancías se liberalizaba prácticamente en su totalidad en los países desarrollados. Comienza por tanto un giro hacia una nueva liberalización de la economía que engloba

<sup>1</sup> Se resaltan estas tres por ser las más importantes. Hubo otras cinco además de las mencionadas.

paralelamente el comercio de servicios y, bajo un juicio objetivo, siendo aún más importante, la liberalización de las inversiones.

Es por ello que durante los últimos momentos del GATT surgen Acuerdos como el AGCS o Acuerdo General para el Comercio de Servicios. Con este tipo de acuerdos se pretendía ampliar al campo de los servicios lo negociado para las mercancías, es decir, liberalizaciones, aplicación del trato NMF, trato nacional, etc. En definitiva, una progresiva liberalización de los servicios como se había realizado anteriormente con las mercancías. Llevar a cabo esta maniobra es más complejo que la liberalización de las mercancías, pudiéndose resumir en una razón: los servicios son bienes intangibles y pueden englobar aspectos más sensibles para las personas (sanidad, seguridad, etc.). De forma paralela nos encontramos con las inversiones, que afectan radicalmente a los niveles de producción, tecnológicos y de empleo en las economías receptoras o en las que abandonan.

#### **5.4. DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS A LA LIBERALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES.**

Nos situamos en el año 1996, donde un Grupo de Trabajo de la OMC es encargado de analizar la relación entre el comercio y las inversiones. Este grupo fue establecido durante la Conferencia Ministerial de 1996 con el fin de examinar dicha relación entre comercio e inversiones. Se constató la correlación directa entre inversiones y comercio. Es decir, aquellos países que reciben más flujos de capitales, son aquellos países que tienen un comercio más dinámico.

Aparece además el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (TRIMs por sus siglas en inglés). En este Acuerdo, negociado en la Ronda Uruguay, se reconoce que ciertas medidas relacionadas con las inversiones pueden tener efectos de restricción en el comercio, estipulándose que ningún miembro aplicará ninguna medida que esté prohibida como pueden ser las restricciones cuantitativas.

Y por último, tenemos de nuevo el AGCS, pero esta vez en relación a las inversiones extranjeras en los servicios, como uno de los cuatro modos de suministro de los mismos. Estamos por tanto ante una gran tela de araña tejida desde el final de la Segunda Guerra Mundial con la liberalización del comercio de mercancías como eje principal de la acción, al que posteriormente se fueron añadiendo nuevas ramas

entrelazadas relacionadas con el comercio de servicios y las inversiones. Se ha pasado de largas Rondas negociadoras entre todos los países miembros de la OMC (GATT anteriormente) para crear nuevos métodos negociadores (bilaterales y plurilaterales), cuyos resultados pueden ser extendidos al resto de países, ya no solo miembros de la OMC, sino de todo el Globo (Organización Mundial del Comercio, 2016a).

Ante este nuevo panorama mundial, surge una nueva geo-estrategia política y económica, la cual da lugar a la aparición de nuevos Acuerdos cada vez más complejos y que tratan de abarcar todo lo referido al comercio (bienes, servicios e inversiones). A lo largo de este proyecto veremos cómo han surgido Acuerdos el TPP, para posteriormente centrarnos en el núcleo principal del mismo: el TTIP.

### 5.5. LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES.

Para continuar con la explicación del cambio de tendencia en el comercio mundial nos tenemos que detener a explicar las Cadenas de Valor Mundiales. Este cambio de tendencia también afecta a la concepción y fabricación de productos: los productos fabricados íntegramente en un país han perdido peso en el comercio mundial. A día de hoy, el diseño de un producto se puede hacer en Estados Unidos, fabricar sus componentes en Europa, ensamblarlo en China y posteriormente venderlo en todo el globo. Aparece una nueva denominación de producto acuñada por la OMC: el concepto “Made in theWorld”(Organización Mundial del Comercio, 2015). El nuevo desafío es establecer de forma clara qué porcentaje de valor añadido ha sido fabricado en cada uno de los países por los que ha atravesado el producto y así ajustar las contabilidades nacionales para evitar la generación de nuevos desequilibrios. El objetivo final es la creación de un único mercado global.

Las cadenas de valor mundiales afectan a todo el comercio mundial en general, y a los bienes intermedios en particular, es decir, bienes producidos en un país o región y que sufrirán transformaciones posteriores en un país distinto.

| <b>Indice de participación en las cadenas de valor mundiales:</b> | <b>1995</b> | <b>2000</b> | <b>2005</b> | <b>2008</b> | <b>2009</b> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Todos los países  | 39,8        | 46,2        | 51,0        | 51,9        | 48,5        |
| Países desarrollados  | 39,6        | 46,3        | 49,9        | 50,7        | 47,2        |
| Países en desarrollo  | 40,5        | 45,9        | 53,5        | 54,4        | 50,9        |

*Fuente:* (Organización Mundial del Comercio, 2015)

En el cuadro anterior podemos ver el auge de las cadenas de valor mundiales. Vemos cómo en apenas 15 años se ha pasado de una participación del 40,5% para los países en desarrollo a un 50,9%. Esto implica que el conjunto de la economía mundial está cambiando el rumbo y la estrategia del comercio internacional, hacia una postura global, abierta y en la que intervienen pilares fundamentales como la inversión.

#### **5.5.1. La aparición de las deslocalizaciones.**

Con el surgimiento de las cadenas de valor mundiales se asientan estrategias empresariales llevadas a cabo muchos años antes con el inicio de la globalización. Una de estas estrategias es la deslocalización. Las empresas transnacionales necesitan mover los bienes intermedios por el mundo, provocando por ende la aparición de las deslocalizaciones de parte del proceso productivo y las rebajas arancelarias. Al no existir aranceles, las empresas pueden deslocalizar su producción en cualquier país que consideren oportuno para ahorrarse costes de fabricación. Según la secretaría de la OMC, el ejemplo más claro es India y su especialización en el sector de la tecnología y de la información. India ha sido elegida por las empresas como el principal país donde producir estos bienes gracias a sus bajos costes de producción. La consecuencia según la secretaría de la OMC es que las importaciones de productos han crecido más rápidamente que las exportaciones en el período de 2000 a 2011, para acabar derivando en un aumento del 11% de las exportaciones de servicios tecnológicos.

Se sostiene por tanto que la participación en las cadenas de valor mundiales genera beneficio a la región participante, además de la creación de valor añadido para el producto y para la sociedad. El problema que puede derivarse de todo esto es el mencionado más arriba: la fuga de rentabilidades. Como explicaremos a continuación, las cadenas de valor mundiales mal estructuradas pueden desembocar en más desigualdad y en crear una pérdida de valor en lugar de crearlo.

#### **5.5.2. La distribución de beneficios dentro de las cadenas de valor mundiales.**

Este es el principal problema al que se enfrentan no solo las cadenas de valor mundiales, si no la sociedad en general en esta nueva era del comercio internacional. En las cadenas de valor mundiales los beneficios son repartidos de manera muy desigual, y el ejemplo más claro que tenemos está en la industria textil: más del 95% del personal de la cadena de valor de este sector trabaja en la cadena de producción, estando ubicada en países en desarrollo. El porcentaje del valor del producto que representa el trabajo de estas

personas está por debajo del 10%. Es decir, una camiseta que compremos por 10 euros querrá decir que en costes de producción ha supuesto solamente 1 euro.<sup>2</sup>

Los proveedores o empresas de países en desarrollo producen, por norma general, directa o indirectamente para la empresa líder de la cadena de valor mundial. Estos proveedores necesitan tener acceso a las grandes empresas líderes, que tienen sus sedes en países desarrollados con sistemas tributarios especiales. Las empresas líder controlan el acceso a los recursos más importantes como I+D, diseño, nombres de marca y control de la demanda así como del comportamiento de los consumidores.

En las cadenas de valor mundiales impulsadas por los clientes, la empresa líder es un gran minorista o fabricante de marca. En este caso el beneficio surge de la investigación, diseño, ventas, comercialización y finanzas. Estas empresas no participan en el proceso de producción, sino que proporcionan tareas a los contratistas de los países en desarrollo. Son redes de producción escalonadas en las cuales los proveedores de primer nivel subcontratan tareas a proveedores más pequeños y así sucesivamente. Por lo tanto el valor añadido generado en la región es mínimo y el beneficio siempre retornará a la empresa líder. Es el caso de la industria textil o de la industria tecnológica de consumo (ordenadores, Smartphone...)

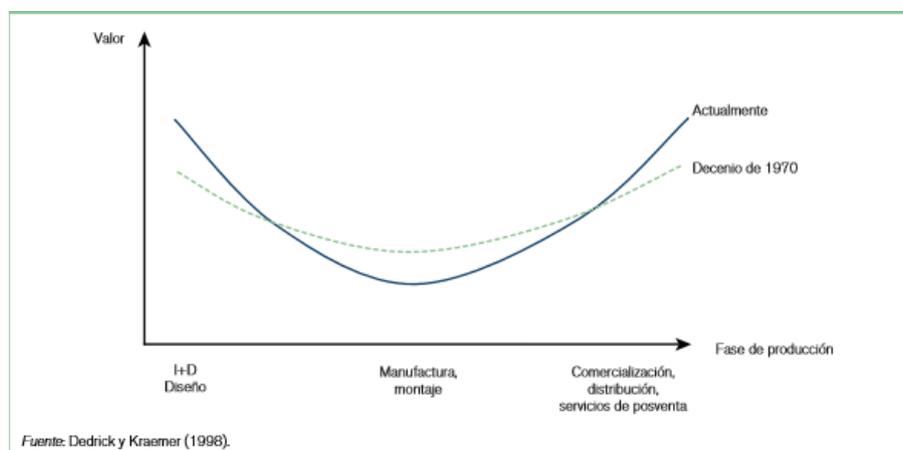
En las cadenas de valor mundiales impulsadas por los productores, las multinacionales coordinan las redes de producción y participan en el suministro de componentes esenciales. Son los casos de las industrias automovilísticas, de aeronaves, de computadoras...

El argumento utilizado para esta desigual distribución del beneficio es la cualificación de los trabajadores. Se considera que los trabajos de investigación, desarrollo, diseño o finanzas añaden más valor que los de producción por la cualificación del personal. No debería ser en ningún caso desencadenante de un desigual reparto de beneficio que desemboca en una creciente desigualdad entre los países. Esto se observa en la “curva de la sonrisa” elaborada por los autores Dedrick y Krammer en el año 1998 y rescatada de (Dedrick y Kraemer, 2008), la cual indica que las actividades de investigación, desarrollo y diseño y las actividades de comercialización y distribución son consideradas como creadoras y acumuladoras de valor añadido, puesto que las labores

---

<sup>2</sup>Oficina Internacional del Trabajo (OIT), 2005); NathanAssociates Inc., 2006; Park et al., 2013

de producción son consideradas como fácilmente codificables y el nivel requerido de capacidad bajo, situándose estas actividades en los países con índices de desarrollo más bajos.



*“La curva de la sonrisa”*. Dedrick y Krammer (1998) extraído de (Dedrick y Kraemer, 2008).

Como podemos ver en la curva, se ha producido una variación en la misma desde la década de los 70 hasta nuestros días. En esa variación apreciamos un desequilibrio aún mayor entre el valor que añade al producto las labores de I+D o de Comercialización y servicios postventa y el valor añadido por el proceso de manufactura. Esta situación llevada a la realidad se traduce en un mayor desequilibrio entre los países “poseedores” de trabajadores que participan en los procesos que añaden más valor al producto (I+D por ejemplo) y entre los países que tienen trabajadores emplazados en tareas de producción y manufactura.

## 6. GESTACIÓN DEL TRATADO: TRIMS.

Las negociaciones sobre la liberalización del comercio de servicios comenzaron en la década de los ochenta en el seno de la Ronda Uruguay del GATT. De forma paralela, podemos comenzar también a hablar de otra “revolución” liberal: la liberalización de las inversiones. A lo largo de este apartado veremos los inicios de esta nueva ruta analizando el **Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio** (TRIMS) por sus siglas en inglés que, junto con el anterior y frustrado AMI (Acuerdo Multilateral de Inversiones) fueron los padres del acuerdo que pretendemos analizar más en profundidad en este trabajo: el TTIP (Tratado Transatlántico sobre el Comercio y la Inversión, por sus siglas en inglés).

Con el AMI se pretendía proteger los derechos de los inversores internacionales frente a los gobiernos locales y nacionales. En este Acuerdo se propusieron puntos como el derecho a establecerse por parte de las ETN (empresas transnacionales) en cualquier sector de cualquier país, exceptuando la seguridad nacional, la prohibición hacia los gobiernos de nacionalizar empresas y la garantía de “trato nacional”. A estos puntos se añadieron otros como evitar imposiciones por parte de los gobiernos en materia de contratación de personal local y establecer un sistema para consolidar legalmente el Acuerdo (Lander, 1998).

El AMI surge de la interacción entre los flujos de comercio y de inversión, los cuales permiten la creación de las cadenas mercantiles globales y trasladan la nueva estrategia económica y política hacia las inversiones. El AMI fue negociado por miembros de la OCDE y de la OMC, con un secretismo que hizo levantar sospecha a las masas populares y a algunos países negociadores como Francia, provocando manifestaciones contra el Acuerdo, produciéndose así su paralización en abril de 1998 cuando el país galo abandonó las negociaciones. El AMI pretendía crear un código de conducta internacional para asegurar un trato nacional a toda inversión extranjera.

Estos son los principios básicos que el AMI quería implantar:

- Trato Nacional sobre la inversión extranjera.
- Prohibición a los Estados de imponer exigencia sobre resultados para poder invertir.
- Prohibición a los Estados de expropiar propiedades a las empresas extranjeras.
- Si cualquier gobierno incumple alguna de estas partes será juzgado por un tribunal internacional.

El AMI no prosperó por sus objetivos, en gran medida, por el secretismo con el que se llevaron a cabo los trabajos previos, y muy posiblemente por el carácter multilateral de las negociaciones (estamos hablando de países miembros de la OCDE y de la OMC y en la actualidad el TTIP lo están negociando el gobierno de Estados Unidos y los organismos europeos en representación de los Estados Miembro; podríamos decir que es un Tratado bilateral).

A continuación analizaremos el TRIMs y su implicación en el nuevo escenario del comercio internacional, que traslada sus puntos de mira de las mercancías a las inversiones.

No obstante, antes de analizar el acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC), vamos a definir lo que son y lo que los gobiernos pretenden con ellas, así como el porqué de crear un Acuerdo que limite su utilización.

### **6.1. QUÉ SON LAS MIC.**

En algunas circunstancias, los gobiernos adoptan medidas para atraer y regular la inversión extranjera (incentivos fiscales, desgravaciones de impuestos...). También pueden fijar condiciones para incentivar o exigir la utilización de inversiones según algunas prioridades nacionales como pueden ser prescripciones en materia de contenido nacional (el inversor se compromete a utilizar cierta cantidad de insumos nacionales en la producción). Hay otras prescripciones que obligan al inversor a exportar cierta proporción de su producción. A estas condiciones, que en algunos casos pueden ser desfavorables para el comercio, son denominadas medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio o MIC.

#### **Imagen 6.1. Lista ilustrativa de MIC.**

En este recuadro podemos apreciar una lista sobre las MIC más comunes entre las que aparecen las prescripciones en materia de contenido nacional, de nivelación de comercio, de divisas, en materia de exportación, etc.

#### **Lista ilustrativa de MIC**

**Prescripciones en materia de contenido nacional (PCN).** Imponen la utilización de cierta cantidad de insumos nacionales en la producción.

**Prescripciones en materia de nivelación del comercio.** Determinan que las importaciones deben equivaler a cierta proporción de las exportaciones.

**Prescripciones en materia de nivelación de divisas.** Disponen que las divisas gastadas en importaciones representen cierta proporción del valor de las divisas obtenidas por la empresa en concepto de exportaciones y de otras fuentes.

**Restricciones cambiarias.** Restringen el acceso a las divisas y, por ende, limitan las importaciones.

**Prescripciones en materia de ventas en el mercado nacional.** Exigen que una empresa venda cierta proporción de su producción en el país, lo que equivale a una restricción de las exportaciones.

**Prescripciones en materia de fabricación.** Disponen que ciertos productos se fabriquen en el país.

**Prescripciones en materia de exportación (PE).** Exigen que cierta proporción de la producción sea exportada.

**Prescripciones en materia de exclusividad de los productos.** Obligan al inversionista a vender en ciertos mercados un producto o productos designados, fabricados en una instalación o planta concreta.

**Limitaciones en materia de fabricación.** Impiden a las empresas fabricar ciertos productos o líneas de productos en el país receptor.

**Prescripciones en materia de transferencia de tecnología.** Exigen que se transfieran tecnologías concretas en condiciones no comerciales o que se realicen en el país ciertos tipos de investigación y desarrollo (I y D) de nivel especificado.

**Prescripciones en materia de otorgamiento de licencias.** Obligan al inversionista a otorgar a empresas del país receptor licencias de tecnologías similares a las que usa en el país inversor o de tecnologías no relacionadas con éstas.

**Restricciones a la repatriación de fondos.** Restringe el derecho del inversionista extranjero a repatriar el rendimiento de la inversión.

**Prescripciones en materia de participación de nacionales en el capital.** Especifican que cierta proporción del capital social de una empresa debe estar en manos de inversionistas nacionales.

Fuente:(Edmundo Marconi, s. f.).

Por norma general, aunque con excepciones, estas medidas han sido utilizadas por los países en desarrollo para promover sus objetivos económicos y, en determinadas circunstancias, contrarrestar con las MIC las prácticas comerciales de las empresas transnacionales que puedan llevar conductas anticompetitivas. (Edmundo Marconi, s. f.)

## **6.2. EL ACUERDO SOBRE LAS MIC.**

En el GATT se intentaron abordar los temas del comercio y la inversión extranjera, aunque no con mucha profundidad. En 1955 las partes contratantes del GATT adoptaron una resolución en materia de inversiones internacionales en la cual se instaba a los países a finalizar los acuerdos bilaterales para proteger y asegurar las inversiones extranjeras.

En la Ronda Uruguay, cuando se abordaron de nuevo las negociaciones en materia de inversiones relacionadas con el comercio, se alcanzó un fuerte desacuerdo entre los participantes sobre el alcance y la naturaleza de las nuevas disciplinas. En definitiva, el TRIMs no cubre muchas de las medidas discutidas en las negociaciones de la Ronda Uruguay como son las prescripciones en materia de exportación y transferencia de tecnología.(Organización Muncial del Comercio, s. f.-b)

El Acuerdo alcanzado sobre las MIC sí prohíbe la utilización de 5 MIC mencionadas con anterioridad por considerarse contrarias a las reglas del GATT sobre el trato nacional y la prohibición de restricciones cuantitativas:

• **MIC que otorgan trato más favorable a productos nacionales**(Organización Mundial del Comercio, s. f.-b):

- Compra o utilización por una empresa de productos de origen nacional (prescripciones en materia de nivelación de comercio)
- Limitación del uso de productos importados (prescripciones en materia de nivelación de comercio).

• **MIC contrarias a la eliminación de las restricciones cuantitativas**(Organización Mundial del Comercio, s. f.-b):

- Limitación del uso de productos importados (mencionada más arriba). Prescripción en materia de nivelación de comercio que constituya una restricción a importaciones.
- Limitar el acceso a divisas según volumen o valor exportado (restricciones cambiarias que desemboquen en restricción a las importaciones).
- Prefijar las exportaciones de una empresa atendiendo a volumen o valor de producción local (prescripciones en ventas dentro del mercado interno que restrinjan las exportaciones).

En este Acuerdo lo que se pretende es eliminar las inversiones que puedan restringir o distorsionar el comercio. Es decir, los miembros de la OMC no pueden aplicar medidas que discriminen los productos de otros países, introduzcan restricciones cuantitativas o cualquier otra violación de los principios de la OMC. Dentro del acuerdo aparecen algunas TRIM prohibidas como el requisito de contenido nacional (un cierto porcentaje de los bienes intermedios utilizados en los procesos de producción procedan de fabricantes locales)(Stephenson, 2013). Este acuerdo tiene un Comité, el cual supervisa el funcionamiento y aplicación del mismo, sirviendo además de foro para consulta de los Miembros.

### 6.2.1 Objetivos.

En líneas generales los objetivos de este Acuerdo pueden resumirse en promover la expansión y liberalización del comercio internacional, facilitando las inversiones a

través de las fronteras, fomentando el crecimiento de los participantes, sobre todo de los países en desarrollo Miembros mientras se asegura la libre competencia. (World Trade Organization, 1998)

El Acuerdo solo es aplicado a las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías. Esto quiere decir que dentro del TRIMs, las inversiones en materia de servicios están excluidas. Este acuerdo no se ocupa de la reglamentación de la inversión extranjera, es decir, se centra en el trato discriminatorio de los productos importados y exportados. En definitiva, este Acuerdo es creado a partir de la base del GATT. En su artículo 2 y 3 dice expresamente que “ningún miembro aplicará ninguna medida que sea incompatible con los artículos III y XI del GATT” y que “todas las excepciones amparadas en el GATT de 1994 serán de aplicación a las disposiciones del TRIMs”(World Trade Organization, 1998).

Este acuerdo, al igual que en el AMI, es un ejemplo del cambio de tendencia dentro de la liberalización de los flujos económicos internacionales. Estamos ante un escenario en el cual el protagonista está pasando a ser las inversiones, bien sea en materia de mercancías (TRIMs), en materia de servicios o a cualquier otro nivel. Por tanto los países están llevando a cabo esfuerzos negociadores para liberalizar estas cuestiones, al igual que ocurrió durante el siglo XX con el comercio de mercancías.

El principal problema que se están encontrando los grupos negociadores es que las inversiones son un tema más abstracto que las mercancías, lo cual requiere unos esfuerzos negociadores mayores y con muchas más implicaciones. A todo esto hay que añadir la problemática del secretismo con el que siempre se han llevado las negociaciones de estos acuerdos. Hablaremos más en profundidad sobre este tema en páginas posteriores, pero el secretismo desemboca en una presión social conducida por el desconcierto y la desconfianza que puede hacer saltar por los aires cualquier intento de firmar un acuerdo.

## **7. LOS PRIMEROS PASOS DEL TTIP.**

A lo largo de los anteriores capítulos de este trabajo, hemos visto el cambio de tendencia en el comercio mundial desde la liberalización del comercio de mercancías a la liberalización del comercio de servicios e inversiones. Por ende, aparecen nuevos acuerdos y tratados cada vez más sofisticados que cambian por completo la geopolítica

mundial. Hemos hablado de acuerdos desde el GATT al AGCS pasando por el AMI y el TRIMS. Todos ellos han sido en mayor o menor medida los padres de los grandes acuerdos que pueden cambiar el panorama económico y político a nivel mundial: el TTIP (en el cual nos centraremos) y el TPP.

Antes de entrar a analizar el tratado en sí vamos a ver los primeros pasos del TTIP. Vamos a ir viajando a través del tiempo viendo preacuerdos, negociaciones, rondas de consulta, etc. llevadas a cabo por la antigua Comunidad Europea y el Gobierno de los Estados Unidos de América, para así entender cómo surge este tratado.

### 7.1. DÉCADA DE 1990.

Nos encontramos con la caída del muro de Berlín y la consiguiente caída de la Unión Soviética. Al cambiante panorama económico se le añade una nueva coyuntura geopolítica de semejante envergadura. Ante esta situación tanto la Comunidad Europea (CE) como el Gobierno de los Estados Unidos deciden mover ficha en el nuevo tablero mundial (Cembrero, 1990).

El 22 de noviembre de 1990 el presidente George Bush y el primer ministro italiano Giulio Andreotti, el cual encabezaba durante ese semestre el Consejo Europeo, al que se le añadió Jacques Delors, presidente de la Comisión Europea, se reunieron en París para suscribir la declaración transatlántica. Esta declaración propicia cumbres anuales entre la Unión Europea y Estados Unidos. Los objetivos de estas cumbres eran claros:

- promoción de la paz, la estabilidad, la democracia y el desarrollo en todo el mundo.
- respuesta a retos de carácter global.
- contribución a la expansión del comercio mundial y a unas relaciones económicas más estrechas.
- tender puentes entre ambos lados del Atlántico (European Commission, 2013c).

**En el año 1992**, se crea la Transatlantic Policy Network (TPN), la cual reúne a parlamentarios europeos, a miembros de Congreso estadounidense y a grandes empresas con el objetivo de reforzar el comercio entre Estados Unidos y Europa (Fundación Mondiplo, 2015)

Desde entonces, con el apoyo de las dos instituciones (Parlamento Europeo y el Congreso de los Estados Unidos), el TPN ha crecido como un grupo variado con líderes de grandes corporaciones como Facebook, Google, Bayer o AT&T entre otras; organizaciones colaboradoras como Amcham, BusinessEurope, o el European Policy Centre (EPC)<sup>3</sup>; y personalidades del ámbito político como Peter Sutherland (presidente de honor de la Unión Europea) o Robert Bennett (presidente honorario de los Estados Unidos), entre otros. Mediante relaciones informales y cercanas, mantienen a las dos administraciones centradas en la indispensabilidad de conseguir la meta de una relación Transatlántica sólida (TPN, 2016b).

Con una clara orientación al largo plazo, esta organización pretendía definir las prioridades de la relación, en qué dirección llevar los nuevos retos de la economía y como evitar los riesgos que el entorno ofrezca adoptando las políticas necesarias (TPN, 2016a).

Según no-transat.be, una plataforma contra la posible creación de un lobby transatlántico, la creación de la TPN es un peligro para las sociedades europeas y americanas. Argumentan que dentro de la TPN se encuentran las principales empresas alimentarias, farmacéuticas y de defensa, entre otras, lo cual puede desembocar en un posible monopolio transatlántico y la aparición de nuevas oportunidades de mercado como fusiones y adquisiciones de empresas menores dentro de un inmenso territorio comercial.

Según la plataforma, el problema se agrava debido a que en la TPN participan 32 miembros de la Cámara de Representantes americana y 60 diputados por parte europea, entre otras personalidades muy diversas. A lo que añade que en ningún momento se ha consultado a la sociedad de a pie si son partidarios de dicha unión, lo que agrava aún más la situación e incluye uno de los mayores problemas: las dos partes estaban de acuerdo en que los inversores podían denunciar en cualquier momento a Estados en el momento que una decisión política llevada a cabo por ellos les perjudicara lo más mínimo (no-transat.be, s. f.).

La TPN al igual que la declaración transatlántica, fue otro peldaño más en la evolución de las relaciones comerciales y geo-políticas entre Estados Unidos y la Unión Europea.

---

<sup>3</sup> Se trata de la cámara de comercio norteamericana, organizaciones patronales y organismos independientes que ayudan a la integración económica.

Durante estos peldaños se han ido sentando ciertas bases que, como vamos a ir viendo, se van a mantener a lo largo de la evolución del tratado y dentro del propio TTIP.

**En 1995**, surge la TransAtlantic Business Dialogue (TABD), bajo la égida de la Comisión Europea y el Departamento de Comercio estadounidense. La primera conferencia del TABD fue llevada a cabo en Sevilla y en ella se discutieron temas regulatorios, liberalización del comercio, inversiones y relaciones con países terceros. El propósito desde su origen ha sido el fomento del diálogo entre empresas y gobernantes al más alto nivel, la creación de un foro donde pudieran debatir y crear un único mercado.

Es el consejo ejecutivo del TransAtlantic Business Council y está formado por los CEOs and C-Suite executives<sup>4</sup> de las principales empresas multinacionales de ambos lados del Atlántico. Esta organización aboga por la expansión de la globalización y la creación de un mercado transatlántico, el cual contribuirá de forma positiva al empleo, al crecimiento, a la innovación y en general a la economía global (Transatlantic Business Council, 2016)

**En diciembre del mismo año**, nace el proyecto del Tratado Transatlántico de Comercio e Inversión con la adopción de la “nueva agenda transatlántica” durante la Cumbre Transatlántica de Madrid. Este proyecto surge de la necesidad de establecer un vínculo estructural básico entre Washington y Bruselas, ofreciendo un marco institucional de alto nivel para regular las diferencias entre ambos bloques (Soeren, 2005).

En 1998, con la paralización de las negociaciones del AMI, los organismos internacionales como la OCDE intentaron persuadir de los beneficios del Acuerdo a sus detractores (principalmente ONGs y países no miembros de la OCDE) alegando que la inversión extranjera directa (IED) sería fundamental para el desarrollo de los países, abriendo así sus mercados al comercio y a la inversión.

## **7.2. ABRIL DE 2007.**

Durante casi una década el diálogo transatlántico se vio relegado a un segundo plano dentro del panorama geopolítico mundial, hasta que en el año 2005 se retomaron las conversaciones para impulsar el crecimiento y la integración económica transatlántica. El siguiente paso llegó en 2007 en la Cumbre entre Estados Unidos y la Unión Europea

---

<sup>4</sup> Director general y altos ejecutivos senior respectivamente por sus nombres en inglés.

celebrada en Washington. En esta Cumbre el por entonces presidente de la Comisión Europea José Manuel Durao Barroso, la canciller alemana y por entonces presidenta del Consejo Europeo Angela Merkel y el por entonces presidente de los Estados Unidos George W. Bush, establecen en el marco de la nueva asociación económica transatlántica (creada con anterioridad en 1998) con el objetivo de eliminar los “obstáculos” en los intercambios en todos los sectores industriales, crean el Consejo Económico Transatlántico (CET), encargado de armonizar las legislaciones europeas y estadounidenses. A continuación vamos a mostrar en qué consistía la Asociación de 1998 para entender la nueva y el funcionamiento del CET (Fundacion Mondiplo, 2015)

Esta asociación fue creada con el objetivo de armonizar el comercio de mercancías e inversiones entre la UE y EEUU. La Asociación establece puntos de acción común de forma tanto bilateral como multilateral, con unas fechas límites establecidas con anterioridad. En su constitución se establece que se realizarán rondas de diálogo periódicas para conseguir los objetivos establecidos, defendiendo la publicación de los resultados de esos diálogos de forma comprensiva, respetando las fechas límite y la orientación a largo plazo de la Asociación.

#### **7.2.1. Temas de diálogo de la Asociación Transatlántica (Comision Europea, 1998).**

- **Transparencia:** La Asociación se compromete a llevar una transparencia ejemplar hacia el público general y la ciudadanía en particular, facilitando el acceso público a los documentos de la OMC, manteniendo la esencia de “gobierno a gobierno” que caracteriza a la OMC.
- **Implementación:** Se revisará el estado de mejora de varios acuerdos de la OMC, identificando problemas potenciales y debatiendo posibles acciones. Se incluirá trabajo conjunto para sostener y mejorar la transparencia a través de todos los miembros de la OMC, facilitando el desarrollo de la agenda de la OMC a largo plazo.
- **Servicios:** La cooperación se adaptará al nuevo escenario mundial, desembocando en un aumento de las oportunidades de acceso a los mercados globales, mejora de las condiciones de asentamiento a empresas multinacionales, implementación del uso del comercio electrónico (estamos en 1998, en pleno auge de las burbujas de las puntocom) y desarrollo de disciplinas que fortalezcan el acceso a los mercados, garantizando que los servicios puedan ser suministrados en un entorno competitivo.

- **Liberalización del Comercio:** Junto con la OMC, la Asociación trabajará para facilitar la liberalización del comercio tanto a nivel bilateral (dentro de la misma) como multilateral (dentro de la OMC).
- **Aranceles Industriales:** Se trabajará para reducir los aranceles de los bienes intermedios e industriales a niveles de nación más favorecida con la expectativa de eliminarse progresivamente en los años venideros. Este apartado puede relacionarse con las Cadenas Mercantiles Globales, debido a que en el nuevo escenario mundial, estas cadenas demandan la liberalización de los bienes intermedios, puesto que el nuevo comercio de mercancías se basa en este tipo de bienes.
- **Inversiones:** Se estudiará la posible inclusión del debate sobre la liberalización de las inversiones dentro de la agenda de la OMC con el objetivo de encontrar el apoyo en los miembros para llevar a cabo la creación de nuevas normas en materia de inversión dentro de la OMC.
- **Comercio y medioambiente:** Se buscará llevar a cabo un comercio sostenible y respetuoso con el medioambiente, así como una reducción progresiva de las emisiones de gases contaminantes durante los procesos de producción.
- **Países en desarrollo:** Se luchará por la participación activa de los países en vías de desarrollo, intentando mejorar las oportunidades comerciales y una mejor integración dentro del marco económico mundial.

Estos son, entre otros, muchos de los temas de diálogo de la Asociación. Como vemos, se vuelven a repetir los temas de otros Acuerdos previos. Vuelven a aparecer las inversiones, las Cadenas Mercantiles Globales, los aranceles de los bienes intermedios y, sobre todo, la transparencia. Nos encontramos en el año 1998 justo cuando fracasó el AMI por la falta de transparencia y el secretismo. A partir de ese punto de inflexión, en las nuevas Asociaciones y foros de diálogo se incluye siempre el tema de la transparencia para con la ciudadanía, así como la inclusión de los temas medioambientales y de la integración de los países en desarrollo. La integración de los países en desarrollo es real, pero se hace dentro de la Cadena Mercantil Global; estos países son suministradores de materia prima y mano de obra, mientras que los países desarrollados aportan elementos que añaden valor añadido a los productos.

Otro tema que no es del todo real es la transparencia hacia la ciudadanía. Si bien es cierto que se aboga por una transparencia en lo referido a las negociaciones

internacionales, la ciudadanía sufre una desinformación creciente, calmada por filtraciones de ciertas organizaciones como WikiLeaks, primero desmentidas y después confirmadas por los órganos negociadores, lo que eleva el nivel de confusión y desconfianza de los ciudadanos hacia estos tratados y sus negociadores. Algunos fueron publicados tiempo después del transcurso de las negociaciones, otros ni siquiera se publicaron y tampoco se publicarán. Los documentos que fueron publicados tiempo después de las negociaciones se publicaron por las presiones sociales.

Cabe destacar que en la década transcurrida entre la última gran cumbre transatlántica, se crearon varias instituciones encargadas de llevar a cabo el diálogo con la ciudadanía, las cuales han sido mencionadas más arriba (la TABD es una de ellas). Esta idea surgió tras el fracaso estrepitoso del AMI: ambos bloques comprobaron que el Acuerdo no se formalizó debido a la presión social que generó el propio tratado, por lo tanto decidieron crear estos “foros” de diálogo para informar a la ciudadanía de los avances en materia de integración transatlántica. Cabría hacerse la pregunta si dichos “foros” son totalmente transparentes y arrojan a la ciudadanía toda la información necesaria o, por el contrario, se siguen manteniendo ocultos gran cantidad de puntos importantes en materia de negociación transatlántica.

### **7.3. CET**

El Consejo Económico Transatlántico (CET) se encarga de supervisar, orientar y acelerar la implementación de las nuevas directivas en materia de integración transatlántica. Este Consejo reúne a los miembros de la Comisión Europea y del Gobierno estadounidense. Este Consejo está copresidido por Karel De Gucht, Comisario Europeo de Comercio por parte de la UE y Michael Froman, Viceasesor de Asuntos Económicos Internacionales por parte de EEUU (Comisión Europea, 2011).

#### **7.3.1. ¿Por qué la creación del CET?**

La creación del CET surgió como consecuencia del tamaño de los mercados norteamericano y europeo. Se trata de una relación comercial sólida en la que la UE es el principal socio comercial de Estados Unidos y viceversa. Por otro lado, la inversión extranjera directa supone en la actualidad 2,1 billones de euros. Debido a esto, en el año 2007 la creación del CET surgió por la inercia del tamaño comercial de ambos mercados, así como de la necesidad cada vez mayor de crear un organismo supervisor que se encargara de la implementación de las negociaciones entre ambos bloques y que

además comenzara a introducir las nuevas directivas de integración transatlántica (Comisión Europea, 2011).

#### **7.4. NOVIEMBRE DE 2011.**

El 28 de noviembre de 2011 durante la Cumbre entre Estados Unidos y la Unión Europea celebrada en Washington, se decide crear el Grupo de trabajo de alto nivel para el empleo y el crecimiento (HLWG por sus siglas en inglés). Este Grupo será el encargado de reducir los tradicionales obstáculos al comercio de mercancías tales como los derechos aduaneros, los contingentes arancelarios, así como eliminar las barreras al comercio de inversiones mediante recomendaciones que recogerán los grupos negociadores de los dos bloques. (Fundacion Mondiplo, 2015).

Este Grupo elaboró un informe 4 meses después de su creación en el que señalaba que el comercio transatlántico de mercancías e inversiones es la espina dorsal de la economía mundial. Señala que la UE y EEUU poseen en conjunto el 50% del PIB mundial, así como el 30% del comercio mundial produciéndose un intercambio diario de bienes y servicios por encima de los dos billones de euros, promoviendo de esa forma el crecimiento económico y la creación de empleo. Se remarca además que gracias a las relaciones transatlánticas se ha producido un flujo bilateral de inversiones por valor de 2,8 trillones de euros y se prevé que esa cifra aumente en los próximos años (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013).

El propósito de este Grupo como se cita en su informe (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013) es la consolidación de las relaciones a ambos lados del Atlántico garantizando políticas y medidas para aumentar el comercio y las inversiones entre ambos bloques, manteniendo un crecimiento económico sostenido, la creación de empleo y garantizando una competencia leal. Las medidas que se quieren tomar en este marco son las siguientes:

- Eliminación o reducción de las barreras comerciales convencionales en el comercio de bienes.
- Eliminación, reducción o prevención de dichas barreras en el comercio de bienes, servicios e inversiones.
- Eliminación, reducción o prevención de las barreras no arancelarias.

- Defienden que un tratado comprensible y adecuado deberá abordar la liberalización de las inversiones así como la protección de los inversores asegurándose un trato nacional.
- Fomentar la cooperación para el desarrollo de normas de carácter transatlántico para la consecución de los objetivos comunes.
- Llegar a acuerdos bilaterales en materia de competencia, materias primas y energía, barreras no arancelarias y barreras al comercio de localización (protección o estimulación de industrias locales, proveedores de servicios...) (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013).

Este grupo marca además unas pautas sobre cómo debe ser la estructura y contenido de un acuerdo sólido, ambicioso, comprensible y accesible en materia comercial y de inversiones, estableciendo tres líneas fundamentales de trabajo: acceso a los mercados (eliminación de aranceles, liberalización del comercio de servicios hasta igualarlo al de mercancías, liberalización de inversiones y protección al inversor extranjero e igual acceso a las oportunidades de negocio); regulaciones y medidas no arancelarias (reducciones innovadoras y progresivas de las medidas no arancelarias que impidan el libre comercio); y normas para distribuir los retos y oportunidades de los mercados globales (propiedad intelectual , medioambiente y mercado laboral, competencia leal, normas en materias primas y acuerdos para proteger a las PYMES). Además, el informe concluye que es necesario un acuerdo en un intervalo de 3 a 5 años, unas negociaciones claras que beneficien a ambos lados y que ayuden a contribuir al buen comercio de mercancías e inversiones y que además abarque temas regulatorios que contribuyan al desarrollo de normas globales (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013).

Este Grupo de trabajo dio el pistoletazo de salida a las negociaciones del TTIP. Desde el año 2011, este Grupo se dedicó a analizar la situación económica de ambos bloques y establecer unas pautas para la elaboración del acuerdo bilateral más grande del mundo. Los temas que el Grupo de trabajo expuso en su informe no son más que repeticiones de los temas que se expusieron 20 años atrás con el AMI por ejemplo. El Grupo llegó a la conclusión de que un buen acuerdo bilateral englobaría no solo las mercancías, sino también los servicios, las inversiones y las normas medioambientales. Se muestra aquí de nuevo que desde principios de los 90 hasta nuestros días los grupos negociadores se están centrando en las nuevas tendencias del comercio internacional (servicios e inversiones) y en este caso se está llegando más allá pretendiendo cambiar el tablero

geopolítico mundial. Este Grupo, que con su informe dio inicio a las negociaciones del TTIP, concluye que un acuerdo que beneficie a los dos bloques debe ser comprensivo, pero en ningún momento se habla sobre la transparencia o la necesidad de llevarlo a debate ciudadano, sosteniendo además que los líderes de ambos bloques deben iniciar cuanto antes las negociaciones (año 2013) y garantizar como estándares inamovibles el acceso total a los mercados de servicios, bienes e inversiones, una modernización de las normas a ambos lados del tratado y defendiendo que se creará empleo con un Acuerdo beneficioso para las dos partes. (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013)

Con esta conclusión nos situamos en la línea de salida de las negociaciones del Acuerdo más grande jamás negociado, con más de 20 años de preparativos y que puede cambiar de forma radical el panorama económico mundial.

### 7.5. AÑO 2013

Tras el informe emitido por el HLWG en el año 2013 sobre cómo debía ser un acuerdo a nivel transatlántico, el presidente de los Estados Unidos Barack Obama, el presidente de la Comisión Europea José Manuel Durao Barroso y el presidente del Consejo Europeo Herman Van Rompuy, comunican en febrero de ese mismo año el inicio de los procedimientos necesarios para comenzar las negociaciones sobre un acuerdo transatlántico de comercio e inversión (Fundacion Mondiplo, 2015).

Unos meses más tarde la Comisión Europea emite sus recomendaciones para las próximas negociaciones. Comienzan a surgir los primeros temores entre la ciudadanía y algunos Estados sobre las condiciones del Tratado, así como las consecuencias que pueda tener para las economías de la zona euro. Empiezan a volar los fantasmas que no hicieron prosperar al AMI; en este caso por las diferencias existentes entre la UE y EEUU en materia de leyes, alimentos transgénicos, cosméticos, tratamientos hormonales para los animales, etc. así como el temor de los agricultores y ganaderos europeos a perder mercado con la entrada de competidores norteamericanos que producen más barato y, alegan, con peor calidad y el temor a nivel nacional de los pequeños empresarios españoles a no poder competir con las grandes empresas norteamericanas (en España más del 95% de las empresas son pymes) (La Sexta, 2016).

Durante este periodo comienzan a aparecer filtraciones por parte de entidades como WikiLeaks en las que se dice mostrar algunos de los documentos de las negociaciones del tratado. En esos documentos aparecen las cláusulas ISDS, las cuales los grupos

negociadores negaron su existencia en primera instancia para posteriormente reconocerla. Estas cláusulas son procedimientos específicos de solución de diferencias entre los inversores y los Estados, es decir, un inversor puede demandar a un Estado si éste incumple alguna norma de buen trato hacia el inversor. Esta demanda se lleva a unos tribunales de arbitraje independientes que no necesariamente tendrán por qué ser “tribunales” dentro de los sistemas judiciales públicos, si no que serán comisiones formadas por políticos y empresarios, que evaluarán la acusación y decidirán qué tipo de sanción (si se aplica) impondrán al demandado. Los Estados también podrán llevar a juicio a los inversores en caso de incumplimiento, pero ONGS, y asociaciones en contra de la creación de un posible lobby transatlántico, unidos con los sindicatos denuncian que en estos tribunales son las empresas o los inversores quienes eligen a los “jueces” (Fundacion Mondiplo, 2015).

En junio de 2013 los Estados Miembro de la Unión Europea ratifican las recomendaciones expuestas por la Comisión dando luz verde a las negociaciones con Washington. En esta apartado también se incluye el procedimiento de solución de diferencias (tribunales de arbitraje). En julio tiene lugar el primer ciclo de negociaciones sobre el TTIP en Washington, al que le seguirán otros ocho – en París, Bruselas y al otro lado del Atlántico. El último ciclo negociador tuvo lugar en Nueva York el pasado 25 de abril en el que afloraron ciertas reticencias y tensiones entre ambos bloques negociadores, generadas en gran medida por la presión social y por las líneas rojas marcadas por la UE.

En mayo de 2015 el Consejo Europeo se mostraba optimista, defendiendo que las negociaciones concluirían antes de finales de ese mismo año. A día de hoy no solo no han concluido las negociaciones, si no que el negociador jefe por parte de la Unión Europea, Ignacio García Bercero sostiene que la UE no va a renunciar a su posición para cumplir el calendario de negociaciones, afirmando que las negociaciones no concluirán hasta pasado 2017. (Molina, 2016)

A día de hoy nos encontramos en una situación parecida a la del año 98 cuando el AMI fue abandonado. Francia ha declarado recientemente que va a decir que no a las exigencias en materia agraria y ganadera que muestra Estados Unidos, en palabras textuales de su presidente Hollande. El secretismo de las negociaciones, así como el temor de la ciudadanía y de cada vez más países a que Estados Unidos imponga sus

leyes sobre la UE, renunciando ésta a uno de sus pilares fundamentales, son en gran medida, junto con los tribunales arbitrarios y el temor a que las empresas transnacionales adquieran demasiado poder las razones por las que las negociaciones del Acuerdo se encuentran en un punto muerto.

Podemos sacar una idea fundamental de este apartado: la UE y EEUU han querido desde el año 1990 situarse a la vanguardia del comercio internacional, liderando el cambio de tendencia con unos pilares fundamentales: el libre comercio de mercancías, de inversiones y la idea de la implantación desde hace 25 años de los tribunales arbitrarios de justicia.

**Cuadro 7.1. Resumen de los preparativos.**



Fuente: elaboración propia

## **8. QUIEN HACE LA PROPUESTA. PRIMER BORRADOR DEL TTIP.**

### **8.1. DATOS DE COMERCIO DE MERCANCÍAS, SERVICIOS Y FLUJOS DE INVERSIONES (IED) DE LA UNIÓN EUROPEA Y LOS ESTADOS UNIDOS.**

A lo largo de este apartado expondremos datos del comercio de mercancías, servicios y los flujos de inversión extranjera directa de la Unión Europea y los Estados Unidos comparados con el total del mundo.

- **Comercio de mercancías.**

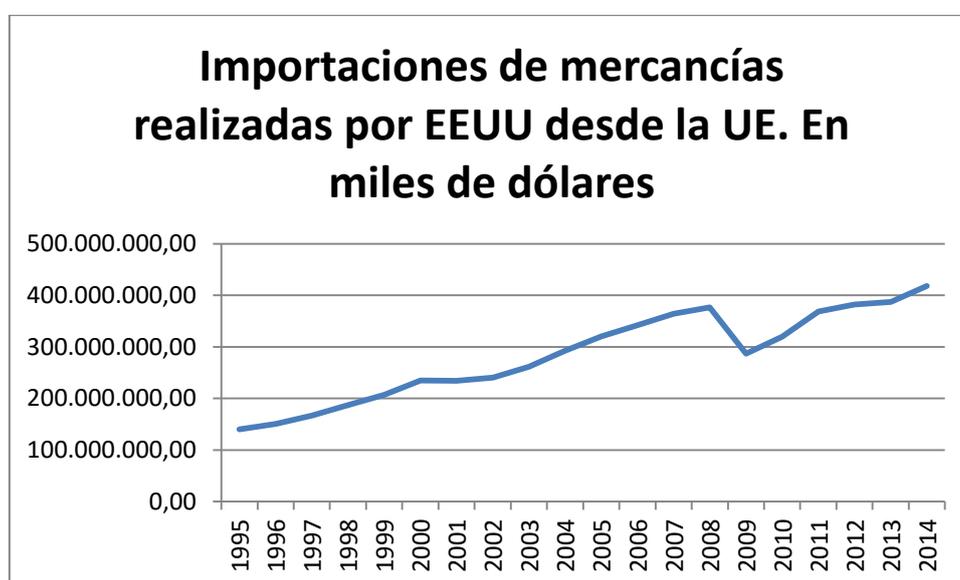
**Tabla 8.1.**

| <b>AÑO</b> | <b>Exportaciones de la UE a EEUU.<br/>En miles de dólares.</b> | <b>Total mundial.<br/>En miles de dólares</b> | <b>Peso en porcentaje dentro del total mundial</b> | <b>Tasa de variación anual</b> |
|------------|--|---|--|--------------------------------|
| 1995       | 139.823.483,23   | 4.509.825.733,67                              | 3.1%   | .                              |
| 1996       | 150.659.028,05   | 4.767.683.281,27                              | 3.2%   | 7,75%                          |
| 1997       | 166.777.957,61   | 4.942.748.793,57                              | 3.4%   | 10,70%                         |
| 1998       | 187.109.664,20   | 4.876.119.974,22                              | 3.8%   | 12,19%                         |
| 1999       | 206.909.393,77   | 5.099.379.535,32                              | 4%   | 10,58%                         |
| 2000       | 234.827.832,09   | 5.785.101.129,59                              | 4.2%   | 13,49%                         |
| 2001       | 233.945.517,04   | 5.562.278.842,90                              | 4.1%   | -0,38%                         |
| 2002       | 240.194.349,32   | 5.733.253.547,3                               | 3.9%   | 2,67%                          |
| 2003       | 261.520.081,41   | 6.671.258.635,37                              | 3.5%   | 8,88%                          |
| 2004       | 292.628.737,95   | 8.143.479.430,94                              | 3.4%   | 11,90%                         |
| 2005       | 320.008.473,13   | 9.288.673.875,15                              | 3.1%   | 9,36%                          |
| 2006       | 341.762.458,24   | 10.683.406.335,30                             | 2.9%   | 6,80%                          |
| 2007       | 364.361.299,87   | 12.317.906.060,00                             | 2.6%   | 6,61%                          |
| 2008       | 376.944.602,98   | 14.223.674.550,88                             | 2.3%   | 3,45%                          |
| 2009       | 286.987.901,13   | 10.956.286.235,42                             | 2.3%   | -23,86%                        |
| 2010       | 319.403.584,61   | 13.333.105.328,03                             | 2.4%   | 11,30%                         |
| 2011       | 368.596.068,90   | 15.981.718.903,17                             | 2.4%   | 15,40%                         |
| 2012       | 382.157.820,23   | 16.092.651.441,61                             | 2.3%   | 3,68%                          |
| 2013       | 387.443.325,88   | 16.342.253.401,12                             | 2.3%   | 1,38%                          |
| 2014       | 418.043.693,45   | 17.621.339.486,03                             | 2.4%   | 7,90%                          |

Fuente: elaboración propia a partir de datos de (UNCTAD, 2015d)

En la tabla anterior podemos ver la evolución de las importaciones de EEUU realizadas desde la UE desde el año 1995 en miles de dólares americanos. El comercio de mercancías ha sido una constante entre ambos bloques, más aún desde la casi total eliminación de las barreras arancelarias entre ambos. Como vemos, las exportaciones que realiza sólo la UE a EEUU suponen de media un 3% del valor mundial. En conjunto el comercio internacional entre la UE y EEUU está en torno al 30% del valor mundial. A continuación, en el siguiente gráfico, veremos de forma más clara la evolución ascendente del comercio entre ambos bloques.

**Gráfico 8.1.**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD (UNCTAD, 2015d)

Apreciamos la tendencia ascendente del comercio de mercancías entre ambas áreas, con un claro punto de inflexión decreciente: el crack de 2008. La crisis económica y financiera que se inició en ese año supuso un varapalo enorme para el comercio no solo entre ambos bloques, sino también para el comercio internacional mundial, el cual disminuyó incluso en términos nominales. Como vemos, la evolución desde 2008 hasta nuestros días vuelve a ser ascendente con expectativas de superarse.<sup>5</sup>

- **Comercio de servicios.**

<sup>5</sup> Los datos recabados son de 2014.

A lo largo de este punto vamos a analizar cómo es el comercio de servicios en EEUU y la Unión Europea. Veremos con gráficos y tablas la evolución del mismo, así como el peso que tiene dentro del total mundial o su crecimiento año a año.

**Tabla 8.2. Exportaciones de servicios de EEUU a la UE.**

| PAIS | EEUU                |                         |
|------|---------------------|-------------------------|
|      | % del total mundial | Tasa de variación anual |
| AÑO  |                     |                         |
| 1996 | 18,18               | 9,26                    |
| 1997 | 18,66               | 6,93                    |
| 1998 | 19,03               | 3,29                    |
| 1999 | 18,80               | 2,05                    |
| 2000 | 19,00               | 7,11                    |
| 2001 | 18,23               | -3,83                   |
| 2002 | 17,48               | 2,72                    |
| 2003 | 15,59               | 3,51                    |
| 2004 | 14,92               | 16,14                   |
| 2005 | 14,67               | 9,92                    |
| 2006 | 14,53               | 11,92                   |
| 2007 | 14,07               | 16,27                   |
| 2008 | 13,68               | 9,05                    |
| 2009 | 14,39               | -4,49                   |
| 2010 | 14,31               | 8,99                    |
| 2011 | 14,16               | 11,03                   |
| 2012 | 14,56               | 5,22                    |
| 2013 | 14,48               | 4,91                    |

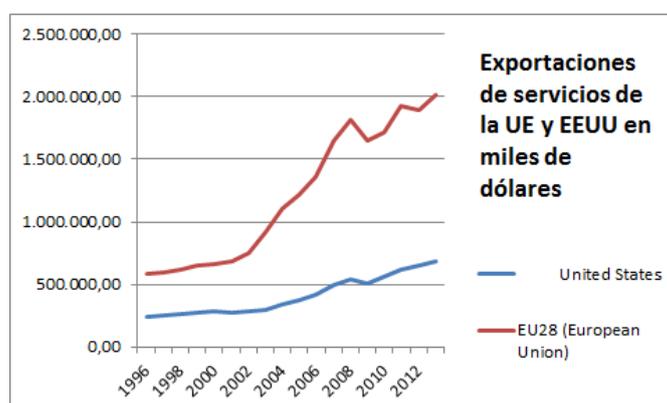
Fuente: (UNCTAD, 2015d).

**Tabla 8.3. Exportaciones de servicios de la UE a EEUU.**

| REGION | UE                  |                     |
|--------|---------------------|---------------------|
|        | % del total mundial | % de cambio (anual) |
| AÑO    |                     |                     |
| 1996   | 44,77               | 6,83                |
| 1997   | 43,62               | 1,51                |
| 1998   | 44,81               | 4,02                |
| 1999   | 45,13               | 4,02                |
| 2000   | 43,43               | 2,03                |
| 2001   | 44,86               | 3,51                |
| 2002   | 45,81               | 9,39                |
| 2003   | 48,10               | 21,88               |
| 2004   | 47,96               | 21,03               |
| 2005   | 47,09               | 9,75                |
| 2006   | 46,82               | 12,40               |
| 2007   | 47,16               | 20,86               |
| 2008   | 46,47               | 10,57               |
| 2009   | 46,31               | -9,53               |
| 2010   | 43,96               | 4,04                |
| 2011   | 44,18               | 12,78               |
| 2012   | 42,27               | -2,13               |
| 2013   | 42,77               | 6,77                |

Fuente: (UNCTAD, 2015d)

**Gráfico 8.2. Comercio bilateral de servicios entre la UE y EEUU.**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de UNCTAD. (UNCTAD, 2015d).

Como podemos ver tanto en las tablas como en el gráfico, la evolución del comercio de servicios en el ámbito de las exportaciones de los dos bloques se ha comportado de manera ascendente desde las últimas dos décadas. Podemos apreciar años en los que el comercio se ha visto afectado (como es el año 2009) por la crisis económica mundial, pero que en los años sucesivos se ha recuperado de manera notable. Podemos sacar también otra conclusión clara de las tablas expuestas más atrás: la Unión Europea y los Estados Unidos en conjunto suman en torno al 53% de las exportaciones mundiales de servicios. Esta es sin duda una razón sólida y un argumento a mayores para que ambos bloques estén interesados en entablar relaciones comerciales que deriven en la firma del Tratado Transatlántico.

Podemos apreciar también que el valor de las exportaciones de servicios de la Unión Europea es notablemente superior al de los Estados Unidos. Por tanto la UE es un bloque sólido y un socio comercial excepcional para los Estados Unidos, mostrando este especial interés en que la UE liberalice el comercio de sus servicios para aumentar así sus exportaciones.

#### - **Inversión Extranjera Directa y su papel dentro del cambio de tendencia.**

Antes de analizar los datos referidos a los flujos de inversión extranjera directa en ambos bloques, vamos a ver una serie de conceptos que nos ayudarán a entender e interpretar mejor los datos siguientes. En primer lugar vamos a ver el concepto de inversión extranjera directa: la ONU considera como directas aquellas inversiones realizadas por no residentes en un determinado país con el objetivo de adquirir una capacidad de decisión en la empresa receptora de la inversión mediante una relación de largo plazo (Turrión y Velázquez, 2015).

Si bien es cierto que el concepto de “tener capacidad de decisión” se presentaba bastante impreciso, con lo cual el Fondo Monetario Internacional (FMI) sugiere un criterio en el que define como directas a aquellas inversiones extranjeras realizadas por personas físicas o jurídicas, en las que se consiga el 10% de la propiedad de la empresa residente que recibe la inversión y con el objetivo de tener una relación a largo plazo (Turrión y Velázquez, 2015).

A las empresas que llevan a cabo estas actividades de IED se les denomina empresas transnacionales (TNC por sus siglas en inglés). Los flujos de IED son, por tanto, un indicativo importante de las actividades de estas TNC, aunque en estos flujos no se valora al 100% la capacidad de estas empresas para influir sobre la producción mundial (una TNC puede comercializar un producto mediante alianzas, vínculos con empresas de la cadena de valor, etc. además del control directo de filiales). Cabe destacar que algunas de estas TNC manejan cifras de ventas o activos superiores a los PIB de muchos países (Turrión y Velázquez, 2015), (Aláez Aller, 2009).

Cabe aclarar también los siguientes conceptos para interpretar mejor los datos estadísticos sobre IED:

- **Flujos de inversión extranjera directa:** existen dos (flujos de entrada y flujos de salida). Los flujos de entrada consisten en la variación durante un período de tiempo (normalmente un año) en el valor de los activos que las empresas no residentes controlan en un determinado país. Por flujo de salida consideramos la variación en el valor de los activos que las empresas de un país determinado mantienen en forma de IED en otros países. (Aláez Aller, 2009).
- **Stock:** en esta variable se recoge el valor de todas las IED en un momento determinado, tanto de empresas no residentes en el país (stock de entradas en un determinado país) como de las empresas de ese país en el extranjero (stock en el exterior).
- **Control:** el control que tienen las empresas extranjeras de la actividad económica del país, medido por la producción, ventas, valor añadido, empleo o flujos comerciales en las que el capital extranjero puede decidir.

Vamos a ver a continuación una serie de tablas y gráficos con su posterior análisis, que nos ayudará a entender el proceso del cambio de tendencia y ver el porqué de la necesidad de elaborar un acuerdo a nivel transatlántico entre Estados Unidos y la Unión Europea.

**Imagen 8.1.**



Fuente: (UNCTAD, 2015b)

Este gráfico 6.1 extraído del informe mundial sobre inversiones que elabora la UNCTAD anualmente nos sirve para enlazar el comercio de servicios con la inversión extranjera directa. Como podemos apreciar en él, continúa el cambio de tendencia a largo plazo hacia la inversión en servicios.

Los datos que presenta este gráfico son de 2012; en este año los servicios representaron el 63% del volumen mundial de inversión extranjera directa (IED). Esta proporción ha aumentado 5 puntos porcentuales desde el año 2001, encajando con la nueva tendencia de las relaciones internacionales hacia el comercio de servicios y las inversiones. Este aumento de la inversión en servicios se ha conseguido, entre otras cosas, gracias a la liberalización del sector en las economías receptoras de inversión; los adelantos tecnológicos en la industria de las telecomunicaciones hacen más fácil el comerciar con los servicios; y por último el auge y consolidación de las cadenas de valor mundiales, las cuales han impulsado la expansión internacional de los servicios que se relacionan con el sector manufacturero (UNCTAD, 2015b). En las dos siguientes tablas (6.4 y 6.5), apreciamos el peso que tienen tanto la UE como EEUU en lo referido a entradas y salidas de IED-

**Tabla 8.4. y 8.5. Peso mundial de las entradas y salidas de IED en EEUU y la UE. En %.**

## Entradas de IED

| <b>Año</b> | <b>UE 28</b> | <b>Estados Unidos</b> |
|------------|--------------|-----------------------|
| 1995       | 30%          | 21%                   |
| 1996       | 32%          | 21%                   |
| 1997       | 41%          | 25%                   |
| 1998       | 47%          | 26%                   |
| 1999       | 50%          | 23%                   |
| 2000       | 36%          | 23%                   |
| 2001       | 48%          | 12%                   |
| 2002       | 44%          | 9%                    |
| 2003       | 28%          | 19%                   |
| 2004       | 48%          | 11%                   |
| 2005       | 38%          | 17%                   |
| 2006       | 42%          | 11%                   |
| 2007       | 20%          | 20%                   |
| 2008       | 32%          | 12%                   |
| 2009       | 27%          | 14%                   |
| 2010       | 28%          | 14%                   |
| 2011       | 26%          | 12%                   |
| 2012       | 22%          | 15%                   |
| 2013       | 20%          | 7%                    |

## Salidas de IED. En %

| <b>Año</b> | <b>UE 28</b> | <b>Estados Unidos</b> |
|------------|--------------|-----------------------|
| 1995       | 44%          | 25%                   |
| 1996       | 46%          | 21%                   |
| 1997       | 48%          | 20%                   |
| 1998       | 61%          | 19%                   |
| 1999       | 67%          | 19%                   |
| 2000       | 68%          | 12%                   |
| 2001       | 50%          | 21%                   |
| 2002       | 47%          | 27%                   |
| 2003       | 49%          | 24%                   |
| 2004       | 38%          | 33%                   |
| 2005       | 66%          | 19%                   |
| 2006       | 48%          | 16%                   |
| 2007       | 55%          | 18%                   |

|      |     |     |
|------|-----|-----|
| 2008 | 43% | 18% |
| 2009 | 31% | 26% |
| 2010 | 33% | 20% |
| 2011 | 32% | 24% |
| 2012 | 24% | 24% |
| 2013 | 21% | 25% |

Estas son en gran medida las causas del aumento de la inversión en servicios. Seguimos con la idea clara y establecida desde las últimas dos décadas: la liberalización del comercio de mercancías está completa; es hora de cambiar la tendencia hacia un nuevo modelo de comercio internacional en el que aparece el comercio de servicios y de inversiones, centrándose en ellos los esfuerzos liberalizadores y armonizadores de las organizaciones mundiales.

**Imagen 8.2. Flujos de IED por región, 2012-2014.**

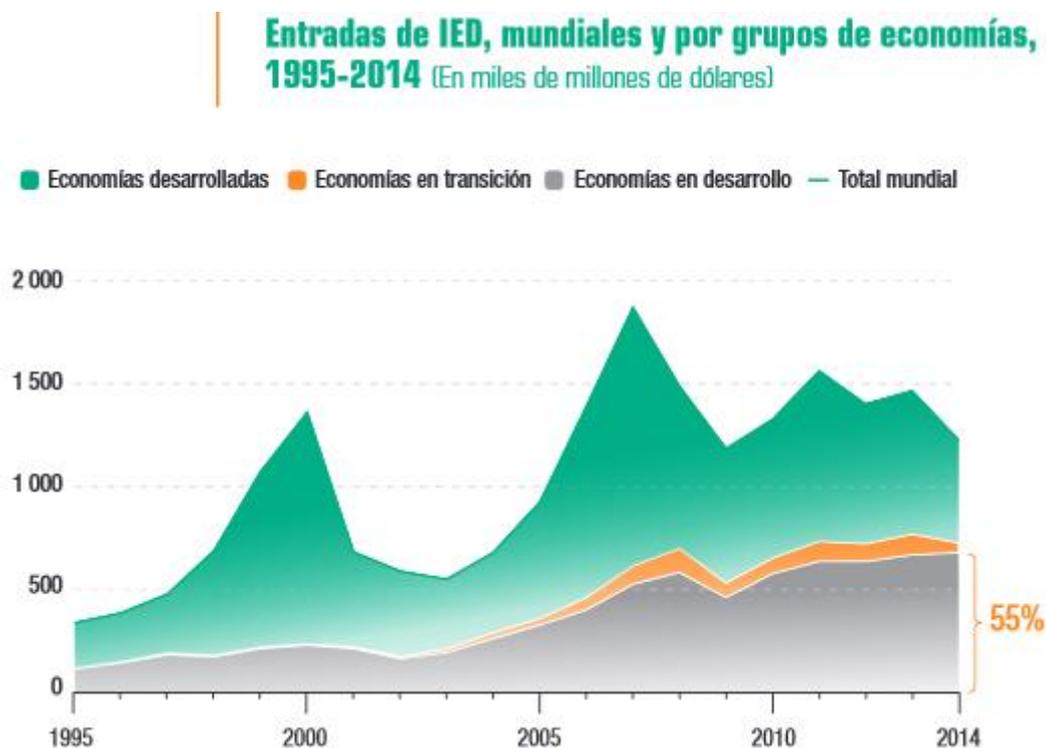
| <b>Flujos de IED por región, 2012-2014</b><br>(En miles de millones de dólares y porcentaje) |                 |              |              |                |              |              |
|--|-----------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| Región   | Entradas de IED |              |              | Salidas de IED |              |              |
|  | 2012            | 2013         | 2014         | 2012           | 2013         | 2014         |
| <b>Total mundial</b>   | <b>1 403</b>    | <b>1 467</b> | <b>1 228</b> | <b>1 284</b>   | <b>1 306</b> | <b>1 354</b> |
| Economías desarrolladas  | 679             | 697          | 499          | 873            | 834          | 823          |
| Europa   | 401             | 326          | 289          | 376            | 317          | 316          |
| América del Norte  | 209             | 301          | 146          | 365            | 379          | 390          |
| Economías en desarrollo  | 639             | 671          | 681          | 357            | 381          | 468          |
| África   | 56              | 54           | 54           | 12             | 16           | 13           |
| Asia   | 401             | 428          | 465          | 299            | 335          | 432          |
| Asia Oriental y Sudoriental  | 321             | 348          | 381          | 266            | 292          | 383          |
| Asia Meridional  | 32              | 36           | 41           | 10             | 2            | 11           |
| Asia Occidental  | 48              | 45           | 43           | 23             | 41           | 38           |
| América Latina y el Caribe   | 178             | 186          | 159          | 44             | 28           | 23           |
| Oceanía  | 4               | 3            | 3            | 2              | 1            | 0            |
| Economías en transición  | 85              | 100          | 48           | 54             | 91           | 63           |

Fuente: (UNCTAD, 2015b)

Como podemos ver, se ha producido un retroceso de las entradas de IED a nivel mundial de un 16%, hasta 1,23 billones de dólares. Esto es debido a la turbulenta situación económica mundial, la incertidumbre de los inversores y los elevados riesgos

geopolíticos (guerras en Crimea, Siria o Libia, entre otras). Podemos destacar de estos datos el peso que tienen Europa y América del Norte dentro del panorama de la IED. En conjunto, suman el 35% de las entradas de IED mundiales y el 52% de las salidas. Cabe destacar también que la UE equilibra los flujos de entrada y de salida de IED, mientras que los Estados Unidos tienen una clara vocación inversora en países extranjeros (de ahí el interés de firmar un acuerdo con la UE o de firmarlo con las naciones del Pacífico) pese a esa clara vocación inversora, es el principal país receptor de IED, en gran medida por su tamaño, mientras que si hablamos de regiones, la principal región occidental receptora de IED es Europa, y a nivel oriental sería la zona de China y el Sudeste Asiático.

**Imagen 8.3. Entradas de IED, mundiales y por grupos de economías, 1995-2014.**



Fuente: (UNCTAD, 2015b)

En esta imagen podemos comprobar de nuevo la tendencia actual: las entradas de IED en las economías desarrolladas están sufriendo una tendencia descendente por el panorama económico y geopolítico mundial, mientras que, en contraste, las entradas en las economías desarrolladas o en transición llevan una tendencia ascendente. Esto es debido a la aparición de las cadenas de valor mundiales y a la deslocalización que llevan a cabo las TNC, mediante la cual trasladan procesos productivos a economías en

desarrollo en forma de IED donde los costes de producción son más baratos que en las economías desarrolladas. Es llamativo ver cómo las economías en desarrollo suponen el 55% de las entradas de IED mundiales. Como decíamos, estos países son atractivos para recibir inversión extranjera directa debido a sus costes de producción más baratos, lo que se traduce en mayores beneficios para las TNC. Si bien es cierto que este incremento de los países en vías de desarrollo viene comandado por el gigante chino, el cual ha experimentado un crecimiento excepcional en los últimos años y, como veremos posteriormente, es el “rival a batir” por Occidente.

**Imagen 8.4. Principales países receptores y emisores de IED por su cuota mundial en 2013.**

| Principales países receptores |               | Principales países emisores |               |
|-------------------------------|---------------|-----------------------------|---------------|
|                               | Cuota Mundial |                             | Cuota mundial |
| Estados Unidos .....          | 19,4          | Estados Unidos .....        | 24,1          |
| Reino Unido .....             | 6,3           | Reino Unido .....           | 7,2           |
| Hong Kong .....               | 5,7           | Alemania.....               | 6,5           |
| Francia.....                  | 4,2           | Francia.....                | 6,2           |
| China.....                    | 3,8           | Hong Kong .....             | 5,1           |
| Bélgica .....                 | 3,6           | Suiza .....                 | 4,8           |
| Alemania.....                 | 3,3           | Países Bajos.....           | 4,1           |
| Singapur .....                | 3,3           | Bélgica .....               | 3,8           |
| Suiza .....                   | 2,9           | Japón.....                  | 3,8           |
| Brasil.....                   | 2,8           | Canadá.....                 | 2,8           |
| España .....                  | 2,8           | España .....                | 2,4           |
| Países Bajos.....             | 2,6           | China.....                  | 2,3           |

Fuente: UNCTAD. Recogido en (Turrión y Velázquez, 2015)

En esta imagen podemos apreciar de nuevo la vocación inversora de los Estados Unidos. Como se exponía más arriba, Estados Unidos es el principal país tanto emisor como receptor de IED a nivel mundial. Como curiosidad cabe destacar la alta presencia de países europeos, los cuales en conjunto suman una cuota mundial considerable, señalada más arriba. Este cuadro es un argumento más en el que se aprecia el claro cambio de tendencia hacia las inversiones, ya no solo a nivel de dos regiones como pueden ser Estados Unidos y la Unión Europea, si no a nivel mundial. Las inversiones, junto con los servicios, forman el nuevo panorama económico mundial, en el cual se está librando una batalla por crear la zona de libre comercio e inversión más grande del mundo.

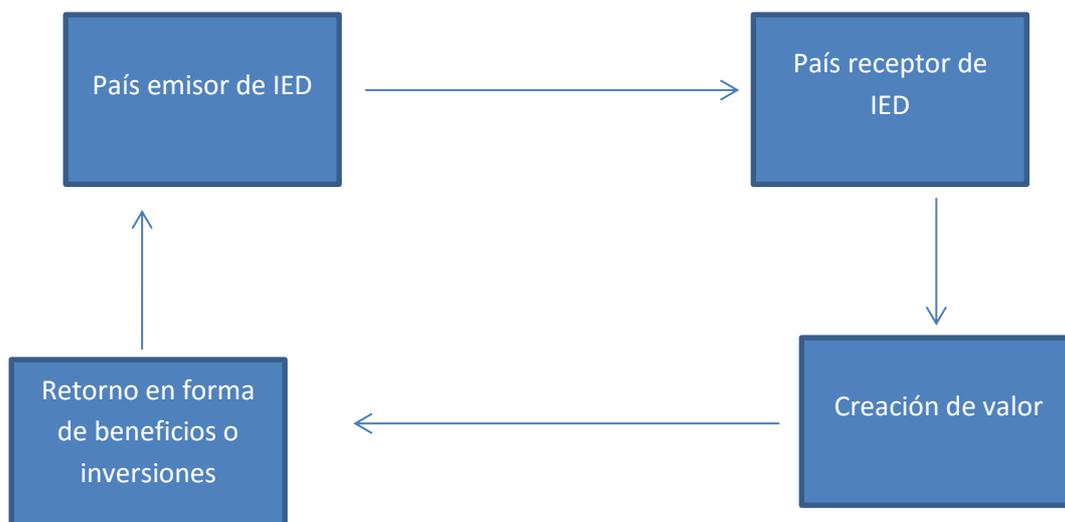
**Tabla 8.6. Puntos a favor y en contra de la IED.**

| <b>Puntos a favor de la Inversión Directa Extranjera</b>                          | <b>Puntos en contra de la Inversión Directa Extranjera.</b>   |
|---|---|
| Entrada de capitales extranjeros que deriva en crecimiento para el país o región. | Posible fuga de rentabilidades (no reinversión del beneficio en la región)  |
| Creación de valor en la región que recibe la inversión.                           | Creación de desequilibrios como consecuencia de la fuga de rentabilidades   |
| Posicionamiento de empresas globales.   | Freno a las empresas pequeñas de la región  |
| Especialización de la región en la que se invierte                                | Al posicionarse una empresa global, implica que los costes de producción de la región son bajos y, como consecuencia, el mercado laboral es flexible y los sueldos bajos. |

*Fuente: elaboración propia.*

En definitiva, el aumento de la IED, en consonancia con el aumento de las cadenas de valor mundiales, ha sido el timón que ha guiado al panorama internacional al nuevo rumbo y al cambio de tendencia de las mercancías a los servicios y las inversiones, en gran medida por la relación existente entre los flujos de IED y el consiguiente fomento del comercio internacional. Dicho de otro modo, al aumentar la IED en un lugar, aumentan las entradas de capitales extranjeros, generando nuevas oportunidades laborales y de negocio que se traducirán en un retorno de los capitales invertidos en forma de flujo de retorno<sup>6</sup>.

<sup>6</sup> Al menos esa es la visión teórica de la IED y sus consecuencias inmediatas. Como sabemos pueden surgir otros escenarios.



## 8.2. LA NECESIDAD DE UN ACUERDO TRANSATLÁNTICO

A lo largo del apartado anterior hemos analizado una serie de datos relativos al comercio de mercancías y servicios, así como del flujo de inversión extranjera directa. Las conclusiones obtenidas de los datos extraídos y analizados son claras: Estados Unidos y la Unión Europea suponen un elevado porcentaje del comercio mundial (entre el 40 y el 60%) tanto de mercancías como de servicios e inversiones. En consonancia, el comercio entre la UE y EEUU ha crecido de manera estable a lo largo de los últimos 20 años (salvo en periodos de crisis). Este nuevo panorama en el comercio mundial exigía un cambio en la concepción de las relaciones comerciales y de la geopolítica. Es por ello que los gobiernos de la UE y de EEUU llevan 20 años negociando un posible acuerdo de libre comercio entre los dos bloques. Como vimos en apartados anteriores, en la década de los 90 se crearon foros de diálogo transatlántico, cumbres negociadoras, etc. para tender puentes entre la UE y EEUU, para abrir sus mercados y para crear la zona de libre comercio más importante del mundo.

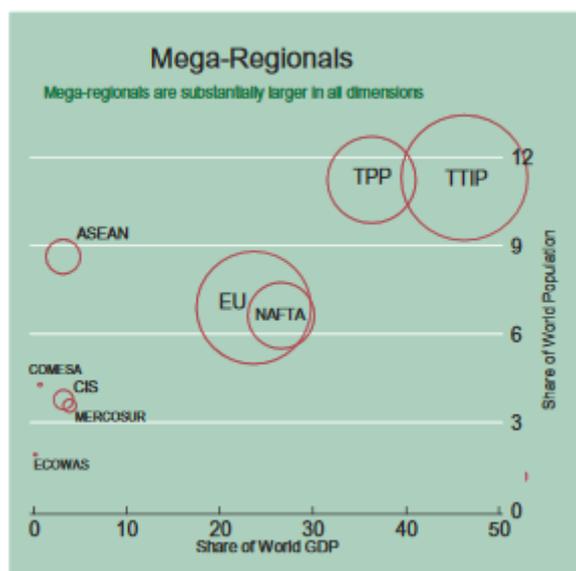
En este punto vamos a analizar el proceso negociador llevado por los dos bloques desde la creación de la HLWG en el año 2011, veremos quién hace la propuesta y analizaremos el primer borrador del Tratado. Las nuevas tendencias del comercio mundial nos muestran la necesidad de crear grandes zonas de libre comercio para evitar el aislamiento en un mundo globalizado y cambiante.

El nuevo panorama mundial lanza al tablero una nueva concepción de los Acuerdos Comerciales: son los denominados Acuerdos Mega Regionales (TPP y TTIP, por

ejemplo). Estos nuevos acuerdos suponen un cambio sustancial en el modelo existente de integración económica puesto que parten de los modelos tradicionales pero centrándose en dos elementos. Geográficamente el alcance de estos tratados mega regionales va más allá de una sola región, si no que involucran a una gran cantidad de economías separadas por grandes distancias.

En la actualidad tenemos dos acuerdos mega regionales que destacan por encima del resto. Si bien es cierto que estos acuerdos aún están en proceso negociador o de implantación. Estos acuerdos son el Acuerdo Transpacífico (TPP por sus siglas en inglés) y el Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP por sus siglas en inglés).

### Imagen 8.5. Acuerdos Mega Regionales.



Fuente: (UNCTAD, 2015c).<sup>7</sup>

Como podemos ver en la imagen superior y como hemos demostrado hace unas líneas, el TTIP y el TPP involucrarían al 80% del comercio mundial, así como un elevado porcentaje de la población del planeta. Estamos por tanto ante un movimiento estratégico sin precedentes por parte de Estados Unidos: estar presente en las dos mayores zonas de libre comercio del mundo, dejando relegada a China a un segundo plano dentro del panorama económico y geopolítico mundial.

Con este nuevo escenario aparece una nueva pregunta importante dentro del sistema de comercio internacional; esa pregunta es si el multilateralismo puede coexistir y

<sup>7</sup> El tamaño de los círculos es proporcional al tamaño del comercio dentro de los acuerdos preferenciales.

continuar siendo relevante cuando los flujos comerciales cada vez más se determinan por el acceso preferencial a los mercados y una profunda integración regulatoria. Teniendo en cuenta el peso de los países involucrados en el TTIP y el TPP, las normas comerciales implantadas por estos nuevos acuerdos pueden tener unos efectos muy potentes dentro de los Estados Miembros y afectar así al sistema multilateral de comercio. Las normas comerciales implantadas por estos grandes acuerdos pueden no ser compatibles con las normas de la OMC, es por ello que los acuerdos mega regionales pueden iniciar un proceso de fragmentación de la economía global para crear unos bloques económicos interconectados muy compactos. (UNCTAD, 2015c)

### *8.2.1. Quién hace la propuesta.*

Como hemos visto hasta ahora, el nuevo panorama económico mundial es propicio para la creación de nuevos Acuerdos y Tratados comerciales cada vez más complejos y de mayor envergadura. En el marco de las negociaciones transatlánticas – las cuales recordemos tienen más de dos décadas-, se han sucedido las cumbres y reuniones tanto en territorios europeos como norteamericanos. En este apartado vamos a ver quién hace la propuesta firme para iniciar las negociaciones del TTIP, así como las influencias y recomendaciones.

- **La influencia del HLWG.** En puntos anteriores hemos analizado el HLWG y las recomendaciones que hizo sobre cómo debería ser un acuerdo transatlántico. En el año 2011 la Unión Europea y los Estados Unidos en el Consejo Económico Transatlántico (CET), reafirmaron que el objetivo principal del CET es crear un mercado transatlántico más cercano e interconectado, reforzando los lazos de comercio y de inversión. Además, decidieron crear de forma conjunta el HLWG, el cual, como ya mencionamos, se encargará de evaluar opciones para fortalecer el comercio de mercancías y de inversiones entre los dos bloques. A finales del año 2012 a más tardar, el HLWG deberá emitir un informe con las fortalezas y recomendaciones. (European Commission, 2011). Ese informe es emitido en junio de 2012, dando inicio 7 meses después a las negociaciones.

En una declaración conjunta publicada tanto por la Comisión Europea y por el Gobierno de Estados Unidos el 13 de febrero de 2013, se comunica el inicio de las negociaciones de forma conjunta del TTIP. En la declaración se dice textualmente: “nosotros, los líderes de Estados Unidos y de la Unión Europea, tenemos el placer de anunciar que,

basados en las recomendaciones del HLWG copresidido por el representante de comercio de EEUU Kirk y el Comisario Europeo de Comercio De Gucht, iniciamos los procedimientos internos para iniciar las negociaciones de un Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión”. (European Commission y US Government, 2013).

En la misma declaración se sostiene que la relación transatlántica supone la mitad del comercio mundial y cerca de un trillón de dólares en el comercio de bienes y servicios, además de millones de puestos de trabajo. Se anuncia también que uno de los objetivos es crear una relación entre los dos bloques cada vez más fuerte, la cual traiga prosperidad y que, siguiendo con las recomendaciones del HLWG esperan expandir el Acuerdo más allá de forma que se alcancen nuevos niveles de crecimiento y de creación de empleo. Otro de los objetivos principales es la liberalización de las inversiones así como el fin de las barreras no arancelarias.

- **Las recomendaciones.** Se concluye la declaración exponiendo que ambos bloques tienen la oportunidad no solo de expandir el comercio de bienes, servicios e inversiones a ambos lados del Atlántico, sino que además pueden contribuir al desarrollo de normas globales que puedan fortalecer el sistema de comercio multilateral. (European Commission y US Government, 2013)

Tras el informe elaborado por el HLWG (analizado hace unas páginas) en el que se destacaban las fortalezas de las dos economías, así como las nuevas tendencias del comercio mundial en materia de mercancías e inversiones y en el cual además se exponían unas pautas sobre cómo debe ser un acuerdo transatlántico (debe ser comprensible, transparente, accesible...) y con la declaración hecha por la UE y EEUU, en el año 2013 de forma conjunta el gobierno de Estados Unidos presidido por Barack Obama junto al presidente de la Comisión Europea José Manuel Durao Barroso y el presidente del Consejo Europeo Herman Van Rompuy, comunican el inicio de los procedimientos necesarios para comenzar las negociaciones sobre un acuerdo transatlántico de comercio e inversión.

Queda patente, por tanto que la propuesta para el TTIP no surgió de la noche a la mañana y no fue ni mucho menos idea de uno de los bloques. La propuesta del TTIP llevaba desarrollándose dos décadas, en las cuales ha habido cumbres, negociaciones, recomendaciones, informes, análisis y un largo etcétera en el que se han analizado los puntos fuertes y débiles de las dos economías, las nuevas tendencias del comercio

mundial y la importancia de las inversiones así como el impacto de un acuerdo transatlántico en el mercado laboral y la competencia. Con todo este proceso, en el año 2013 ambos bloques deciden de forma conjunta y con la ayuda del informe emitido por el HLWG iniciar las negociaciones. Estamos por tanto ante una propuesta común para el mayor acuerdo de libre comercio del mundo.

### **8.3. ANÁLISIS DEL PRIMER BORRADOR DEL TTIP.**

Tras exponer cómo se realiza la propuesta del Tratado, es hora de analizar el primer borrador del TTIP. Con ese borrador no solo se dio comienzo a las negociaciones sino que se plantearon las primeras directivas y objetivos negociadores. Veremos hasta dónde quiere llegar el Tratado en un primer momento y cómo a partir de la fijación de estas directrices se fueron llevando a cabo las rondas negociadoras. El análisis del primer borrador del TTIP lo haremos mayoritariamente a partir de dos documentos, uno publicado por el Consejo Europeo en octubre de 2014 (Consejo Europeo, 2014) y otro publicado por la Comisión Europea en septiembre de 2013 (European Commission, 2013d). Cabe destacar como curiosidad que el documento del Consejo Europeo está fechado a día 17 de junio de 2013 pero fue desclasificado en el año 2014 y el documento publicado por la Comisión Europea es más un análisis de los impactos económicos que el Tratado podría tener, mientras que el publicado por el Consejo Europeo es el borrador propiamente dicho.

La primera parte del borrador del TTIP versa sobre la naturaleza y el alcance del Tratado, en el cual se hace referencia a los siguientes puntos (Consejo Europeo, 2014):

- Se sostiene que el Tratado debe confirmar que el TTIP está basado en valores comunes en los que deben prevalecer la defensa de los derechos humanos y la seguridad internacional.
- El Acuerdo debe ser ambicioso, comprensivo y respetar las normas y obligaciones de la OMC. Este punto fue extraído literalmente del informe elaborado por la HLWG unos pocos meses antes. (High Level Working Group on Jobs and Growth, 2013).
- El Acuerdo debe tratar el tema de la recíproca liberalización del comercio de bienes y servicios, así como la elaboración de normas que vayan más allá y sean más ambiciosas que las de la OMC.

- El Acuerdo deberá estar compuesto de tres componentes clave: acceso a los mercados, temas regulatorios y de barreras no arancelarias y normas. Los tres puntos deben ser negociados de forma paralela y desembocarán en una resolución equilibrada en la que se eliminen las barreras arancelarias y no arancelarias, así como los obstáculos innecesarios al comercio que lleven a una apertura efectiva de los mercados.

Además, se establecen una serie de principios generales como la defensa de los Derechos Humanos, y libertades fundamentales en el ámbito de las personas. Dentro del ámbito económico esos principios están centrados en un desarrollo sostenible a nivel internacional, así como un comercio sostenible y justo, un mercado laboral a pleno rendimiento que ofrezca un trabajo justo para todos, preservando el medio ambiente y los recursos naturales. También hay un punto dirigido a las pequeñas y medianas empresas, a las cuales se les asegura una buena posición y oportunidades de desarrollo a nivel comercial y de inversiones. (Consejo Europeo, 2014)

Para concluir la primera parte de este borrador se establecen tres objetivos primordiales para el Tratado:

- 1- Incrementar el comercio y las inversiones entre la UE y EEUU aprovechando el potencial no explotado de un verdadero mercado transatlántico, generando nuevas oportunidades económicas para la creación de empleo, crecimiento y un mayor acceso a los mercados con una homogeneidad regulatoria, iniciando el camino para unos nuevos estándares globales.
- 2- La protección del medioambiente es un tema prioritario: ambas partes deben asegurarse de respetar las normas internacionales de protección medioambiental, sosteniendo que no se podrán realizar prácticas comerciales o de IED cuando no se cumplan las normas medioambientales, de salud o de trabajo.
- 3- El Acuerdo no perjudicará a los intereses de la UE o de sus Estados Miembro, asegurando el mantenimiento de los estándares europeos que apoyan al sector cultural o sanitario.

Cabe destacar que la UE tiene unas líneas rojas muy claras para el Tratado, sobre todo en materia de salud y regulación alimentaria, con unas normas y unos estándares muy estrictos que, en Estados Unidos son más laxos. Ese es principalmente el punto en el que más discrepan ambos bloques, puesto que EEUU pretende que la UE sea más

flexible en la regulación sanitaria y de alimentación para dar entrada a los productos alimentarios americanos.

A continuación vamos a exponer los tres puntos principales en los que se debía centrar el tratado recogidos en el informe del HLWG y en el primer borrador del TTIP. Esos tres puntos pretenden englobar las nuevas tendencias y cambios en el comercio mundial tanto de mercancías como de servicios e inversiones, así como remarcar y dejar clara la nueva referencia comercial y geopolítica mundial.

### *8.3.1. Acceso a los mercados.* (Consejo Europeo, 2014)

#### *8.3.1.1. Comercio de mercancías.*

En este punto tenemos cuatro objetivos muy claros:

- **Derechos arancelarios y otros requerimientos sobre exportaciones e importaciones.** El objetivo es eliminar todos los obstáculos arancelarios a corto plazo en el comercio bilateral. Todos los derechos de aduana, impuestos, fianzas o cargos a las exportaciones y restricciones cuantitativas que se apliquen a la otra parte y no sean justificados en las excepciones del acuerdo, serán abolidas con la implantación del Tratado.
- **Normas de origen.**  
Con la firma del Tratado se fijarán unas nuevas normas de origen a partir del TTIP.
- **Medidas compensatorias y anti-dumping.**  
El Tratado deberá incluir una cláusula referida a medidas anti-dumping y medidas compensatorias frente a subvenciones, sabiendo que ambas partes pueden tomar medidas contra el dumping.

#### *8.3.1.2. Comercio de Servicios y Libertad de Establecimiento.* (Consejo Europeo, 2014)

Este punto consta de cuatro objetivos:

- El objetivo de las negociaciones en el apartado de comercio de servicios es enlazar el nivel de liberalización autónomo de ambas partes con el mayor nivel de liberalización existente en algunos acuerdos de libre comercio, en línea con el

artículo V del GATS (Organización Mundial del Comercio, 1994). Se pretenderá cubrir todos los sectores, mientras que se alcanzan nuevos niveles de acceso a los mercados eliminando las barreras de acceso a los mercados que aún puedan quedar. Además, ambas partes se comprometen a llevar una política de transparencia e imparcialidad. Además el TTIP pretende ir más allá en el TTIP y alcanzar la liberalización de algunos servicios públicos.

- Ambas partes deberán acordar garantizar trato no menos favorable a las implantaciones de empresas en su territorio de compañías, filiales o similares de la otra parte, que el que darían a sus empresas nacionales (Trato Nacional), respetando la especial naturaleza de algunos sectores más delicados.
- Se creará un nuevo marco de referencia para facilitar el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales.
- La Comisión (negociadora) se asegurará que ninguna parte del Tratado prevenga a las partes de aplicar su legislación nacional, regulaciones y requerimientos sobre entrada y permanencia, sabiendo que, haciendo eso no anulan o menoscaban las ventajas resultantes del Tratado. Las normas y regulaciones sobre el mercado laboral de la UE y sus Estados Miembro continuarán aplicándose.
- Los servicios audiovisuales no se cubren en este capítulo.

#### *8.3.1.3. Protección de las inversiones.* (Consejo Europeo, 2014)

Con este punto se pretenden alcanzar dos objetivos, siendo ambos muy profundos y relevantes para el futuro inmediato tanto de la UE como de EEUU.

- El primero de ellos expone que con estas negociaciones se pretende que ambas partes acuerden una liberalización y protección de las inversiones, incluidas áreas como las inversiones de cartera, y temas de expropiación y propiedad, siguiendo los estándares de la máxima liberalización y protección de ambas partes. Después de consultar a los Estados Miembro de la Unión, la inclusión de la protección al inversor y la resolución de conflictos entre inversor y estado (Cláusulas ISDS) dependerá de una resolución satisfactoria en la que se respeten los intereses de la UE expuestos en el siguiente objetivo.
- El segundo expone lo que se espera conseguir en materia de protección de las inversiones, sosteniendo que al Tratado debe:

- proveer del máximo nivel de protección legal a los inversores europeos en Estados Unidos.
- resaltar los estándares de protección europeos, los cuales incrementarán el atractivo de la UE como destino de IED.
- construir sobre la experiencia de los Estados Miembro y sus mejores prácticas en materia de acuerdos bilaterales sobre inversión con terceros países.
- y en consonancia con la legislación europea y de sus Estados Miembro, se tomarán las medidas necesarias para perseguir los objetivos de política pública tales como temas sociales, de salud pública, estabilidad financiera sin ningún tipo de discriminación, respetando además los estándares europeos sobre diversidad cultural.

El alcance de la protección a las inversiones dentro del Tratado pretende llegar a un amplio espectro de inversores y sus inversiones: propiedad intelectual (con sus derechos incluidos), teniendo validez en las inversiones realizadas antes o después de la entrada en vigor del Tratado. Es decir, se pretenden proteger no solo las inversiones presentes y futuras dentro del Tratado, si no las realizadas antes de la firma del mismo.

Se establecen además unos estándares sobre buen comportamiento expuestos de la siguiente manera:

- 1- Trato justo e igualitario, prohibiendo medidas irracionales o arbitrarias.
- 2- Trato nacional.
- 3- Trato de nación más favorecida.
- 4- Protección contra cualquier tipo de expropiación, ya sea directa o indirecta, incluida una compensación económica en caso de que ello ocurriese.
- 5- Protección completa y seguridad total hacia los inversores y sus inversiones.
- 6- Otras medidas protectoras como las “umbrella clause”<sup>8</sup>.
- 7- Libre transferencia de fondos de capital y pagos por los inversores.

Aplicación: el Acuerdo deberá proveer un mecanismo de solución de diferencias entre inversor y Estado que sea efectivo, transparente e independiente de los árbitros, así como la posibilidad de que las partes puedan intervenir con su interpretación del

---

<sup>8</sup> Cláusulas firmadas entre inversores y Estados mediante las que se comprometen a observar y cumplir las obligaciones que se hayan acordado, los compromisos que hayan tomado, etc. A este tipo de cláusulas se las conoce como “umbrella clauses”. (Yannaca-Small, 2006)

Acuerdo. Los mecanismos de solución de diferencias entre Estados también estarán incluidos pero no interferirán en el derecho de los inversores para participar en los mecanismos de solución de diferencia entre inversores y Estados. La solución de diferencias entre inversores y Estados debe contener salvaguardas contra reclamaciones frívolas, o que sean manifiestamente injustas. Se aceptan además sugerencias para la creación de un mecanismo de apelación para esta solución de diferencias y que se ajuste a las cláusulas ISDS<sup>9</sup> (Consejo Europeo, 2014). Se concluye además diciendo que todas las autoridades sub-centrales como puedan ser los municipios o autonomías, deberán atenerse de forma automática a este capítulo del Acuerdo en el que se habla de la protección de los inversores.

Este es sin duda uno de los puntos más polémicos del tratado debido a la posible exposición de los Estados ante tribunales arbitrarios de solución de diferencias no elegidos por ellos. Por tanto un inversor puede iniciar un proceso de demanda contra cualquier Estado que se encuentre dentro del espectro del Acuerdo si dicho Estado no satisface los intereses de los inversores. Cabe destacar la falta de igualdad en estos tribunales puesto que no es lo mismo el poder económico que puede tener una ETN con el que puede tener algunos pequeños países de la Unión Europea por ejemplo. Cabe destacar que estas cláusulas se quieren aplicar también en el Acuerdo de libre comercio que esperan aprobar la UE y Canadá en este mismo año, cerrando así el movimiento estratégico de unión económica de las economías del Atlántico Norte (CETA).

#### *8.3.1.4. Contratación pública.*

El Acuerdo deberá complementar lo revisado en el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC en términos de cobertura (entidades de contratación, sectores, construcción pública). El Acuerdo se comprometerá a garantizar acceso mutuo al mercado de la contratación pública a todos los niveles administrativos (nacional, regional y local), cubriendo operaciones relevantes y asegurando un trato no menos favorable que el acordado a los proveedores locales. El Acuerdo incluirá normas para hacer frente a las barreras que tengan un impacto negativo en los mercados de contratación pública de la otra parte en los que se incluyen requerimientos de producción local y procedimientos en los que se incluye a las pequeñas y medianas empresas con el objetivo de incrementar el acceso a los mercados, de forma que se simplifique y aumente la transparencia de dichos procedimientos (Consejo Europeo, 2014).

---

<sup>9</sup> Hablaremos más en profundidad de estas cláusulas en páginas posteriores.

### *8.3.2. Temas regulatorios y barreras no arancelarias.*

El objetivo que pretende alcanzar el Acuerdo con este punto es claro: la eliminación de los obstáculos innecesarios<sup>10</sup> al comercio y a la inversión, en lo que se incluye las barreras no arancelarias con mecanismos efectivos y eficientes. Se pretende alcanzar un ambicioso nivel de regulación compatible con bienes y servicios, en el que se incluya el reconocimiento mutuo, armonización y cooperación entre los reguladores. Cada parte dará el peso que considere oportuno a la eliminación de barreras que regulan la salud, seguridad y trabajo, así como factores medioambientales de protección y diversidad cultural, siendo otra opción el llegar a objetivos legítimos de regulación que estén en consonancia con los objetivos medioambientales mencionados más arriba (Consejo Europeo, 2014). Llegados a este punto, el Acuerdo debe incluir regulaciones en los siguientes apartados:

#### **- Medidas sanitarias y fitosanitarias.**

Las partes deben establecer directivas negociadoras que enlacen con las normas de la OMC referidas a ello, así como seguir las directrices del acuerdo en materia veterinaria, introduciendo disciplinas y estableciendo un foro bilateral para mejorar el diálogo cooperador en estas medidas. En los puntos cubiertos por el acuerdo en materia veterinaria entre ambos bloques, las nuevas directivas deberán ir encaminadas a partir de lo que dice dicho acuerdo. Se dice además que las nuevas directivas en materia sanitaria y fitosanitaria deben partir de lo que dice la OMC, sosteniendo que las medidas deben basarse en procedimientos científicos y en estándares internacionales o evaluaciones de riesgos científicos, reconociendo además el derecho que tienen las partes de manejar el riesgo en concordancia con el nivel de protección que cada uno considera oportuno, aplicado en puntos necesarios de protección humana, animal o vegetal desarrollado de una forma transparente. Se sostiene que las partes deben negociar directivas en lo referido al maltrato animal. (Consejo Europeo, 2014)

El Acuerdo debe mostrar total transparencia en la regulación de estas medidas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con el comercio, estableciendo provisiones para el reconocimiento, e implementación sobre el origen de los alimentos, certificación regional, certificado de “libre de enfermedades” y certificado de “libre de plagas” y el

---

<sup>10</sup> El calificativo “innecesario” no deja de ser curioso: a simple vista puede pasarse por alto pero, ¿para quién resultan innecesarios esos obstáculos? Aquí pueden entrar inversores, socios de inversores, consecuencias como los cambios en el empleo y por consiguiente los flujos migratorios...

inicio de la regionalización de las enfermedades relacionadas con los animales y las plantas.

- **Regulaciones técnicas. Procedimientos evaluadores.**

Como en el punto anterior, se parte del Acuerdo de la OMC en materia de barreras técnicas al comercio. Con el TTIP se pretenden complementar esas directivas con el objetivo de facilitar el acceso a los mercados de ambas partes, estableciendo mecanismos mejorados de diálogo y cooperación, construyendo acuerdos bilaterales en materia de regulaciones técnicas. El objetivo es, en definitiva, conseguir una mayor apertura, transparencia y convergencia en temas regulatorios, con el objetivo de adoptar estándares internacionales relevantes de forma que se eliminen los test de certificación redundantes o sin utilidad, de forma que se cree una confianza en los mecanismos evaluadores del Acuerdo para crear cooperación en materia evaluadora a nivel global. En este punto también se incluye el etiquetado que pueda ser engañoso para los consumidores. (Consejo Europeo, 2014). Las dudas surgen en torno a quién o quiénes serán los encargados de definir estos nuevos estándares; serán los gobiernos integrantes del TTIP, o por el contrario los inversores. El ala crítica del Tratado apunta a que serán estos últimos quienes establezcan estos nuevos estándares en función de sus propios intereses.

- **Coherencia reguladora.**

El Acuerdo incluirá disciplinas reguladoras transversales que sean coherentes y transparentes, de forma que se implemente la eficiencia y se creen regulaciones más compatibles y menos costosas para los bienes y servicios entre las que habrá mecanismos evaluadores, revisiones periódicas de las medidas reguladoras existentes y la aplicación de buenas prácticas reguladoras. (Consejo Europeo, 2014)

- **Disposiciones sectoriales.** (Consejo Europeo, 2014)

Dentro del Acuerdo se incluirán disposiciones específicas y procedimientos en sectores de gran importancia para la economía transatlántica en los que se incluyen la industria automovilística, química, farmacéutica y otras industrias relacionadas con la salud, y las TICS, así como los servicios financieros, asegurándose la eliminación de las barreras no arancelarias existentes en estos sectores y evitando la adopción de nuevas permitiendo así un mayor acceso a los mercados. Dentro del sector de los servicios financieros, las

negociaciones se encaminarán también a la creación de un marco de referencia en el que predomine la cooperación prudente.

### *8.3.3. Normas.* (Consejo Europeo, 2014)

#### *8.3.3.1. Derechos de propiedad intelectual.*

El Acuerdo debe reflejar el alto valor otorgado por ambas partes a la protección de la propiedad intelectual. Las negociaciones deberán ir encaminadas a las áreas que fomenten más los intercambios de bienes y servicios con contenido de propiedad intelectual con el objetivo de apoyar la innovación.

#### *8.3.3.2. Comercio y desarrollo sostenible.*

Ambas partes deberán ponerse de acuerdo en términos de mercado laboral y protección medioambiental, así como el comercio y el desarrollo sostenible. Se fomentará un escenario que facilite el intercambio en un entorno favorable para el medio ambiente con una reducción de las emisiones, una utilización eficiente de la energía y bienes eficientes en recursos, servicios y tecnologías. El Acuerdo además incluirá directivas para una implementación de estándares en este punto que lleguen al panorama global y se alcancen los objetivos de desarrollo sostenible.

El Acuerdo garantizará el cumplimiento de los estándares de la OIT en materia laboral dentro de los Acuerdos de Libre Comercio, así como la cooperación en el comercio y el desarrollo sostenible. Se crearán estándares internacionales relacionados con la responsabilidad social así como la conservación, gestión responsable y promoción del comercio a partir de mercancías obtenidas de forma sostenible de la naturaleza como la madera, ganadería o pesca. Se espera que la ciudadanía participe en la creación de estos estándares.

Todos estos impactos sociales, económicos y medioambientales serán examinados por un centro evaluador de la sostenibilidad independiente en el que está incluida la ciudadanía. Este centro será el encargado de clarificar los efectos que el Acuerdo tendrá en el desarrollo sostenible así como proponer medidas (comerciales y no comerciales) para maximizar los beneficios del Acuerdo y minimizar sus posibles efectos negativos.

#### *8.3.3.3. Aduanas y facilitación del comercio.*

El Acuerdo incluirá directivas que faciliten el comercio entre las partes, así como la creación de medidas anti fraude. Se crearán requerimientos y formalidades y

procedimientos relacionados con importaciones, exportaciones y tránsito con un elevado nivel de ambición, yendo más allá de lo negociado por la OMC, modernizando y simplificando las normas y procedimientos, documentación y transparencia.

#### *8.3.3.4. Comercio y competencia.*

El Acuerdo deberá incluir directivas en política de competencia, antimonopolio, y fusiones. El Acuerdo debe abordar los monopolios de Estado, empresas dirigidas por Estados o empresas que tengan derechos especiales o exclusivos.

#### *8.3.3.5. Comercio de energía y materias primas.*

El Acuerdo incluirá directivas que aborden aspectos relacionados con el comercio e inversiones de energía y materias primas. Las negociaciones abrirán los mercados, los harán más transparentes y harán los negocios más predecibles, asegurando un acceso no restringido y sostenible a las materias primas.

#### *8.3.3.6. Movimientos de capital y transferencias.*

El Acuerdo incluirá directivas para la completa liberalización de las transferencias y movimientos de capital, incluyendo una cláusula de congelación<sup>11</sup>. Las negociaciones deberán tener en cuenta la sensibilidad relacionada con la liberalización de los movimientos de capital no relacionados con las inversiones.

#### *8.3.3.7. Transparencia.*

Se incluirán directivas en materia de transparencia en los siguientes puntos:

- El compromiso de consultar a las partes interesadas cuando se introduzcan medidas que tengan impacto en el comercio o la inversión.
- La publicación de las normas generales con un impacto en el comercio internacional y en las inversiones.

Nada en este Acuerdo debe afectar a la legislación de la UE o sus Estados Miembro en materia de acceso a documentos oficiales<sup>12</sup>.

#### *8.3.4. Marco de referencia institucional.* (Consejo Europeo, 2014)

---

<sup>11</sup> Suspensión de un movimiento de capital que se considere sospechoso.

<sup>12</sup> Este es un punto bastante contradictorio puesto que los eurodiputados no pudieron entrar a leer los documentos oficiales del Acuerdo hasta hace unos meses, bajo supervisión y con la obligación de firmar un documento en el que se les obliga a no filtrar nada de lo leído en la denominada “Reading room” al exterior.

El Acuerdo creará una estructura institucional que asegure la efectividad seguida por los compromisos pactados en el Acuerdo, así como promover la consecución progresiva de los temas regulatorios.

La Comisión emitirá informes de forma regular al Comité de Comercio durante el curso de las negociaciones. La Comisión podrá hacer recomendaciones al Consejo en posibles nuevas directivas o cualquier tema con los mismos procedimientos de adopción y voto.

Por otro lado, el Acuerdo incluirá un mecanismo de solución de disputas que asegurará que las partes siguen las normas acordadas de forma conjunta. Además, se incluirán directivas en materia de expedientes resolutivos de problemas como mecanismo de intermediación flexible. Este mecanismo pondrá especial interés en la resolución de diferencias en materia de barreras no arancelarias.

#### **8.4. IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO.**

En este apartado vamos a analizar el impacto económico del TTIP sobre los dos bloques a partir de un texto publicado por la Comisión Europea en septiembre de 2013, es decir, 13 meses antes de la desclasificación del primer borrador del TTIP realizado por el Consejo Europeo, con fecha 17 de junio de 2013.

Este informe elaborado por la Comisión Europea con la ayuda del Centro para la Investigación Económica (CEPR por sus siglas en inglés), muestra los beneficios del TTIP<sup>13</sup>, con el objetivo de dar respuesta a las preguntas aparecidas en debates políticos, prensa y redes sociales sobre el TTIP. Además, analiza el impacto de forma general (sosteniendo que la economía europea crecerá en 120 billones de euros y la americana en 95 billones de euros, siendo un incremento permanente de la riqueza que ambos bloques producirán cada año. También analiza los impactos específicos del TTIP en sectores como el metalúrgico, alimentos procesados, químicos, bienes intermedios, equipamientos de transporte y automóviles. (European Commission, 2013d)

Se sostiene que el impacto en el sector primario será positivo en un 0,06% (una cifra bastante baja), defendiendo que habrá algunos impactos negativos en algunos subsectores que serán objeto de estudio para su mejora. Otro punto que dicen mejorará con el TTIP son los empleos tanto cualificados como no cualificados con un incremento

---

<sup>13</sup> Se resalta en el informe que estas suposiciones son en el caso de que las barreras arancelarias se eliminen de forma total, las no arancelarias se reduzcan un 25% y las barreras a la contratación pública se reduzcan un 50%, defendiendo que este acuerdo debería llegar a estos límites para ser el más grande y ambicioso del mundo y conseguir así los resultados óptimos prometidos.

anual del 0,5%. Sobre el mercado laboral se sostiene que algunos empleos se moverán de algunos sectores a otros, siendo estos cambios de 7 trabajos por cada 1000 al año (en la actualidad esta cifra de 37 por cada mil<sup>14</sup>). Se crearán varios millones de puestos de trabajo en departamentos de exportación dentro de la UE. (European Commission, 2013d)

La riqueza de los consumidores aumentará en 500 euros por año debido al incremento de los salarios y a las reducciones de precios.

#### *8.4.1. El impacto global del TTIP.* (European Commission, 2013d)

Como decíamos unas líneas más arriba, el estudio del CEPR defiende que, una vez el TIP esté totalmente implantado y las economías totalmente ajustadas, producirá unas ganancias anuales en la UE y EEUU de 120 y 95 billones de euros respectivamente. Este crecimiento se espera que llegue a partir de 2027 si el TTIP se hubiera aprobado a finales de 2013. Con este incremento del PIB de ambas economías el estudio sostiene que la riqueza de una familia media europea de 4 miembros aumentará en 545 euros al año.

El informe defiende que esto no será posible si no se reducen las barreras no arancelarias de forma casi total, puesto que es a partir de las operaciones reguladas por esas barreras donde se obtendrán los mayores beneficios. Es por tanto un punto crucial en las negociaciones del TTIP.

El informe recoge además los impactos en los flujos de comercio, sosteniendo que las exportaciones de la UE a EEUU se verán incrementadas en un 28% y las importaciones de EEUU en un 25% (European Commission, 2013d). Además, las exportaciones con el resto del mundo se incrementarán en 33 billones de euros por parte de la UE y en 80 billones por el lado americano. Para que esto sea posible, se deben eliminar las barreras no arancelarias y una consolidación del Tratado y las relaciones entre ambos bloques.

Se especulaba con la posibilidad de que ese aumento de las exportaciones europeas surgiera a partir de un cambio de los flujos comerciales del mercado europeo al americano. El informe sostiene que un porcentaje del comercio intracomunitario se dirigirá a Estados Unidos, diciendo que según el estudio del CERP, en el escenario más

---

<sup>14</sup> Comienzan a surgir las primeras “curiosidades” del Tratado. En el mejor de los escenarios los ajustes intersectoriales resultan muy bajos dada la envergadura del Tratado

ambicioso del TTIP ese flujo será de 72 billones de euros, es decir, un 40% del crecimiento de las exportaciones.

#### *8.4.2. El impacto específico del TTIP.*

Como vimos, el impacto específico del Tratado será bueno para todos los sectores, debido a que las exportaciones por parte de la UE aumentarán. Más particularmente se destaca el impacto en la industria metalúrgica (12% de aumento de exportaciones), química (9%) y a la cabeza la industria automovilística (41%). En algunos casos habrá también un aumento significativo de las importaciones debido a la apertura de los mercados y a la eficiencia económica puesto que aumenta la competencia, los consumidores tienen más donde elegir y a precios más bajos y por ello las empresas deben trabajar duro para superar las nuevas presiones del mercado (European Commission, 2013d). Se destaca además la necesidad de ayudar a los trabajadores que tengan que moverse de unos sectores a otros como consecuencia de la firma del Tratado, principalmente porque habrá unos sectores más beneficiados que crecerán más que otros.

##### *8.4.2.1. El impacto del TTIP en el mercado laboral.* (European Commission, 2013d)

- **Salarios:** El TTIP tendrá un impacto favorable tanto para trabajos cualificados como no cualificados, creciendo ambos en torno al 0,5%.
- **Trabajadores que cambien de sector:** Los sectores más beneficiados por el tratado atraerán trabajadores de otros sectores ofreciéndoles salarios más elevados. Sin embargo, la Comisión lanza un mensaje tranquilizador defendiendo que para el año 2027 solo 7 de cada 1000 trabajadores habrán cambiado de sector por el TTIP. Además la Comisión vuelve a tranquilizar a la gente exponiendo que la UE ayudará a aquellos trabajadores que necesiten cambiar de sector.
- **Impacto del TTIP en la creación de empleo:** El estudio económico elaborado por el CEPR no se centra en este apartado porque alegan “querer centrarse en un modelo económico fiable sin especulaciones”. (European Commission, 2013d). Sin embargo la Comisión Europea (que es quien publica el informe), sale al paso utilizando datos y estudios de la propia Comisión defendiendo que por cada billón de euros de incremento en los flujos comerciales, se necesitan 15.000 empleados. Por tanto la Comisión dice se deben extrapolar esas cifras al mejor y

más ambicioso escenario alcanzado por el TTIP para elaborar una pequeña estimación. (European Commission, 2013d)

#### *8.4.2.2. El caso particular de la agricultura.*

El estudio del CEPR dice que en el escenario más ambicioso del TTIP la agricultura, la ganadería y la pesca en conjunto crecerán un 0,06%, sosteniendo que pueden existir pequeñas disminuciones en los sectores de forma individual. El estudio dice que el primer impacto tras la firma del Tratado sería un descenso de la producción del sector cárnico europeo. Sin embargo se esperan crecimientos en el sector de la comida procesada.

El estudio sostiene además que la firma del Tratado no influirá en la volatilidad de los precios de los alimentos debido a que con el TTIP se liberalizará el comercio de alimentos, no los futuros financieros ligados a los alimentos que son los que hacen fluctuar el precio de los mismos.

#### *8.4.3. El TTIP y el resto del mundo.*

El TTIP además de beneficiar a los dos bloques beneficiará a sus principales aliados comerciales, aumentando sus beneficios comerciales en casi 100 billones de euros. (European Commission, 2013d). El PIB de los países más desarrollados de la OCDE aumentará un 0,19% en el mejor escenario posible del TTIP. Las economías menos desarrolladas crecerán un 0,02%.

Los nuevos estándares transatlánticos obtenidos con la firma, así como las nuevas regulaciones, pueden ser adaptados por otros gobiernos como con la liberalización del comercio, trasladando así los beneficios económicos de la desregularización a todo el mundo. (European Commission, 2013d)

## **9. EL SECRETISMO Y LA NUEVA GEOPOLÍTICA MUNDIAL.**

### **9.1. El secretismo y la presión ciudadana.**

Como hemos ido viendo a lo largo del proyecto, la UE y EEUU llevan más de 20 años preparando un Acuerdo Transatlántico. A día de hoy, ambos bloques están corriendo el mismo riesgo vivido y sufrido durante las negociaciones del AMI: la presión ciudadana y de las PYMES a causa del secretismo. Oficialmente el TTIP lleva negociándose desde el año 2013 bajo unos estándares de ambición, cercanía a la ciudadanía y transparencia. La realidad es otra muy distinta: la ciudadanía lleva 3 años desinformada sobre las

negociaciones y objetivos del TTIP puesto que ni el gobierno europeo ni el norteamericano publicaban textos negociadores o información relevante para la ciudadanía.

Por tanto la poca información que obtuvieron los ciudadanos fue a partir de filtraciones o blogs alternativos, dudando constantemente de su veracidad. Por otro lado, dicha información a la que accedían no hacía más que aumentar su situación de desconcierto puesto que comenzaba a crecer un temor reflejado en los documentos filtrados sobre que la UE renunciaría a sus pilares fundamentales en favor de un Acuerdo Comercial con los Estados Unidos, donde la regulación sanitaria o alimentaria es muy flexible.

Nos encontramos por tanto ante una situación de desinformación y desconcierto, en la que ni Estados Unidos ni la Unión Europea se pronuncian para desmentir o confirmar esos documentos; simplemente se publica en el año 2014 una tabla en la página de la Comisión Europea en la que se “desmontan” los mitos del TTIP. Esa tabla lejos de tranquilizar a la ciudadanía aumentó aún más su indignación por la simpleza con la que desmontaba dichos mitos.

### **Imagen 9.1. Los 10 mitos sobre la ATCI<sup>15</sup>**

La Comisión Europea publicó esta tabla para salir al paso de las presiones tanto de la ciudadanía como de sindicatos, ONGS y organizaciones ecologistas. Como decíamos, esta tabla no tuvo la acogida esperada, puesto que no hay conclusiones empíricas que sirvan a las personas como material sólido para elaborar unas conclusiones y una opinión objetiva sobre el TTIP.

Cabe recordar que estamos en el año 2014, cuando se han llevado a cabo en torno a 7 rondas negociadoras sobre el TTIP alternando entre territorio norteamericano y europeo. Es por ello que la ciudadanía teme no solo a un tratado dañino para ellos, si no a que la UE pierda su identidad y sus pilares fundamentales en favor de nuevos intereses económicos.

---

<sup>15</sup> ATCI y TTIP son lo mismo.

|                                       | Mito   | Realidad   |
|---------------------------------------|--|--|
| 1. Normas: ahora y en el futuro       | «La ATCI debilitará las estrictas normas de la UE que protegen a las personas y el planeta.»                                     | Las normas de la UE simplemente no son objeto de negociación. La ATCI las respetará en su totalidad  |
| 2. Seguridad alimentaria              | «La ATCI supondrá un descenso del nivel de seguridad alimentaria en Europa.»   | La ATCI respetará plenamente las normas de seguridad alimentaria y la manera cómo la UE las establece  |
| 3. Aranceles                          | «Los aranceles entre la UE y los EE.UU. ya son bajos. La ATCI no es más que un pretexto para dismantelar la normativa de la UE.» | Algunos sectores de la industria de la UE aún adolecen de aranceles elevados que encarecen el comercio de mercancías   |
| 4. Derecho de los gobiernos a regular | «La ATCI permitiría a las potentes empresas de Estados Unidos interponer demandas contra los gobiernos a su antojo.»             | La ATCI reforzaría y haría más estricto el sistema existente de resolución de litigios entre las empresas extranjeras y los gobiernos                                      |
| 5. Servicios públicos                 | «La ATCI obligará a los Gobiernos de la UE a privatizar los servicios públicos de los que todos dependemos.»                     | Todos los acuerdos comerciales de la UE dejan libertad a los gobiernos para gestionar los servicios públicos tal como lo deseen  |
| 6. Diversidad cultural                | «La ATCI significará el final del cine europeo y de otras industrias creativas.»   | La ATCI respetará las industrias culturales con su diversidad y características propias  |
| 7. Desarrollo sostenible              | «La ATCI supondrá una carrera a la baja en materia de medio ambiente y derechos laborales de las personas.»                      | Queremos dedicar un capítulo específico en la ATCI a impulsar el desarrollo sostenible.  |
| 8. Países en desarrollo               | «La ATCI ayudará a los exportadores de la UE y de los EE.UU., pero los países en desarrollo se verán perjudicados.»              | Algunos estudios independientes señalan que también se beneficiarían otros países.   |
| 9. Transparencia e influencia         | «Los ciudadanos de a pie no tienen ni idea de lo que se debate: son las grandes empresas las que cortan el bacalao en la ATCI.»  | Las negociaciones sobre la ATCI son las más abiertas que nunca se hayan celebrado en un acuerdo comercial y nuestros negociadores están procediendo a una amplia consulta. |
| 10. Control democrático               | «Los Gobiernos y los políticos carecen de control sobre lo que los negociadores están cocinando.»                                | Los Gobiernos y los diputados del PE son fundamentales para el proceso de la ATCI — y tienen la última palabra.  |

*Fuente:* (European Commission, 2014a).

Durante todo el proceso negociador se han sucedido protestas masivas por todo el continente europeo exigiendo más transparencia y que la UE no renuncie a sus pilares fundamentales y a sus valores europeos. La última gran protesta se produjo en Berlín el pasado mes de octubre en la que 250.000 personas según los organizadores y 150.000 según la policía marcharon por la capital alemana exigiendo más transparencia y manifestándose en contra de un tratado dañino (Cruz, 2015).

Debido a esta presión ciudadana y a la ejercida por varios Estados miembros, la Comisión Europea decide abrir una sala de lectura en la que, mediante la firma de un contrato en el que el lector se compromete a no filtrar nada bajo amenaza de investigación y represalias, dicho lector (estamos hablando que solo pueden acceder eurodiputados o miembros del gobierno europeo) se interna en la sala acompañado del personal de la Comisión Europea sin ningún tipo de material de escritura o aparato

electrónico. Además, según palabras de Tom Kucharz de Ecologistas en Acción, hay tres tipos de documentos: los que llegan a los Estados, los que están en la sala de lectura y otro tipo que ni siquiera llega a la sala de lectura (Elorduy, 2015)<sup>16</sup>. Es decir, la Comisión decide aumentar la transparencia en torno al tratado con la apertura de una sala de lectura desde la cual no se puede hablar de lo que se ha leído dentro. Es una contradicción en toda regla teniendo en cuenta además las declaraciones del negociador jefe por parte de la Unión Europea, Ignacio García Bercero en las que sostiene que los documentos relacionados con las negociaciones estarán cerrados durante 30 años. Además, en palabras de miembros negociadores del bloque americano sostienen que: “un Tratado de esta envergadura debe mantenerse en secreto mientras se negocia para evitar así que la ciudadanía interfiera” (La Sexta, 2016).

Por tanto la ciudadanía se encuentra ante un escenario de desinformación en el que los gobiernos de ambos bloques salen al paso de las filtraciones con declaraciones confusas, defendiendo la importancia de la transparencia y el contar con la ciudadanía, mientras a la vez declaran que los documentos no serán accesibles o que los ciudadanos son un impedimento a las negociaciones del Tratado.

Es probable que el Tratado se esté llevando tan en secreto debido a que, como hemos visto en páginas anteriores pretende ser la vanguardia de los Tratados de Libre Comercio, yendo más allá de la eliminación de las barreras arancelarias para centrarse en la liberalización del comercio de servicios e inversiones. Pero no solo eso, pretende elaborar y estandarizar unas normas a nivel transatlántico que puedan extrapolarse al resto del mundo en materia de sanidad, alimentación, barreras no arancelarias, acceso a los servicios y la contratación pública. Por otro lado está el temor real de que a lo largo del proceso negociador tanto las PYMES como el sector primario han tenido poco peso, centrándose dichas rondas negociadoras en las opiniones e intereses de las empresas transnacionales, creciendo los fantasmas del posible perjuicio a dichos colectivos.

Por otro lado, las filtraciones realizadas por Greenpeace Holanda el pasado mes de abril confirman dichos temores a que la Comisión modifique o elimine normas consideradas fundamentales en materia de sanidad, alimentación o tratamiento de productos transgénicos, así como medioambiente. Un ejemplo de las presiones ejercidas por Estados Unidos sobre la Unión Europea va dirigida a que la UE elimine una cláusula en

---

<sup>16</sup> Las declaraciones están recogidas ahí.

vigor que impide que ningún artículo salga al mercado sin antes comprobarse que dicho artículo no sea dañino; en Estados Unidos el principio utilizado es el principio de comercialización. Este principio sostiene que un producto debe salir al mercado y si luego se demuestra que es dañino se retira. En la UE no solo antes de salir al mercado se estudia la peligrosidad del producto, sino que además es una norma fundamental de la Unión. (Gabilondo, 2016).

A partir de todas las filtraciones y la presión ciudadana llevada a cabo en los últimos años, a lo largo de estos meses pasados la página de la Comisión Europea se ha convertido en un manantial de documentos del TTIP. En la página de la Comisión se puede acceder a todo el proceso negociador, al primer borrador del TTIP, a la agenda negociadora, al impacto económico del Tratado tanto en ambos bloques como a nivel global, así como una declaración de compromiso de transparencia durante las negociaciones (European Commission, 2016b). Quizá se eche de menos en la nueva sección de la web de la Comisión Europea un apartado donde se muestren los puntos más débiles del Tratado, así como las líneas rojas que marca la Unión Europea, las cuales sabemos todos que existen y que Estados Unidos quiere que se eliminen.

Gracias a esta nueva página ahora se puede acceder al informe elaborado tras cada ronda de negociación (la última tuvo lugar del 25 al 29 de abril de 2016 en Nueva York). En ese informe se detalla que se han acercado posiciones en materia reguladora, de PYMES, de liberalización del comercio, de reducciones arancelarias así como los inicios de conversaciones más profundas en materia de comercio de servicios y regulación de las inversiones. En el apartado de la contratación pública se defiende que se quieren alcanzar unos niveles negociadores que beneficien a ambas partes (European Commission, 2016a). Los documentos publicados al finalizar cada ronda negociadora resultan un poco escasos, debido a que no se profundiza en los detalles hablados o acordados (en gran medida porque esos documentos se encuentran en la sala de lectura). Los documentos publicados por la Comisión dejan un sabor agríndice puesto que no son los documentos oficiales, si no informes elaborados a partir de estudios o a partir de negociaciones. Por tanto la ciudadanía no tiene acceso a los documentos reales del Tratado.

Por ello, se sigue demandando a la Comisión Europea que se publiquen documentos oficiales sobre el TTIP, los cuales se encuentran en la famosa sala de lectura. Se

considera que lo conseguido hasta ahora es esperanzador pero no suficiente; la ciudadanía demanda más documentos para analizar y decidir si el Tratado es conveniente para todos o no. La opacidad continúa en el espectro norteamericano, donde encontrar información oficial es más complicado que en el espectro europeo.

Todo esto nos lleva a un nuevo punto en el mapa que quizá no todo el mundo alcanza a ver debido quizá a su complejidad, pero que sin duda es una estrategia digna de los mejores Comandantes, la cual analizaremos en el siguiente punto: se trata del movimiento de pinza que Estados Unidos está realizando a China para frenar a la mayor potencia emergente que amenaza el puesto de cabeza que sustenta Estados Unidos.

## **9.2. La nueva geopolítica mundial y el aislamiento de China.**

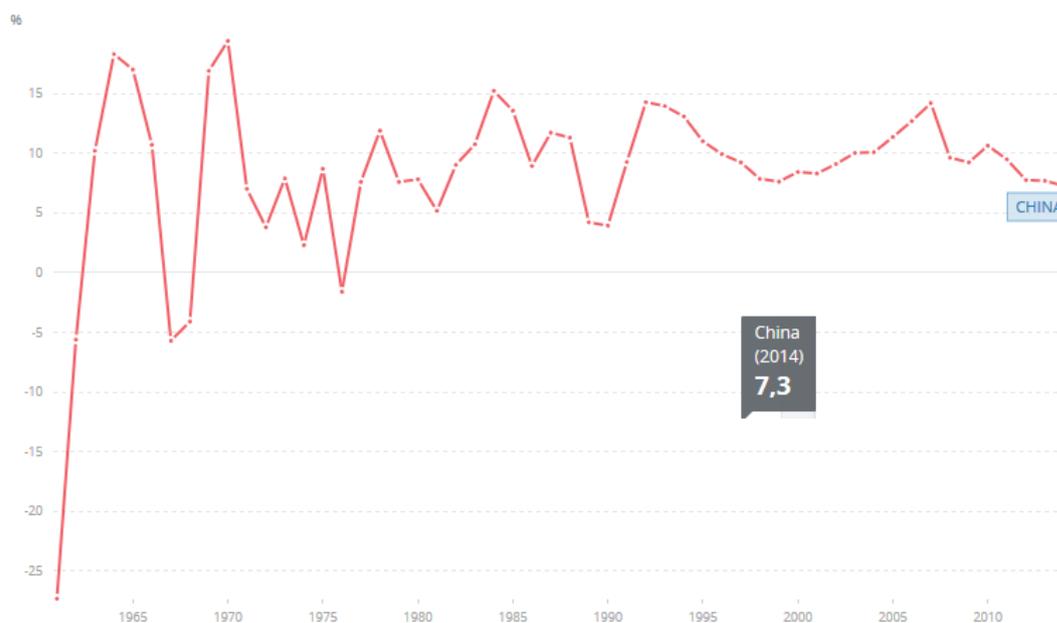
En las últimas décadas ante un mundo cada vez más globalizado y cambiante, los países deben adoptar nuevas estrategias tanto a niveles económicos como geopolíticos. Ante este nuevo escenario mundial, surgen las denominadas alianzas o acuerdos mega-regionales, mencionados unas páginas más atrás. Los países deben establecer alianzas a niveles económicos y políticos para adaptarse a este nuevo mundo cada vez más interconectado; estas alianzas son cada vez más complejas, pasando de los acuerdos entre países, para llegar a los acuerdos a niveles de grandes regiones (como la UE y EEUU). Estamos hablando que los acuerdos que copan la actualidad económica y geopolítica de la actualidad involucrarán el 80% del PIB mundial y a más de la mitad de la población mundial.

Estableciendo un paralelismo y salvando las distancias, esta situación recuerda a la vivida hace aproximadamente 80 años, cuando los países del mundo en general y de Europa en particular, comenzaron a establecer alianzas militares y pactos de no agresión para defender sus intereses económicos y políticos. En nuestro panorama actual las nuevas alianzas se establecen con lo que son el núcleo de la sociedad capitalista moderna: la economía y el comercio. Los países o conjuntos de países establecen relaciones comerciales y políticas para defender sus intereses frente a sus opuestos.

En el antiguo escenario mundial de los años 50 teníamos como protagonistas a Estados Unidos y a la antigua URSS, antiguos aliados en la Guerra que ahora defendían sus intereses económicos de manera individual. En la actualidad tenemos de nuevo a Estados Unidos, el cual está buscando “aliados” comerciales frente a la que es su principal amenaza: China. El país oriental amenaza la hegemonía mundial de Estados

Unidos con un crecimiento interanual que sigue siendo espectacular pese a la ralentización lógica de su economía<sup>17</sup>. Por esta razón, desde 1995 (negociaciones con Europa) y 2005 (negociaciones con los países del Pacífico), Estados Unidos ha movido ficha en el tablero mundial para tratar de cerrar económicamente a China y dejarla sin los mejores aliados comerciales.

### Imagen 9.2. Evolución del PIB de China.



Fuente: Banco Mundial<sup>18</sup>

Siguiendo con el símil del panorama mundial durante la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos está llevando a cabo una estrategia militar extrapolada al plano de la geopolítica: está realizando un movimiento de pinza en torno China en forma de Tratados de libre comercio mega-regionales (como el movimiento que hizo Hitler a las puertas de Moscú para acorralar al Ejército Rojo, o el que hicieron estos en Berlín para dar fin a la Segunda Guerra Mundial). Este movimiento lo ha realizado en Occidente con las negociaciones con Europa para el TTIP y en la zona Oriental con la firma del TPP (aunque aún tiene que ratificarse).

### Imagen 9.3. Países participantes en las negociaciones del TPP.

<sup>17</sup> Lógica porque no es concebible crecer a esos ritmos indefinidamente. La línea roja está en lo que denominamos crisis o no. ¿Está China en crisis creciendo al 7% anual? Comparado con sus cifras anteriores sí, pero comparado con las cifras globales la conclusión es distinta.

<sup>18</sup> Los datos más recientes recabados por la

Como vemos en la imagen, Estados Unidos decidió comenzar a negociar el TPP o Acuerdo Transpacífico con las principales economías de la zona salvo China. El bloque formado por el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte es la espina dorsal de las negociaciones; por otro lado, dentro del continente americano los países elegidos fueron Perú y Chile por sus expectativas de crecimiento. Al otro lado del Pacífico nos encontramos con grandes economías como Australia y Japón y otras con muy buenas previsiones como Malasia. Cabe destacar como curiosidad la ausencia de Corea del Sur en las negociaciones del TPP.



*Fuente:* (Bilaterals.org, 2015)

En Octubre de 2015 concluyen las negociaciones del TPP, quedando solo la ratificación posterior. En palabras del presidente norteamericano Barack Obama, el cual sostiene que “durante su mandato ha defendido los intereses americanos y el constante objetivo de posicionar a los trabajadores y empresas americanas a la cabeza del mundo”- de ahí el interés de firmar tanto el TPP como el TTIP-, defendiendo que “no pueden dejar a China escribir las reglas de la economía global sabiendo que el 95% de los clientes de las empresas americanas está en el extranjero” (Wall Street Journal, 2015).

Los defensores fervientes de la apertura total de los países sostienen que un país que quede aislado del nuevo panorama económico mundial, no solo se verá aislado, si no que su crecimiento se verá congelado o incluso retrocederá. Esto, en consonancia con las palabras del ministro de economía japonés Akira Amari, pronunciadas casi al mismo tiempo que las de Barack Obama en las que aseguraba que el TPP “tiene una

importancia regional estratégica más allá del comercio” (Vidal Liy, 2015). Con este Acuerdo según Xiang Bing, decano de la Escuela de Negocios de Pekín las empresas chinas perderán ventaja con respecto a las de sus competidores, defendiendo que China como segunda gran potencia mundial debe estar presente en cualquier Gran Acuerdo Comercial.

Con referencia a lo anterior, Richard Rosecrance, investigador en Harvard del centro Belfer sobre ciencia y relaciones internacionales, y más concretamente sobre las relaciones entre Estados Unidos y China sostenía en 2013 que la desaceleración económica que están sufriendo los dos bloques (Estados Unidos y Europa) debe llevarlos a unirse en un nuevo escenario que abarque la investigación, las finanzas, el desarrollo, el consumo y la legislación frente a las grandes potencias emergentes asiáticas. Sostiene además el investigador que si los dos bloques pierden terreno económico, también cederán terreno militar a China e India mayoritariamente (Halimi, 2015).

La idea de los dos bloques es por tanto unirse para tratar de aproximarse a los ritmos de crecimiento de las grandes potencias emergentes, debido a que las dos economías atlánticas llegaron a su madurez hace ya algunas décadas y su ritmo de crecimiento no alcanzará los niveles de economía emergente. El objetivo no es otro que mantener a Washington como el centro del poder económico y político mundial y evitar que se mueva hacia Pekín. Ante esta situación Occidente juega con la baza de la desunión existente en el continente asiático debido a su “juventud” en los tratados de libre comercio y su gran aliado, Japón, temeroso y polo opuesto de China.

Con este nuevo telón de fondo, surgen datos curiosos como es la lista de fabricantes y proveedores de Apple; en la imagen 7.2.1., veremos que la inmensa mayoría de los proveedores no solo se encuentra en Asia, sino específicamente en China, teniendo el domicilio social de las empresas asentadas en dicho país en Taiwán. Resulta llamativo sin duda ver cómo Estados Unidos pretende aislar a China del panorama económico y geoestratégico mundial pero quiere que sus grandes empresas como Apple sigan fabricando sus dispositivos allí gracias a los bajos costes de producción que tiene China.

#### **Imagen 9.4. Proveedores de Apple.**



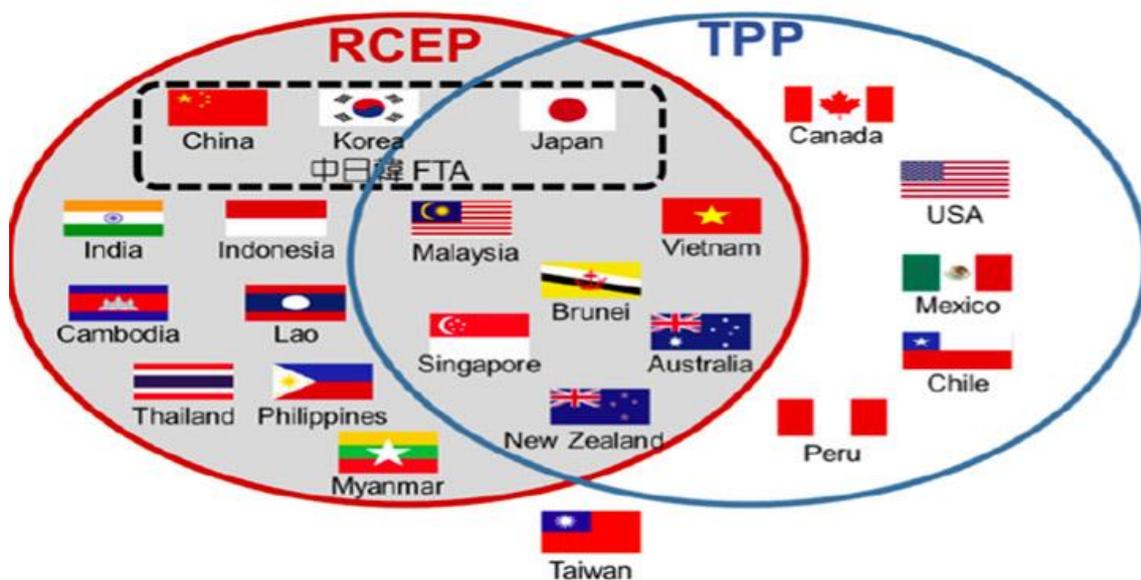
*Fuente:* (Apple, 2015)

### 9.3. La reacción de China.

Como hemos ido exponiendo, Washington está intentando atraer al mayor número de países mediante Acuerdos de Libre Comercio, y China no se está quedando atrás. En este nuevo escenario, Estados Unidos comenzó en 2005 a negociar el TPP con Brunéi, Nueva Zelanda, Chile y Singapur y posteriormente se adhirieron Australia, Malasia, Vietnam, Japón y Perú. Como sabemos, China no fue invitada a las negociaciones, siendo el objetivo principal de Estados Unidos el llevar a las principales economías asiáticas, americanas y del Pacífico, para contener de esa forma el implacable avance chino.

China no se ha quedado atrás y ha respondido proponiendo un proyecto de asociación económica regional integral (Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP), quedando excluido de él Estados Unidos. En las negociaciones están participando los 10 países integrantes de la ASEAN, inmersos a su vez en las negociaciones del TPP. De salir adelante, la RCEP abarcaría un gran porcentaje de la población mundial y el 40% de los intercambios internacionales (Bulard, 2015).

#### **Imagen 9.5. Países participantes en la RCEP y en el TPP**



Fuente: (Hioe, 2015).<sup>19</sup>

Como podemos apreciar en la imagen, estamos ante una nueva polarización, en este caso económica, en la que hay países que están aumentando sus posibilidades comerciales (aquellos presentes en los dos Tratados). Resulta llamativo el caso de Corea, puesto que su principal aliado comercial y militar es Estados Unidos y no ha participado en las negociaciones del TPP, pero sí está presente en el RCEP.

Ya sea a nivel Transatlántico con el TTIP o a nivel Pacífico con el TPP o el RCEP, las tendencias del nuevo panorama económico mundial convergen: eliminación de los derechos aduaneros, eliminación de las barreras no arancelarias como la selección de las inversiones extranjeras y liberalizaciones de los derechos de licencia (medicamentos en gran medida) en China e India; protección de la agricultura en Japón<sup>20</sup>; cuotas de las importaciones de productos tecnológicos en Corea del Sur... (Bulard, 2015).

Las negociaciones tanto Transatlánticas como Pacíficas están aún por finalizar. Nos encontramos con una barrera común a las negociaciones: la agricultura. Japón y Europa tienen su sector primario especialmente protegido; ya hemos hablado del caso europeo y el temor a la entrada de competidores norteamericanos con menor regulación y menores costes de producción; en Japón, las líneas rojas están en 5 productos clave para su economía: arroz, trigo, carne de ternera y cerdo, azúcar y productos lácteos, en total 580 productos protegidos con un sistema de cuotas: si las importaciones de arroz superan el

<sup>19</sup> Taiwán está pendiente de añadirse a alguno de los dos Tratados, sintiendo especial interés por el TPP.

<sup>20</sup> Cabe destacar que el sector agrario en Japón es el más protegido y mimado frente a productos extranjeros.

8% del consumo interno, el Gobierno impondrá derechos aduaneros que pueden ascender al 780%. Para los otros productos pueden llegar al 500% (Bulard, 2015).

Ante esta nueva circunstancia, ambos países, China y Estados Unidos presentan dificultades para llevar a cabo la firma de sus acuerdos, en algunos casos por problemas diplomáticos y en otros por cuestiones relacionadas con la economía y la normativa: China ha conseguido crear una red comercial y financiera cuyo núcleo es Pekín, pero no consigue establecer alianzas estratégicas y diplomáticas sólidas; por el otro lado está Estados Unidos que cuenta con unos aliados sólidos como Japón, Corea del Sur o Australia, pero se encuentra con obstáculos normativos y regulatorios (Bulard, 2015).

Ante estas dificultades diplomáticas que China se encuentra en la zona más oriental de Asia, la nueva estrategia de China es abrir rutas hacia el oeste, emulando la antigua ruta de la seda hacia países como Pakistán, Kazajistán y hasta llegar a Países Bajos y a Irán o Turquía en el sur. La estrategia es clara: crear nuevas redes comerciales para las empresas chinas y evitar así la zona del Pacífico que ha perdido en favor de Estados Unidos. Es lógico: por un lado está acorralada por el TPP y por el otro por el TTIP, con lo cual la última posibilidad de expansión y crear alianzas sólidas es hacerlo en los países de Asia y Oriente Medio.

El diario “The Wall Street Journal” habla de un Plan Marshall chino con esta nueva estrategia de creación de acuerdos comerciales, fundación de nuevos bancos e internacionalizar el Yuan mediante inversiones en aquellos países mencionados antes. De esa forma se asegurarán un crecimiento de las naciones en las que se asienten y elaboren acuerdos comerciales, así como una lealtad al gigante chino por la oportunidad comercial (Wall Street Journal, 2014).

Siguiendo con la estrategia expansiva, China ha anunciado la creación de un fondo de inversión y de un banco multilateral para financiar los grandes proyectos de la “Nueva Ruta de la Seda” como transportes, autopistas, aeropuertos, centrales eléctricas... y crear parques industriales a lo largo de la misma. No es más que la creación de nuevas zonas de libre comercio mediante grandes cantidades de inversión directa. De esta forma, se asegurará dar salida al exceso de producción de las empresas chinas, asegurando un abastecimiento energético y participando en la recuperación económica de países como Pakistán. Se ha propuesto también la creación de un Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (BAII), abierto para cualquier país que desee incorporarse,

el cual se encargará de la financiación de grandes obras en la zona. Es, sin duda, una respuesta al Banco Mundial y al Banco Asiático de Desarrollo, bajo influencia de Washington y Tokio respectivamente. El BAI lo forman 57 miembros fundadores, entre los cuales hay 37 países asiáticos y el resto de fuera de la región, entre ellos Reino Unido, Israel, Italia o Francia (Bulard, 2015). Ante este movimiento, Estados Unidos trató de “desanimar” a las economías más avanzadas a incorporarse a él para “unirse” al bando Occidental (Rogoff, 2015).

Economistas como el australiano Andrew Elek sostienen que el BAI es más eficaz económicamente que el propio TPP, defendiendo que lo que más dificulta el comercio en la actualidad en la zona no son las barreras arancelarias y no arancelarias, si no la falta de infraestructuras y buenas comunicaciones. Sostiene que una mejora en la zona llevaría a un crecimiento importante de la misma (Elek, 2015). En palabras del primer ministro chino Li Keqiang, defiende que China tiene una actitud abierta hacia el TPP, sosteniendo que pueden existir tanto acuerdos bilaterales como grandes acuerdos regionales (Vidal Liy, 2015); lo que está claro es que China no se quedará parada en el nuevo tablero geoestratégico mundial.

En definitiva, ante el cambiante escenario mundial ninguna gran potencia se quiere quedar en la retaguardia. Estamos viviendo una época que, salvando las distancias, podría denominarse la “Guerra Fría de la Economía”, en la cual tenemos dos bloques: el transatlántico con naciones del Pacífico con Estados Unidos y Europa a la cabeza y el asiático con China en su vanguardia. Ante esta circunstancia las regiones están realizando movimientos en el tablero para tratar de escribir las reglas de la nueva economía y del comercio internacional, así como escribir las nuevas normas internacionales. Mediante los acuerdos mega-regionales, se trata de aislar económicamente al competidor más cercano (ya hemos visto cómo están actuando los dos bloques) y conseguir los socios comerciales y políticos más sólidos y poderosos. La conclusión es clara: la forma de hacer comercio internacional y relaciones internacionales ha cambiado; a día de hoy, las nuevas tendencias son los grandes acuerdos, las grandes obras de inversión en infraestructuras y la elaboración de nuevas normas y estándares internacionales.

## 10. CLÁUSULA ISDS Y TRIBUNALES DE ARBITRAJE INTERNACIONAL.

### 10.1. Qué es la cláusula ISDS.

Los mecanismos de resolución de conflictos entre inversor y Estado (ISDS por sus siglas en inglés) son una tendencia en los acuerdos de inversión y libre comercio desde los años 60. Se incluyen en forma de cláusulas incluidas en dichos Tratados y se utilizan para garantizar la protección al inversor extranjero frente a posibles abusos de los gobiernos locales mediante la resolución de conflictos entre inversores y Estados ante unos “tribunales” de arbitraje internacional al margen de los sistemas judiciales públicos. Es decir, una compañía que realice una operación de IED en un país receptor puede “denunciar” a dicho país si éste interfiere en sus operaciones o no le permite actuar libremente<sup>21</sup>, buscando una compensación por daños y perjuicios como consecuencia de ello. La denuncia no se lleva a un tribunal público, sino que se puede elevar a un organismo de arbitraje supranacional privado, como por ejemplo la International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), agencia regulada por el Banco Mundial<sup>22</sup>, la Corte Internacional de arbitraje dependiente de la Cámara de Comercio Internacional, el departamento jurídico de las Naciones Unidas o la Corte Internacional de Justicia (Bilaterals.org, 2016).

La defensa del Inversor extranjero frente a los Estados mediante el Arbitraje Internacional nace de un acuerdo promovido dentro del Banco Mundial y firmado por 30 países. Este acuerdo, cuya firma se produjo en 1965, entró en vigor el 14 de octubre de 1966. A día de hoy forman parte de ese Acuerdo 140 países, entre los que está España<sup>23</sup> (Economiaciudadana.org, 2016).

Como decíamos más arriba, este mecanismo de protección al inversor está relacionado con el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las inversiones (ICSID por sus siglas en inglés), no siendo ésta la única institución encargada de la regulación de estas disputas, pero sí la más importante.

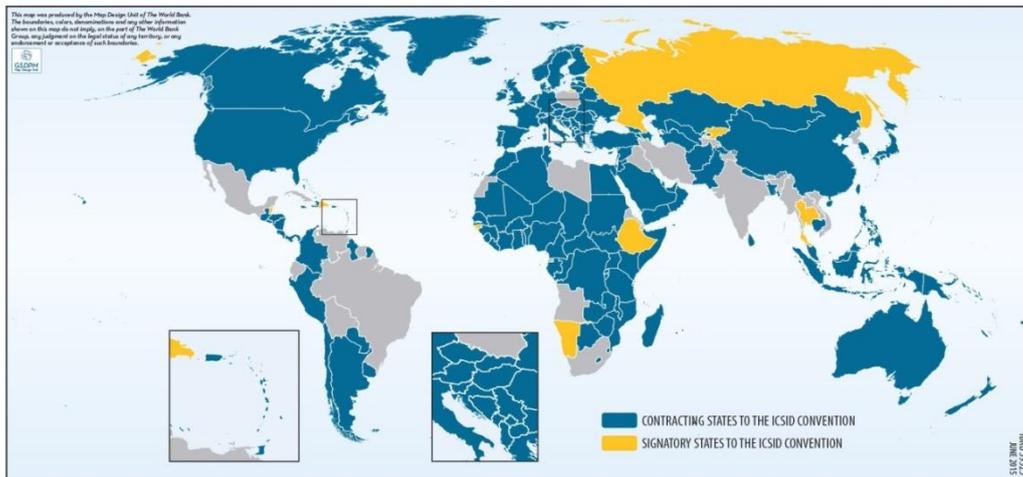
### **Imagen 10.1. Países firmantes del convenio ISDS**

---

<sup>21</sup> Es muy difícil marcar la línea roja donde el Estado interfiere en los intereses del inversor o cuándo el inversor se puede aprovechar de su posición dominante. Los casos de las nacionalizaciones o la repartición de beneficios están siempre sujetos a discusión.

<sup>22</sup> <https://icsid.worldbank.org/apps/icsidweb/about/pages/default.aspx>

<sup>23</sup> España firmó el Convenio en 1994, bajo el gobierno de Felipe González.



*Fuente:* (World Bank, 2016).

Esta protección al inversor surge para evitar la discriminación del inversor extranjero frente a las empresas nacionales, garantizando así que los países receptores de inversiones extranjeras establezcan un trato igualitario y evitar expropiaciones, que no se reciba trato nacional, etc.

Surgen también unas corrientes de pensamiento que consideran que estos mecanismos de protección lo único que pretenden es ejercer un control llevado a cabo por las grandes potencias económicas y sus empresas transnacionales sobre los países más débiles económicamente o que están en vías de expansión, para así asegurarse una sólida presencia en los mismos a la vez que se frena su desarrollo (Economiaciudadana.org, 2016).

La inclusión de estas cláusulas en los Acuerdos de Libre Comercio está suscitando una polémica y un rechazo ciudadano cada vez más creciente. Los temores en la sociedad crecen, debido a una creencia cada vez más real de que las empresas transnacionales con este tipo de cláusulas solo verán reforzada su posición frente a los Gobiernos nacionales. El foco de polémica se sitúa en el TTIP, puesto que es el Tratado que se está negociando en la actualidad, pero estas cláusulas se han incluido en los Tratados de Libre Comercio desde la década de los 60. Las protestas ciudadanas ante estas nuevas cláusulas han resonado tanto que en 2014 el Comisario Karel De Gucht anunciaría la

suspensión de las negociaciones para iniciar consultas ciudadanas sobre este aspecto<sup>24</sup> (Donnan, 2014).

El director del Instituto CATO Daniel Ikenson declaró que las cláusulas ISDS no son ni esenciales ni necesarias para llevar a cabo Acuerdos de Libre Comercio y las considera “equipaje” innecesario que lo único que da como resultado son críticas a la agenda liberalizadora de gente no contraria al propio movimiento, si no a estas cláusulas abusivas, alegando que la gente busca acuerdos más modestos y balanceados (Donnan, 2014). Siguiendo con las declaraciones de Daniel Ikenson, sostiene que en los últimos 15 años ha habido 4 veces más denuncias llevadas a cabo por los inversores contra los Estados que en los últimos 40 años del siglo pasado<sup>25</sup>.

En los bandos negociadores sostienen que estas cláusulas son una muestra más de la ambición de los tratados de libre comercio, defendiendo que un tratado como el TTIP debe incluir la cláusula ISDS para llegar a su máxima eficiencia y resultados óptimos. Sin embargo, dentro de ambos bloques, tanto la ciudadanía como determinados bloques políticos son escépticos frente a estas cláusulas y sus posibles consecuencias, debido en gran medida a que el TTIP pretende que se pueda denunciar a los Estados por sus regulaciones internas del mercado. Por ejemplo, la restricción de la IED en determinados sectores o determinadas exigencias medioambientales, las cuales hasta el momento no han sido objeto de consideración.

#### *10.1.1. El ICSID.*

El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (ICSID por sus siglas en inglés) es la principal institución en materia de arreglo de dichas diferencias. Se creó a partir del convenio ICSID, el cual es un tratado multilateral internacional que entró en vigor el 14 de octubre de 1966. En 2015 cuenta con 159 Estados signatarios y 151 Estados contratantes que lo han ratificado (ICSID, 2015).

---

<sup>24</sup> Se elaboró una consulta online en la que participaron 150.000 personas. El 97% de ellas se opusieron al TTIP en general y a las cláusulas ISDS en particular. La Comisión Europea se defendió sosteniendo que la opinión de la gente estaba manipulada y predefinida por las organizaciones antiglobalización (European Commission, 2014b).

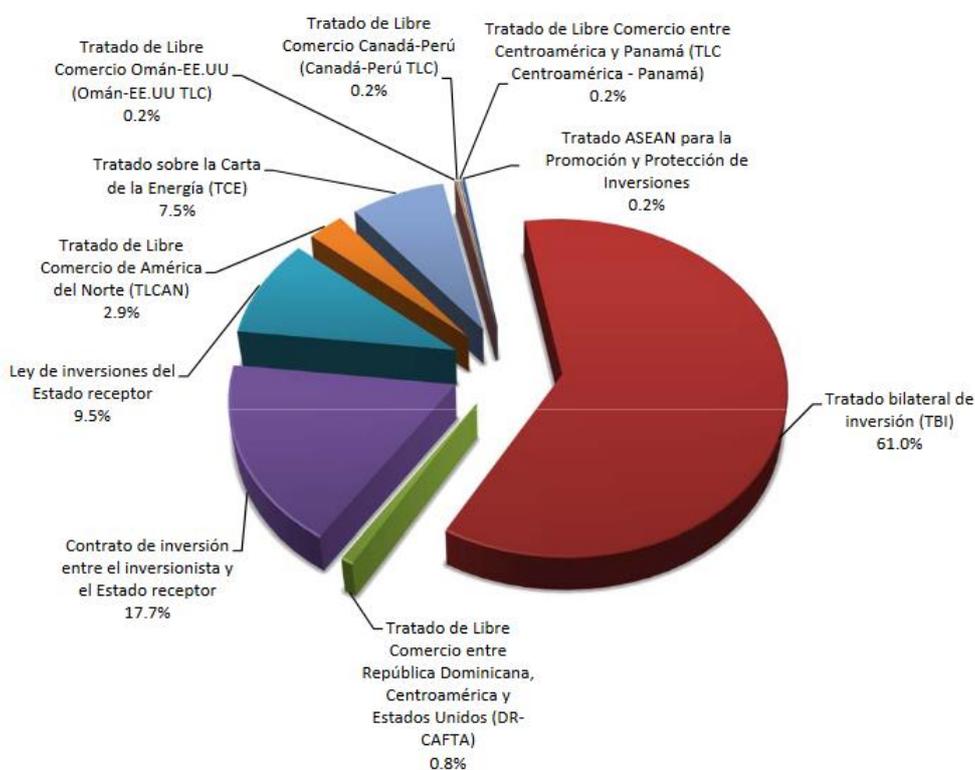
<sup>25</sup> Entre 1959 y 2002 hubo solo 100 denuncias en todo el mundo entre inversor y estado, entre 2003 y 2015 ha habido más de 400 casos.

La finalidad de este convenio es brindar protección a las inversiones internacionales. Además, la entrada dentro del convenio es voluntaria, pero una vez dentro se está expuesto tanto a ser demandado como a demandar. El ICSID, es según el propio Centro, una organización imparcial, siendo los árbitros quienes analizan las pruebas y deciden los resultados (ICSID, 2015).

**•El arreglo de diferencias entre inversores y Estados.**

Es un mecanismo que permite a los inversores extranjeros iniciar procedimientos para la resolución de las diferencias contra un Estado receptor de IED. Para que se inicie el procedimiento, tanto inversor como Estado deben dar su consentimiento a este mecanismo<sup>26</sup>. En la actualidad hay más de 2700 tratados internacionales en los que se incluye este mecanismo de solución de diferencias. Este mecanismo eleva la denuncia a un tribunal superior de arbitraje que es el que elabora la sentencia final.

**Imagen 10.2. Fuentes de consentimiento para el mecanismo de solución de diferencias.**



*Fuente:* (ICSID, 2015).

<sup>26</sup> El Estado dio su consentimiento con la firma tanto del convenio como de diversos acuerdos de libre comercio que tenga el Estado suscritos.

Como podemos ver en la imagen, más de la mitad de del consentimiento dado por los Estados surge de los acuerdos bilaterales. Otro elevado porcentaje surge de los contratos de inversión entre el inversor y el Estado receptor de la IED. Por lo tanto los Estados están aceptando este mecanismo son la simple firma de acuerdos bilaterales o multilaterales.

- **El vínculo con el Banco Mundial.**

El ICSID es una institución internacional independiente, siendo además una de las cinco organizaciones integrantes del Banco Mundial. Cada Estado Contratante tiene un representante dentro del Consejo Administrativo del ICSID, además, el Consejo no cumple función en la resolución de casos. El Secretario, que cuenta con la colaboración de 56 funcionarios y tiene a su cargo la administración de las diferencias, presta en conjunto asistencia a las partes de los tribunales para garantizar que el proceso sea rápido y eficaz. Recordar que los caos son resueltos por los árbitros, los cuales se supone son independientes e imparciales (ICSID, 2015).

Por tanto el ICSID proporciona servicios institucionales y reglas procesales para las comisiones de conciliación y los tribunales de arbitraje independientes. Las disposiciones relativas a la solución de diferencias permiten al inversor seleccionar qué reglas quiere aplicar<sup>27</sup>.

Los tribunales de arbitraje están formados por juristas internacionales de todas partes del mundo. En la mayoría de los casos los tribunales están formados por tres árbitros: uno nombrado por el inversor, otro por el Estado y el último de mutuo acuerdo. Si no se llega a un acuerdo para el nombramiento el ICSID elegirá a un árbitro que crea conveniente (ICSID, 2015).

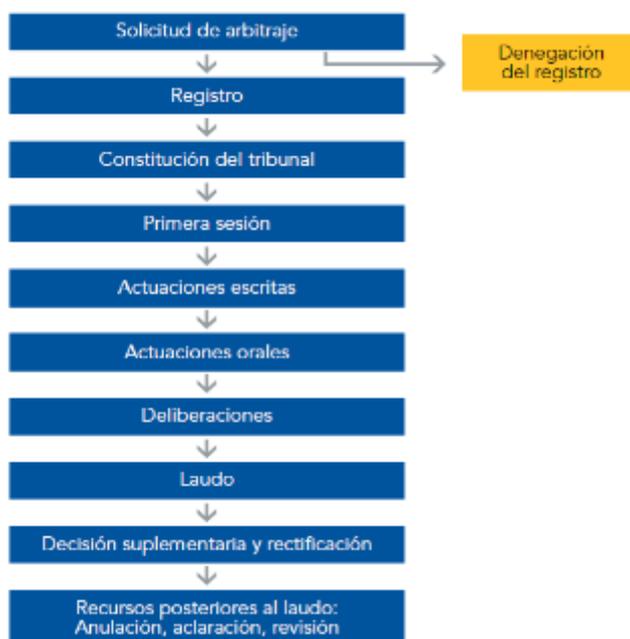
A la hora de iniciar una demanda, en primer lugar se presenta la solicitud ante la Secretaria General del ICSID. El siguiente paso es la constitución del tribunal de arbitraje. Dentro de los 60 días siguientes a su constitución, el tribunal celebra una primera sesión en la que se abordan las cuestiones preliminares. A continuación hay etapas de actuaciones escritas y orales para que las partes presenten sus alegatos y el

---

<sup>27</sup> Convenio del ICSID, Reglamento del Mecanismo Complementario del ICSID, Reglamento de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, entre otras.

tribunal dice su laudo. Los laudos son obligatorios para las partes y no serán objeto de apelación (ICSID, 2015).

### Imagen 10.3. Pasos para la solución de diferencias.

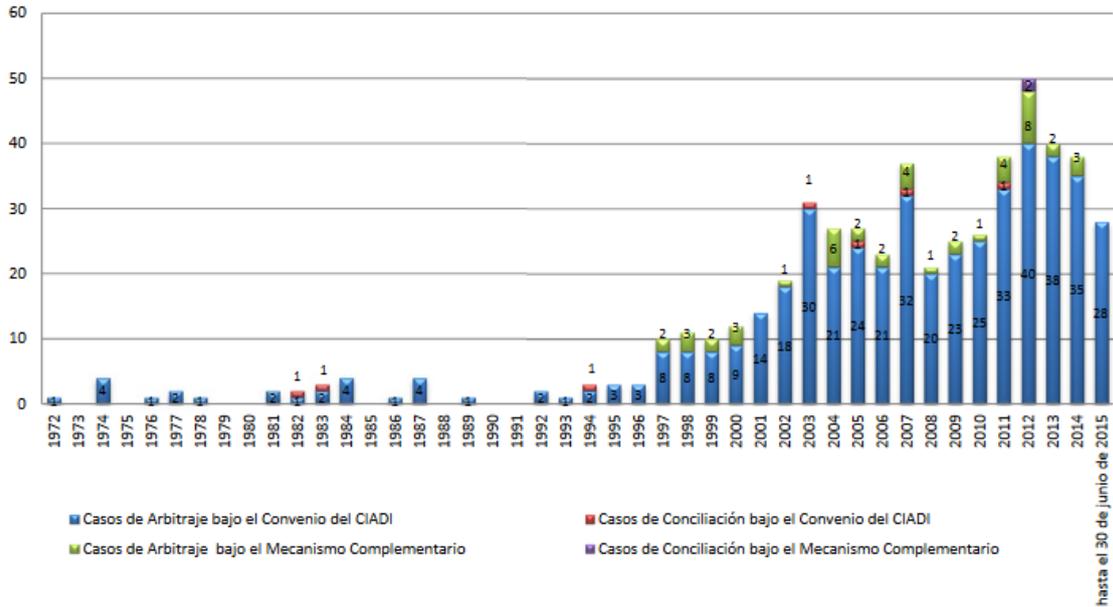


*Fuente:* (ICSID, 2015)

Como hemos comentado previamente, a lo largo de los últimos 15 años el aumento de los casos de demanda de un inversor a un Estado ha sido notable y, bajo mi punto de vista alarmante. Para el año 2014, sólo bajo el ICSID (recordar que hay otros organismos para la solución de diferencias) ha habido 60 demandas realizadas por los inversores contra los Estados, siendo el año que más ha habido el 2012<sup>28</sup>.

### Imagen 10.4. Número de casos registrados por año en el ICSID.

<sup>28</sup> El año 2012 fue quizá, junto con el 2009 el que más aguda fue la crisis económica y financiera mundial.



Fuente: (ICSID, 2015)

El ICSID presume de su transparencia a la hora de publicar los casos y las resoluciones, así como la accesibilidad para los ciudadanos y la objetividad a la hora de resolver las diferencias. Pese a estas declaraciones, la ciudadanía y los Estados siguen dudando de la objetividad de estos mecanismos de soluciones de diferencias, denunciando que los Estados están expuestos a los intereses de las grandes corporaciones.

## 10.2. EL ISDS EN EL TTIP.

Como comentábamos unas líneas más atrás, las cláusulas ISDS están en el punto de mira en la actualidad. Es uno de los puntos por los que el TTIP está recibiendo tantas críticas y rechazo, aunque, cabe destacar como dijimos antes, que casi todos los acuerdos bilaterales y multilaterales relacionados con la inversión incluyen este tipo de mecanismos para la solución de diferencias entre inversores y Estados.

A lo largo de este punto vamos a exponer los argumentos a favor y en contra de la inclusión de estas cláusulas para obtener un punto de vista y una conclusión objetiva. En primer lugar vamos a ver la postura expuesta por la Comisión y el Parlamento Europeo, para después mostrar la opinión de ciertas organizaciones y colectivos.

Según el Parlamento Europeo, los mecanismos para resolver diferencias entre inversores extranjeros y países receptores son esenciales, mediante los tribunales nacionales y en mayor medida el arbitraje internacional. Junto con la Comisión

Europea, defienden que todos los Tratados sobre inversiones que pretendan estar a la vanguardia y ser lo más ambiciosos e innovadores posibles necesitan incluir cláusulas para la defensa de los inversores extranjeros frente a los gobiernos receptores (Parlamento Europeo, 2014).

Ambas instituciones están tratando de frenar los temores de la ciudadanía y de algunos eurodiputados con respecto a estas cláusulas. Así, en mayo de 2015, la Comisión Europea propuso dos opciones adicionales para el TTIP en referencia a la resolución de diferencias que se sumaban a las dos tradicionales. Estas dos nuevas medidas que sustituirían a las antiguas (tribunales nacionales y comisiones internacionales) serán un tribunal multilateral sobre inversiones y un organismo bilateral de apelación.

- **Los tribunales nacionales:** tanto la Comisión como el Parlamento Europeo sostienen que este tipo de mecanismo puede favorecer al propio país, sosteniendo que puede que no se apliquen de manera automática las obligaciones internacionales (Parlamento Europeo, 2014).
- **Sistemas privados de arbitraje (ISDS):** Ambas instituciones defienden que los abogados que trabajan para estos sistemas son especializados en derecho comercial pero no son jueces en plena dedicación. Además, sostienen que estos tribunales son independientes de los Estados, lo cual consideran muy positivo y argumentan que ante las críticas recibidas sobre el temor a que se restrinja el derecho de los Gobiernos de reglamentar en pro del interés público, las instituciones proponen incluir en el TTIP una lista de árbitros previamente acordada entre la UE y EEUU (Parlamento Europeo, 2014).
- **Un tribunal multilateral sobre inversiones:** es una de las nuevas opciones propuestas por la Comisión. Se pretende establecerlo con ayuda en la financiación en unos 15 años.
- **Un organismo bilateral de apelación con 7 jueces exclusivamente para el TTIP:** es la otra nueva opción propuesta y se espera sea aplicada con relativa rapidez. Ambos bloques económicos pactarían los 7 jueces, siendo 2 de la UE 2 de EEUU y 3 de otros lugares.

La Comisión Europea defiende fervientemente el derecho de los inversores a elegir el mecanismo que mejor les convenga pero con una condición: deberán mantenerlo hasta

el final del proceso. Los Estados demandados no tendrán ninguna opción de elegir el mecanismo resolutorio.

La Comisión Europea publicó un documento en 2015 en el cual se ofrece una nueva posibilidad para proteger las inversiones. El documento se titula “Creating more investment opportunities in the EU and the US” y en él se exponen nuevas opciones para la resolución de disputas entre inversores y Estados (European Commission, 2015).

La Comisión propone que, como la defensa de los inversores es algo innegable e indiscutible y para apaciguar las críticas originadas a partir de las cláusulas ISDS, la creación de un “Investment Court System (ICS)” es la mejor solución para asegurarse que los gobiernos respetan las garantías básicas de protección y así resolver las disputas de forma imparcial y transparente. La Comisión Europea establece así unas pautas que los gobiernos deben respetar, y que, en caso de incumplir una o más, los inversores afectados podrán elevar una reclamación al ICS e iniciar los procesos convenientes<sup>29</sup>. Las garantías que propone la Comisión Europea son las siguientes (European Commission, 2015):

- No se discriminará a ningún inversor por su nacionalidad.
- Prohibición de las expropiaciones sin pagar una compensación a cambio.
- Se permitirá a los inversores repatriar los beneficios que crean convenientes.
- Proteger a los inversores de ser tratados de manera injusta.

Además este nuevo sistema pretende añadir la transparencia y legitimidad que le falta al sistema ISDS y garantizar más protección a los gobiernos<sup>30</sup>.

Este nuevo sistema estaría formado por un Tribunal de inversiones formado por 15 jueces (5 europeos, 5 americanos y 5 del resto del mundo) y un Tribunal de apelación formado por 6 jueces (2 europeos, 2 americanos y 2 del resto del mundo). Además, este nuevo sistema debe incluir jueces que tengan cualificaciones comparables a los jueces de la Corte Internacional de Justicia. En cuanto a la resolución de diferencias, el sistema

---

<sup>29</sup> La Comisión Europea marca una línea roja clara: los inversores no podrán denunciar a un Estado alegando solamente que no han adquirido los beneficios esperados por la legislación del país receptor. Deberán presentar en ese caso otro incumplimiento a mayores.

<sup>30</sup> Recordar que esta es una idea que expuso la Comisión Europea a raíz del rechazo al mecanismo ISDS. Esta idea deberá (del ICS) deberá ser aprobada por el Gobierno de Estados Unidos para poder incluirse en el TTIP.

tendrá un nuevo mecanismo de mediación que ayudará a resolver las disputas de manera amigable. Por otro lado, las disputas finalizarán, incluidas las apelaciones<sup>31</sup> en un plazo de 2 años y se facilitará de la inclusión de las PYMES al nuevo sistema (European Commission, 2015).

El sistema se compromete a ser lo más justo posible y a no dejar así a los gobiernos tan desamparados mediante la definición de estándares de protección para evitar abusos del ICS y la garantía de una transparencia plena, mediante la publicación online de todos los documentos.

En definitiva, la Comisión y el Parlamento Europeo pretenden proteger a los inversores frente a los posibles abusos llevados a cabo por los gobiernos mediante la aplicación de barreras no arancelarias o legislativas. Pero ambos organismos son conscientes del temor que sostienen tanto los ciudadanos como algunos eurodiputados frente a las cláusulas ISDS, por tanto, para no dejar a los inversores desprotegidos, se propone la creación de un ICS, el cual será el encargado de resolver las disputas entre la UE y EEUU dentro del marco del TTIP.

Los críticos frente a la inclusión de estas cláusulas ISDS son algunos eurodiputados y organizaciones ciudadanas, así como ONGS. En informes elaborados por estas organizaciones, se sostiene que mediante estas cláusulas no se pretende defender a los inversores, puesto que consideran que estas grandes corporaciones ya tienen poder suficiente debido a su facturación y presencia mundial, si no que se quiere dar aún más poder a estas grandes empresas para que puedan iniciar litigios libremente contra Estados. Defienden que si se incluyen estas cláusulas en el TTIP, las corporaciones podrán cuestionar y cambiar las decisiones democráticas tomadas por los gobiernos (Hilary, 2015).

Estas organizaciones ven la mayor amenaza en Estados Unidos, puesto que son los más fervientes defensores de la inclusión de estas cláusulas. Recordar que Estados Unidos ha incluido el ISDS en casi todos sus acuerdos bilaterales, salvo con Australia, la cual consiguió ser la excepción. Con estas cláusulas los inversores pueden eludir los tribunales nacionales e ir directamente a un tribunal de arbitraje privado internacional.

---

<sup>31</sup> En el mecanismo ISDS no hay cabida a apelaciones o reclamaciones; lo que falla el tribunal no se puede cambiar.

En el informe elaborado por John Hilary (Hilary, 2015), se muestran las mayores indemnizaciones pagadas por los gobiernos a algunos inversores extranjeros, o como él los define: “ataques contra la democracia”. Destaca el caso de la energética Vatenfall contra el gobierno alemán la cual reclama 3.700 millones de euros por abandonar la producción de energía nuclear tras el desastre de Fukushima, o el caso de Philip Morris contra Australia por una medida en materia de salud pública, mediante la cual se obligaba a vender cigarrillos en paquetes sin publicidad.

La Comisión Europea ante el aluvión de críticas, decidió, como vimos anteriormente elaborar una consulta ciudadana (el 97% se opuso a la inclusión del ISDS) y más tarde incluir la ICS en lugar de la ISDS, sosteniendo que los temores y críticas de la ciudadanía están infundados por las organizaciones contrarias al TTIP. Estas organizaciones argumentan que es muy difícil ver dónde está el límite del trato justo e igualitario, es decir, cuando se considera que un Estado interfiere en los intereses de un inversor extranjero, y cuándo ese inversor extranjero estará obrando bajo estándares éticos y no lucrativos. Además, sostienen que la opacidad existente en lo referido a la resolución de los conflictos dentro de los tribunales de arbitraje es alarmante, y la ciudadanía no sabe cómo se resuelven dichos problemas. Sostienen, además, que existen unos intereses económicos crecientes, puesto que se calcula que el negocio del arbitraje mueve casi 8 millones de dólares por caso y que los abogados cobran en torno a 1000 dólares por hora<sup>32</sup> (noalttip.org, 2016).

Otro gran problema que suscitan estas cláusulas según las organizaciones contrarias a las mismas es la exclusividad del ISDS. Es decir, solo los inversores pueden denunciar a los Estados si incumplen las condiciones del Tratado pero no a la inversa. Además, sostienen que tras la consulta iniciada por la Comisión Europea en 2014 en la que el 97% de la ciudadanía se opuso, lejos de escuchar a los ciudadanos, la Comisión trató de apaciguar las críticas proponiendo en 2015 la creación del ICS el cual, a juicio de estas organizaciones, corrige algunos fallos del ISDS pero no corrige los problemas fundamentales (noalttip.org, 2016).

En definitiva, apreciamos una creciente presión ciudadana y de algunos europarlamentarios en contra de la inclusión de las cláusulas ISDS dentro del TTIP. La Comisión Europea está llevando a cabo esfuerzos para crear nuevos sistemas que

---

<sup>32</sup> Recordar que los Estados deben pagar los costos de los litigios, aunque no sean culpables.

corrijan los fallos de este mecanismo para hacerlo lo más igualitario posible, mientras que las organizaciones contrarias creen que estos esfuerzos no son suficientes y deben ser más profundos. Lo que es real es que éstas cláusulas están presentes en centenares de acuerdos bilaterales y que la utilización de estos sistemas de solución de diferencias entre inversores y Estados ha aumentado en las últimas décadas como consecuencia del cambio de tendencia de las liberalizaciones hacia las inversiones y la necesidad de proteger a los inversores; eso sí, sin descuidar a los gobiernos y a sus decisiones democráticas.

### **10.3. LOS TRIBUNALES DE ARBITRAJE INTERNACIONALES.**

En el momento en el que se inicia un procedimiento para la resolución de diferencias entre inversor y Estado, las instituciones encargadas de llevarlo a cabo dan a elegir de entre sus abogados y jueces a los inversores y Estado para que formen el tribunal de arbitraje. Como mencionamos unas líneas más atrás, estos miembros son supuestamente elegidos de forma igualitaria (uno elegido por el inversor, otro por el Estado y el último de forma conjunta; si no se pusieran de acuerdo las partes, la institución nombraría al que crea más conveniente).

El director de AMCHAM EU Hendrik Bourgeois sostiene que el mecanismo ISDS es esencial dentro del TTIP, exponiendo que los Estados Miembro de la UE tienen esta cláusula en los innumerables acuerdos bilaterales que tienen firmados con otros países, demostrando la importancia y la garantía de la inclusión de este mecanismo de resolución de diferencias mediante arbitraje internacional (AMCHAM EU, 2015).

En este mismo informe, la Comisión da respuesta a la pregunta de por qué es necesario incluir el mecanismo ISDS si los inversores pueden ir a los tribunales nacionales. La Comisión defiende que un inversor puede no querer iniciar una demanda contra un país en su propio tribunal porque éste no será imparcial y fallará a favor del Estado. Además, se sostiene que en algunos casos de expropiaciones llevadas a cabo por países, no solo no han pagado la indemnización correspondiente al inversor, si no que les han negado el acceso a los tribunales nacionales. El último punto que expone el informe para defender el mecanismo ISDS es que los países muchas veces no incorporan las normas que firman en los tratados bilaterales a su legislación nacional, por lo tanto, en caso de disputa, el inversor se verá desprotegido (European Commission, 2013a).

Por todo esto, la Comisión y el Gobierno de Estados Unidos defienden la incorporación de esta cláusula con su correspondiente arbitraje internacional que, supuestamente, garantiza más igualdad y equidad para ambas partes demandantes. Cabe destacar que muchas veces los inversores pueden denunciar a los Estados por un motivo que no sea de extrema gravedad, desembocando en grandes cantidades de dinero a pagar por los gobiernos locales a grandes corporaciones.

A día de hoy este mecanismo continúa siendo el foco de la polémica, ahora dentro del TTIP. Se denuncia que este mecanismo lleva a juicio a Estados frente a grandes corporaciones; juicios llevados a cabo por árbitros internacionales propuestos por los organismos encargados de solucionar las diferencias (como el ICSID). Se considera que los gobiernos pierden soberanía al ir a estos tribunales de arbitraje, puesto que se eligen a 3 árbitros entre aproximadamente 30 propuestos por los organismos como el ICSID, considerando que las empresas transnacionales tienen una posición ventajosa frente a los Estados ante estos tribunales. La mayor razón de peso para afirmarlo es que se saltan cualquier tipo de tribunal nacional o supranacional para ir a un tribunal de árbitros privado, al margen de cualquier legislación; además, el mayor organismo para la solución de diferencias está bajo las órdenes del Banco Mundial, con lo cual no se trata de un organismo independiente. Estos árbitros (que recordemos no son jueces bajo el ISDS si no abogados<sup>33</sup>) tienen unos honorarios espectaculares que rondan los 700 euros la hora; algunos de los casos han durado más de 500. Además, en el caso de que se falle a favor del Estado, es éste quien paga además los costos del “juicio”; si es al revés, el Estado paga dichos costes así como la indemnización al inversor acordada por el tribunal de arbitraje (Crespo y Rojo, 2015).

#### *10.3.1. Algunos conflictos entre inversor y Estado.*

De forma anual, la UNCTAD elabora un informe relacionado con las disputas entre inversores y Estados en el que se muestran datos relativos a este mecanismo de resolución de diferencias. En el año 2014<sup>34</sup> se iniciaron 42 nuevos casos de resolución de diferencias, siendo la mayoría de ellos (60%) entre países desarrollados. En este año, el número total de casos abiertos era de 410, por debajo de los 600 de 2013. Además, la gran mayoría de los casos está siendo administrada por el ICSID. De forma llamativa,

---

<sup>33</sup> La UE quería cambiar esto, obligando a que los árbitros fueran jueces con una sólida reputación.

<sup>34</sup> El último informe elaborado es en 2015 con datos del año 2014.

los países que más demandas recibieron fueron España (5)<sup>35</sup>, Costa Rica, República Checa, India o Ucrania con 2 casos cada uno. Este mismo año Italia se enfrentó a otra demanda (UNCTAD, 2015a).

Los países que más demandas recibieron por parte de los inversores fueron Argentina, Venezuela, República Checa y Egipto. Otro dato llamativo que arroja el informe es que el 83% de los nuevos casos fueron iniciados por inversores de países desarrollados. Este dato puede enlazarse con el anterior, en el que veíamos que los países en vías de desarrollo son generalmente los que más demandas reciben, siendo además iniciadas por los países desarrollados (UNCTAD, 2015a). Puede sacarse en claro que los países en vías de desarrollo pretenden proteger sus industrias locales para garantizar el crecimiento controlado y los inversores extranjeros (generalmente de países desarrollados) lo toman como un ataque hacia ellos y sus corporaciones. El país que más demandas ha realizado hasta el año 2014 ha sido Estados Unidos con un total de 130, seguido de Holanda y Reino Unido con 62 y 45 respectivamente.

Vamos a ver en la siguiente tabla las 5 mayores indemnizaciones obligadas a pagar a los inversores extranjeros por parte de los Estados como consecuencia del fallo emitido por los tribunales arbitrarios.

**Tabla 10.1. Mayores indemnizaciones a pagar por los Estados.**

| Año de inicio | Nombre del caso   | Fallo del tribunal       | Cantidad a pagar             |
|---------------|---|--------------------------|------------------------------|
| 2005          | Hulley Enterprises <sup>36</sup><br>contra Federación<br>Rusa | En favor del<br>inversor | 40000 millones de<br>dólares |
| 2005          | Veteran Petroleum<br>contra Federación<br>Rusa                | En favor del<br>inversor | 8203 millones de<br>dólares  |
| 2005          | Yukos Universal<br>contra Federación                          | En favor del<br>inversor | 1846 millones de<br>dólares  |

<sup>35</sup> Los 5 casos están relacionados con los impuestos a los beneficios de las renovables, así como por la reducción de las subvenciones a las nuevas fuentes de energía como consecuencia de los recortes iniciados en 2012.

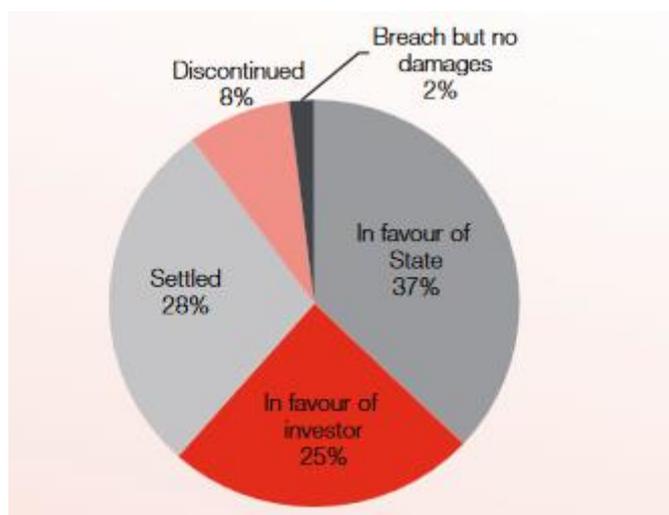
<sup>36</sup> En estos 3 casos contra Rusia, se consideró que la Federación llevó a la bancarrota a las empresas petroleras mencionadas que formaban Yuko mediante el aumento de impuestos y negándoles facilidades para invertir y asentarse, sosteniendo que con estas medidas dichas petroleras perdieron su valor.

| Rusa        |                           |                       |                          |
|-------------|---------------------------|-----------------------|--------------------------|
| <b>2006</b> | Occidental contra Ecuador | En favor del inversor | 1769 millones de dólares |
| <b>2007</b> | Mobil contra Venezuela    | En favor del inversor | 1600 millones de dólares |

*Fuente: Elaboración propia a partir de (UNCTAD, 2016).*

El informe recoge además que, para finales de 2014 el 37% de las disputas se resolvieron a favor de los Estados, el 25% a favor de los inversores y en el 28% de ellas se llegó a un acuerdo antes del fallo del tribunal. A este dato habría que añadirle que, en los casos en los que se falló a favor del Estado, las indemnizaciones a pagar fueron insignificantes comparadas con el caso inverso.

#### **Imagen 10.5. Resultados de los casos finalizados en 2014.**



*Fuente: (UNCTAD, 2015a).*

Por otro lado, casi el 50% de las demandas contra Estados se encuentran en Europa y tan solo el 5% en América del Norte. La segunda región más demandada es Asia seguida de África (25 y 14% de las denuncias respectivamente) (UNCTAD, 2014).

En definitiva, a partir de los informes anuales elaborados por la UNCTAD sobre la resolución de disputas entre inversores y Estado podemos destacar que el país que más demanda es Estados Unidos, siendo la región más demandada la UE. Por otro lado, la

mayoría de las demandas se inician contra países en desarrollo, los cuales pretenden proteger sus industrias y difícilmente pueden hacer frente a la multa que imponga el tribunal de árbitros internacional. La UE es la región que más demanda a países en vías de desarrollo; además, 13 de los nuevos casos surgen por las modificaciones en la tributación de las energías renovables y dos referidos a la crisis financiera Griega; además, algunos de los casos se llevan al ámbito medioambiental. De los casi 500 casos que hay en la actualidad (datos de 2015), sólo 95 Estados han sido demandados. Por otro lado, según recoge el informe de la UNCTAD de 2014, cuando se ha fallado a favor del inversor, siempre el tribunal ha aceptado su demanda, aunque fuera desorbitada, bajo el criterio de que los Estados receptores deben tratar a los inversores extranjeros igual que a sus propias empresas y no interferir en su generación de beneficios (UNCTAD, 2014). La segunda mayor indemnización pagada por un Estado a un inversor extranjero fue de Libia a Al-Kharafi Petroleum por valor de 935 millones de dólares.

Resulta llamativo sin duda que los países más demandados son los países en vías de desarrollo, los cuales, viendo las cantidades obligadas a pagar por el tribunal arbitrario internacional a los inversores extranjeros, muy difícilmente podrán hacer frente a los pagos sin que ello afecte a su sistema tributario y su sector público. Esto puede desembocar en graves consecuencias debido a que, los demandantes son además, en la mayoría de los casos originarios de países desarrollados, con lo cual el hacer pagar a un país en desarrollo esas multas tan desorbitadas solo hace que agrandar la brecha existente entre ambos bloques de países y aumentar aún más si cabe el poder de las empresas transnacionales. Porque recordemos que hay empresas cuya facturación es muy superior al PIB de muchos países, las cuales pueden hacer frente a litigios largos y costosos sin que ello afecte a su producción, pero que por el contrario desestabilice la economía de algunos países.

Se pone en duda como decíamos si los inversores inician estos procesos siempre con algún motivo sólido, o por el contrario, se sienten amparados por estos tribunales e inician estos procedimientos para adquirir mayor poder. Uno de los casos más llamativos fallados a favor de un inversor por estos tribunales es el caso de VEOLIA contra el gobierno de Egipto, el cual decidió subir el salario mínimo aproximadamente 200 euros. La empresa demandó a Egipto ante estos tribunales de arbitraje, siendo el fallo del tribunal a favor del inversor y ordenando a pagar al gobierno egipcio 110

millones de dólares. VEOLIA alegó que esta medida supondría una pérdida de beneficios enorme para ellos (Crespo y Rojo, 2015). Otra muestra de que los Estados no son iguales a los inversores ante estos tribunales es el caso de la demanda interpuesta a Chevron por parte de Ecuador por contaminar la amazonia ecuatoriana durante más de dos décadas. La empresa decidió eludir el pago acudiendo a un tribunal de arbitraje que trate de fallar a su favor (Crespo y Rojo, 2015). Tras esto, la empresa multinacional escribió tanto a la UE como al Gobierno de Estados Unidos exponiendo que la protección a las inversiones debe ser un punto fundamental dentro del TTIP. Incluso Estados Unidos se ve afectado por estos tribunales de arbitraje independientes: tras la decisión del gobierno de Obama de cancelar la construcción del oleoducto KEYSTONE XL la empresa TransCanada decidió demandar al gobierno de Estados Unidos por 15.000 millones de dólares, la cantidad más elevada hasta la fecha (Crespo y Rojo, 2015).

Los gobiernos de ambos bloques tras la consulta llevada a cabo por la Comisión Europea en enero de 2015 y que mostró el enorme rechazo al ISDS, alegaron que se debe a que la población no está informada y actúa siguiendo corrientes de pensamiento contrarias al TTIP. Ante esta presión, en julio de 2015 se votó por la continuidad de las cláusulas ISDS. El resultado fue positivo y seguirían existiendo las cláusulas que protejan a los inversores, pero ahora bajo el nombre de ICS (el cual explicamos unas páginas más atrás). Las plataformas siguen denunciando la poca imparcialidad de los árbitros, defendiendo que provienen de bufetes europeos o americanos en su mayoría. Esto se puede ver en las palabras de Yves Fortier, el cual se movió por los consejos de administración de varias grandes empresas como Nova Chemicals Corporation, y que ahora es árbitro internacional, declaró que “Formar parte del consejo de varias empresas que cotizan en Bolsa me ha ayudado en mi práctica de arbitraje internacional” (Bréville y Bulard, 2015).

El apartado de los tribunales arbitrarios y el ISDS sigue siendo el punto candente y de mayor rechazo hacia el TTIP (aunque estas cláusulas estén presentes en miles de acuerdos). Los ciudadanos y los gobiernos temen perder su soberanía y el peso de sus leyes, así como una reducción de los derechos laborales y económicos de las personas y una laxitud en la normativa medioambiental preocupante. Recordar que a día de hoy gracias al principio de la comercialización, una empresa transnacional puede iniciar procesos judiciales contra un Estado si aprueba una nueva ley en materia

medioambiental que pueda afectar a dicha empresa. Nos encontramos por tanto ante una situación cada vez más tensa en la que los ciudadanos y los gobiernos exigen más transparencia y la no inclusión de los mecanismos ISDS, puesto que más que una protección a los inversores lo consideran una cesión total del poder a las grandes corporaciones.

## **11. PUNTOS A FAVOR Y EN CONTRA DEL TRATADO.**

A lo largo de las páginas anteriores hemos tratado de desgranar de la forma más objetiva posible el TTIP: hemos expuesto el posible impacto económico que tendrá el Tratado, en qué consistirá, sus orígenes y el porqué de un Tratado de tal envergadura. Una vez analizadas todas esas partes es el momento de exponer los dos polos del Tratado; veremos los puntos favorables y contrarios a la firma del Tratado Transatlántico, para que, llevados por esta situación seamos capaces de elaborar unas conclusiones, sabiendo que cada uno puede tener la suya propia y un punto de vista totalmente diferente.

En este punto vamos utilizaremos de nuevo el informe elaborado por la Comisión Europea a favor del TTIP; en dicho informe se exponían los beneficios de un Tratado lo más ambicioso y libre posible. Por otro lado, expondremos los puntos de la parte contraria a la Asociación Transatlántica, analizando los que les parecen inalcanzables o peligrosos para la ciudadanía.

### **11.1. VENTAJAS TEÓRICAS DEL TTIP.**

Como vimos en puntos anteriores, en 2013 la Comisión Europea elaboraba el informe “The Economic analysis of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)” en colaboración con el CEPR (European Commission, 2013d). De este informe se pueden sustraer las ventajas del TTIP alegadas por sus defensores, siempre en el escenario más ambicioso posible. En esta ocasión abordaremos tales ventajas o puntos a favor de manera sucinta, puesto que el análisis en profundidad se ha hecho en páginas anteriores.

En este informe se destacaban dos tipos de beneficios: los beneficios económicos generales y los sectoriales o específicos.

- **Beneficios generales:** En el escenario más ambicioso el TTIP aportará beneficios a la UE y EEUU por valor de 120 y 95 billones de euros

respectivamente, así como un aumento anual de la renta per cápita de la zona euro de 545 euros.

La firma del Tratado supondrá un aumento del PIB mundial por valor de 100 millones de euros, así como la adopción de las normas transatlánticas por parte del resto de países del globo.

- **Beneficios sectoriales o específicos:** En el escenario más ambicioso los sectores que más mejora experimentarían serán el metalúrgico (12%), el de los alimentos procesados (9%) y los equipos de transporte (6%), siendo la fecha de cálculo utilizada por los organismos 2027 (o 10 años después de la firma del Tratado). El sector de la agricultura será el más delicado dentro del Tratado. Los productores norteamericanos se verán beneficiados a costa de sus competidores europeos, los cuales sufrirán y tendrán que hacer frente a las grandes extensiones americanas y a sus bajos costes de producción.

El informe también aborda los efectos beneficiosos que generarán a partir de las reducciones no arancelarias, de los cambios en el mercado de trabajo, en el desarrollo sostenible y en el tratamiento de las PYMES.

- **La reducción de las barreras no arancelarias.** Se pretenden eliminar estas barreras en su totalidad para así generar unos beneficios potenciales que éstas barreras evitan en un 80%. Esta reducción se traducirá en un aumento de las inversiones, así como de los beneficios y una incentivación al comercio.
- **Los beneficios en el mercado de trabajo** surgirán a partir de la intensificación de la actividad económica y el aumento de la productividad. Los beneficios se apreciarán tanto en el incremento de los salarios globales como en el aumento de las oportunidades de trabajo.
- **En lo referido al desarrollo sostenible,** el Tratado en el mejor de sus escenarios pretende reducir al mínimo las emisiones de gases efecto invernadero, y hacer un uso responsable de los recursos naturales, respetando el medioambiente y beneficiando a las empresas.
- **Las PYMES europeas y norteamericanas requieren especial atención.** La Comisión Europea elaboró un informe en 2014 (Comisión Europea, 2014) en el que se muestran ejemplos de PYMES europeas y americanas que defienden la

firma del TTIP. El documento además, sostiene, que el Tratado ocasionará innumerables beneficios para las PYMES<sup>37</sup>, centrándose en las siguientes:

**Aranceles:** la eliminación de los aranceles, permitirá a las PYMES aumentar su negocio, así como sus exportaciones e importaciones.

**Servicios:** la UE y EEUU son los principales exportadores de servicios del mundo, fundamentalmente por el papel que las pequeñas empresas que los ofrecen tienen en las grandes cadenas de valor de las multinacionales. De esta forma, las PYMES especializadas en servicios se beneficiarán de una mayor seguridad jurídica y del nuevo acceso al mercado de servicios creado con el TTIP.

**Derechos de propiedad intelectual:** Muchas PYMES están a la vanguardia de la innovación, por ello el TTIP promete crear unos derechos de propiedad intelectual sólidos y unas normas que eviten su incumplimiento para que las PYMES se vean adecuadamente protegidas sus inversiones.

**Inclusión en las grandes cadenas de valor:** Hay muchas PYMES que no exportan directamente a la UE o a EEUU. Con la firma del TTIP y la apertura total del comercio de mercancías inversiones y servicios, muchas PYMES podrán vender sus bienes y servicios intermedios a empresas que operen al otro lado del Atlántico para así verse beneficiadas por el acuerdo.

Estos son los principales argumentos utilizados por los organismos defensores de la firma de un Tratado Transatlántico. Muestran siempre escenarios ventajosos y favorables; sectores que crecerán, mercado laboral que mejorará e ingresos familiares que aumentarán. Pero como en todo, surge una corriente de pensamiento paralela y contraria a la firma de un Tratado Transatlántico de la mano de ONG como Greenpeace y de asociaciones ciudadanas. Estas corrientes sostienen que los argumentos están muy alejados de la realidad y sostienen que la firma del Tratado solo beneficiará a los grandes lobbies de empresas transnacionales. A continuación expondremos los fundamentos de esta posición crítica, así como los motivos que hicieron surgir los temores y el rechazo entre gran parte de la ciudadanía.

---

<sup>37</sup> En el informe se expone que el 99% de las empresas a ambos lados del Atlántico son PYMES, con lo cual deben ser protegidas y beneficiadas por el Tratado.

## 11.2. DESVENTAJAS TEÓRICAS DEL TTIP.

Como hemos ido viendo, los principales argumentos utilizados para concienciar a la ciudadanía de lo perjudicial que sería la firma del Tratado, así como para incentivar la lucha por los derechos, informarse, leer y estar al corriente de la actualidad económica y política, ya no solo de la UE, si no del mundo entero, son los que expondremos a continuación. Quienes los defienden pretenden en último término evitar la firma de un Tratado que perjudique los intereses ciudadanos o la pérdida de soberanía de los Gobiernos:

- **Falta de transparencia:** Tanto los colectivos ciudadanos como algunos eurodiputados han mostrado su malestar desde el inicio de las negociaciones por la falta de transparencia a la hora de consultar los documentos referidos al proceso negociador. Estas organizaciones temen que los grupos negociadores tengan algo que ocultar para con la ciudadanía, creciendo así una inquietud constante.

Los grupos negociadores sostienen que están siendo lo suficientemente transparentes y no tienen nada que ocultar a los ciudadanos; pero la realidad parece otra totalmente distinta: En julio de 2013 (se acababan de iniciar las negociaciones del TTIP), Don Ignacio García Bercero, jefe negociador del TTIP por parte de la UE le escribía una carta a Daniel Mullany, jefe negociador del TTIP por parte de EEUU en la que se exponía el compromiso por parte de la UE a “mantener algunos documentos bajo cierto nivel de discreción, con especial cuidado de aquellos documentos esenciales para el tratado” (García Bercero, 2013). La carta expone unas líneas más abajo que “todos los documentos utilizados en la negociación, serán guardados y clasificados y solo mostrados a ciertos miembros de la Comisión y el Consejo y a personas fuera de estas instituciones pero que deban ser informados del proceso negociador”.

Por ello, algunos grupos sociales y algunos eurodiputados muestran su escepticismo para con el Tratado. Sostienen que se está excluyendo a algunos grupos ya no solo de las negociaciones, si no del acceso a los documentos, dando exclusividad sobre todo a grandes corporaciones, defendiendo los colectivos anti globalización que este Tratado lejos de beneficiar a la ciudadanía en general, beneficiará a las empresas transnacionales en particular.

- **El poder de los lobbies:** Este es otro punto que despierta críticas en los detractores de un Tratado Transatlántico ya que los grupos contrarios consideran que este Acuerdo se

está firmando por y para los grandes lobbies de empresas transnacionales y/o asociaciones sectoriales<sup>38</sup>. Es decir, consideran que se está gestando un Acuerdo que solo favorecerá a los intereses de dichas empresas, sin tener en cuenta la opinión y los intereses ciudadanos. Además, se ha generado un malestar enorme por considerar que estos grandes lobbies de empresas están presionando a los organismos europeos para que flexibilicen sus normas, sobre todo en materia de transgénicos y fármacos.

The Guardian en el año 2014 recoge en un artículo que en Bruselas existen más de 30.000 “lobbyists” en Bruselas<sup>39</sup>. Según recoge el diario en su artículo, se estima que pueden influenciar en el 75% de la legislación. Estos grupos actúan de la siguiente manera: durante el proceso negociador, ofrecen información y argumentos a los políticos sobre cómo debe ser la nueva norma, siendo esta información veraz y transparente; después pasan a reunirse con ellos en sus despachos, pasillos de los organismos europeos o espacios abiertos, de esta forma explican sus preocupaciones, sus intereses y entregan un informe con recomendaciones para las normas en negociación (Traynor, 2014). Es decir, estos grupos muestran su recomendación sobre cómo debe ser una norma para aquellos a quien representan en lugar de mirar hacia el interés general. Estos grupos ejercen su función con una elegancia excepcional.

Otro punto amenazante que consideran tanto el diario como las organizaciones en contra de los lobbies es la existencia de las denominadas “puertas giratorias”. Es decir, comisarios o diplomáticos que dejan la política y automáticamente forman parte de estos lobbies lucrativos, transfiriendo su conocimiento sobre el funcionamiento de los organismos europeos y utilizando sus amplias redes de contactos.

• **Predicciones económicas poco veraces:** Los organismos favorables a la firma del Tratado, en colaboración con agencias especializadas han elaborado diversos informes en los cuales se muestran una serie de predicciones económicas favorables que se alcanzarían en el escenario más ambicioso posible. Los colectivos en contra del Tratado señalan que las predicciones son poco veraces y lejos de mostrar la hipotética realidad que habría tras el Tratado intentan presentar unos beneficios que, a su juicio son difíciles de alcanzar.

---

<sup>38</sup> El lobby de las industrias lácteas o el sector petrolífero son algunos realmente poderosos. El del sector de las telecomunicaciones de la mano de gigantes como Apple, Google o Facebook está creciendo de forma espectacular.

<sup>39</sup> Para la Comisión trabajan 31.000 personas. Es la segunda mayor concentración por detrás de Washington.

Nos vamos a centrar en algunos de los puntos que han sido objeto de estudio tanto por los organismos oficiales como por los organismos contrarios al Tratado.

**Aumento de la renta per cápita:** Un informe de la Fundación Berstelsmann (Fundación Berstelsmann, 2013) titulado “Transatlantic Trade and Investment Partnership. Who benefits from a free trade deal?”, muestra que, en España, la renta de las familias aumentaría un 6,6% y la de los países de la OCDE aumentaría en 500 dólares durante los 10 años posteriores a la firma del Tratado. Estas predicciones arrojan fundamentalmente dos dudas: la primera sobre la ausencia de datos acerca de los modelos econométricos utilizados para realizar estos cálculos; la segunda sobre la relación inexistente entre el transvase de las ganancias empresariales a las familiares. Por ejemplo, desde que estalló la crisis de 2008 muchas grandes empresas han aumentado sus beneficios año a año mientras que las rentas familiares han menguado progresivamente. Por otro lado, si aumentan los ingresos familiares y a la vez la presión fiscal, podrán no aparecer ganancias reales<sup>40</sup>.

- **Creación de empleo:** En el escenario más ambicioso, disminuirá el paro en un 0,68% en España. Teniendo en cuenta que los datos utilizados fueron de 2010 (el número de empleos destruidos y de parados ha aumentado desde entonces) y que estaríamos en una situación de liberalización total, incluido normativa con Estados Unidos, implicaría que en España se crearían en torno a 35.000 puestos de trabajo, muy lejos de los más de 4 millones que se necesitan para emplear al ejército de parados que actualmente tenemos en nuestro país. Por otro lado, la Comisión Europea ha expuesto que pueden darse casos de destrucciones de empleo en algunos sectores, que se compensarán con la creación de empleo en otros (Alcázar González, 2015).
- **Volumen comercial:** Como hemos visto al inicio de este trabajo, los aranceles existentes entre la UE y EEUU ya son prácticamente inexistentes (en torno al 4% de media). Por lo tanto, el ajuste necesario es en las barreras no arancelarias y en la eliminación de la normativa europea que se oponga al comercio transatlántico y en la homologación de la regulación laboral y medioambiental, que como sabemos, en EEUU es mucho más laxa que en la UE.

---

<sup>40</sup> En el caso de que con el aumento progresivo de la renta, aumente también de forma progresiva la presión fiscal.

• **La salud pública y el medioambiente:** Los organismos contrarios al Tratado señalan que la homologación normativa en materia de salud pública y medioambiente es uno de los puntos de mayor controversia y que más rechazo están levantando tanto en algunos grupos ciudadanos como en las propias organizaciones contrarias a la firma del Tratado. Existe el temor real de que con la firma del Tratado la UE tumba sus pilares en estos temas para con Estados Unidos, donde la normativa es mucho más laxa. La Comisión alerta de que con el Tratado aumentará la producción y por consiguiente los riesgos para los recursos naturales y la conservación de la biodiversidad (European Commission, 2013b). La regulación en materia fitosanitaria quiere ser tumbada también puesto que se considera que estas normativas europeas interfieren en los intereses y beneficios de las empresas americanas. Esto implicaría la inclusión de alimentos transgénicos o tratados con productos actualmente prohibidos en la UE (Alcázar González, 2015).

• **Pérdida de derechos:** Las organizaciones contrarias al Tratado señalan que, al adaptar la normativa norteamericana a los estándares norteamericanos, se produciría una pérdida de derechos en materia laboral, medioambiental y sanitaria muy problemática para los ciudadanos. Sostienen que EEUU se ha negado a ratificar convenios de la OIT, entre los que se encuentran la libertad de asociación y las prácticas sindicales. Se sostiene que se está creando un mercado laboral a la baja en el cual se pugna por atraer a inversores internacionales vía reducción de las condiciones laborales y por consiguiente de los costes de producción (Alcázar González, 2015).

• **La democracia:** Las asociaciones contrarias al Tratado señalan que la primera violación democrática se está produciendo con las negociaciones en secreto del Tratado, así como con la idea de aprobar el Tratado vía cámara parlamentaria en lugar de vía referéndum. Las asociaciones sostienen que se trata de una manifestación de miedo mostrada por las instituciones negociadoras tanto europeas como americanas, considerando que si mostraran a la ciudadanía el contenido real del Tratado, las protestas y el rechazo crecerían aún más si cabe.

• **La pérdida de soberanía nacional:** Las organizaciones anti TTIP exponen que el mayor temor es la inclusión de las cláusulas ISDS dentro del Tratado (ya hablamos de ellas hace unas páginas, y como vimos, están presentes en miles de Tratados bilaterales). Estas asociaciones sostienen que con la implantación de esta cláusula, los

Estados perderán su soberanía frente a las empresas, siendo objetos de denuncia cuando las empresas transnacionales consideren que las nuevas leyes interfieren en sus beneficios, alegando que están intentando algún tipo de expropiación directa o indirecta.

• **La propiedad intelectual:** El Tratado pretende incluir cláusulas en las que se defiendan los derechos digitales para proteger a las empresas de la piratería digital (una buena noticia sin lugar a dudas). Los sectores contrarios a la Asociación Transatlántica, como señala Jorge Alcázar en su libro, temen que esto pueda ser usado para restringir el acceso al conocimiento y la puesta de obstáculos a la innovación (Alcázar González, 2015).

Por otro lado, en Estados Unidos las grandes empresas no tienen límites para acceder a la información privada de los clientes (Big Data llamado en la actualidad), pudiendo utilizar esa información como deseen<sup>41</sup>. Como sabemos, en la UE la normativa es más estricta y lo que se pretende con el TTIP es llegar al nivel de laxitud existente en EEUU.

Con el fortalecimiento de la defensa de la propiedad intelectual, se fortalecerían también las patentes farmacéuticas. Esto podría desembocar en un aumento de los costes de la sanidad pública, así como en un retraso en la incorporación de los medicamentos genéricos, mucho más baratos, al mercado de los hogares. Las fuerzas contrarias al Tratado señalan que esto no es más que una maniobra de EEUU para aumentar su mercado en la UE, donde los estándares y las normas regulatorias en ciertos temas controvertidos como la salud pública o el medioambiente son más rígidos (lo cual no es difícil) que en EEUU.

## 12. CONCLUSIONES.

Estamos asistiendo al cambio de tendencia en la concepción neoliberal más importante de nuestro tiempo. Las negociaciones internacionales, así como los objetivos que buscan los Gobiernos a través de sus grupos negociadores y diplomáticos están virando el rumbo hacia la liberalización de las inversiones. A lo largo de este Trabajo hemos expuesto las diferentes fases del proceso de cambio, las cuales expondremos de forma resumida en este punto para resaltarlas como conclusiones y muestra del cambio de tendencia hacia las inversiones.

---

<sup>41</sup> No hay un arma más valiosa que el tener en la palma de la mano la mayor cantidad de información posible. Sea del ámbito que sea.

1. Como vimos, desde la creación del GATT hasta la creación de la OMC, los objetivos liberalizadores se centraron en las mercancías: sus aranceles se redujeron hasta niveles muy bajos, estableciendo como realmente importantes los aranceles consolidados así como unas elevadas coberturas en las consolidaciones. Estos esfuerzos liberalizadores fueron creando nuevas ramas. Una vez liberalizado el comercio de mercancías se pasaron a los servicios: se creó el AGCS. Además, las negociaciones también fueron cambiando. Desde la creación del GATT se reunían todos los países para establecer el nuevo rumbo, pero desde la década de los 90, la nueva tendencia en las negociaciones internacionales la encontramos en los Tratados Bilaterales, siendo en primera instancia entre países para pasar a ser entre bloques económicos en la actualidad. De esa forma, los objetivos de los negociadores internacionales se centran ahora en la armonización y protección de las inversiones, puesto que son en nuestros días las principales generadoras de capital y valor añadido.
2. Con el nuevo rumbo hacia las inversiones, toman un peso vital las cadenas de valor mundiales y sobre todo los bienes intermedios (cuyos aranceles se habían visto reducidos prácticamente en su totalidad a lo largo del GATT y los primeros años de la OMC). Esta nueva tendencia genera tanto oportunidades como amenazas en los países. Las cadenas de valor ahora ya no se encuentran en un solo país, lo que implica una participación mayor de todos los países en el comercio mundial. Esto puede generar desequilibrios a la hora de la creación de valor, generando más rentabilidad en los países que ostentan empresas transnacionales y creando desigualdad o puestos de trabajo con poco valor añadido en países menos desarrollados con menores costes laborales.
3. A mediados de los 90 se intentó firmar el AMI sin éxito. El AMI es considerado el padre del TTIP, puesto que sus pilares fundamentales como el trato nacional, las cláusulas ISDS y la protección de los inversores han sido trasladadas sin cambios a las negociaciones del TTIP. Aparece también el Acuerdo sobre las MIC (TRIMS por sus siglas en inglés). Este acuerdo se creó, al igual que quiso ser creado el AMI para proteger a los inversores y no interferir en su actividad. El TRIMS sin embargo no aborda los servicios. Por lo tanto el TTIP se considera engendrado a partir del AMI y el TRIMS, es decir, incluye la espina dorsal de ambos así como complementos que lo hacen el Tratado más ambicioso negociado hasta el momento.

4. En la misma década de los 90 (justo a partir de la caída del Muro de Berlín y la desintegración de la URSS), comienzan los encuentros y reuniones entre la UE y EEUU. Comienzan a tenderse puentes a ambos lados del Atlántico para el futuro. Con el paso de los años esos puentes desembocan en la creación de sólidos pilares en las negociaciones Transatlánticas como la TPN. Una vez se asentaron los pilares, comienzan a crearse las plantas de las negociaciones Transatlánticas con la aparición de la TABD y la CET, la cual pretende armonizar las leyes entre EEUU y la UE. Además, en la CET se pretenden corregir los errores cometidos con las negociaciones del AMI en cuanto a la transparencia y al secretismo se refieren. Ya en la década de los 2000 (2007 en concreto) se retoman las reuniones Transatlánticas con el objetivo de seguir con la construcción del “rascacielos Transatlántico”; el siguiente peldaño vuelve a ser la transparencia, considerándose por ambos grupos negociadores de vital importancia. En 2011 se crea el High Level Working Group “HLWG”, el cual se encargará del ensamblaje de la última planta del Tratado: emitir las recomendaciones sobre cómo deben ser unas negociaciones Transatlánticas ambiciosas, considerando las inversiones la espina dorsal de la economía.
5. Tras la construcción de las plantas solo queda el techo a las negociaciones Transatlánticas: la firma del TTIP. Los organismos oficiales han publicado informes en los últimos 3 años donde se muestra el crecimiento del comercio entre la UE y EEUU en los últimos 20 años (así como se ha demostrado en este Trabajo). La IED toma un papel central en el nuevo escenario neoliberal. Se considera por las fuentes neoliberales que los flujos de IED están directamente relacionados con el aumento del comercio internacional que a su vez desemboca en prosperidad para las regiones. La pregunta surge en qué regiones crea prosperidad y a qué precio. Como se ha demostrado, los principales países receptores de IED son los países en vías de desarrollo, estableciéndose una relación directa entre el aumento de las desigualdades entre países emisores de IED y los países receptores. Como dijimos, en los países desarrollados se encuentran los trabajos que generan valor añadido y por consiguiente más prosperidad a la región.
6. Con la construcción del bloque Transatlántico, la evolución de los objetivos neoliberales hacia las inversiones y la creciente importancia de la IED y las cadenas de valor mundiales, los grupos negociadores consideran que es el

momento idóneo para construir el techo del bloque Transatlántico con la negociación y firma del TTIP. En los últimos años comienzan a surgir los Acuerdos Mega Regionales, como el NAFTA, el TPP o el TTIP, mostrando la nueva tendencia: los países dejan de negociar en conjunto bajo el marco de la OMC para crear bloques económicos que establecen relaciones bilaterales con otros países o bloques. ¿Puede el multilateralismo coexistir y continuar siendo relevante cuando los flujos comerciales cada vez más se determinan por el acceso preferencial a los mercados y una profunda integración regulatoria? Como he mencionado hace unas pocas líneas las nuevas tendencias del comercio mundial se rigen por los acuerdos entre bloques, con vistas a formar inmensas áreas económicas que creen una nueva regulación que sea extrapolada a todo el globo. La nueva geopolítica mundial se regirá a partir de estas normas creadas lejos de los organismos internacionales.

7. EL TTIP por tanto debe ostentar como espina dorsal los temas que quisieron llevar sus predecesores y, además, debe tener un alcance más profundo y llegar a escenarios mucho más ambiciosos de lo que pretendieron ser. El Tratado debe centrarse, según el HLWG en el acceso a los mercados (mercancías, servicios pero sobre todo inversiones y protección de los inversores), barreras no arancelarias y nueva normativa (la cual, si se aprueba, pretende ser “exportada” al resto del mundo”. Los organismos oficiales consideran que en el escenario más ambicioso de liberalización total, para el año 2027 si el Tratado se aprueba en 2013 se alcanzará un impacto económico de un aumento del PIB de 119000 millones de euros en Europa y 95000 en EEUU. Además, aumentarán las exportaciones de la UE a EEUU un 28%, la renta de las familias aumentará en 500 euros anuales y algunos sectores económicos se verán beneficiados a costa de otros (traspaso de empleos). En España se crearían 143.000 puestos de trabajo (insignificante comparado con los más de 4 millones de parados). El TTIP pretende alcanzar la liberalización total de las inversiones, crear una nueva normativa al respecto y asegurar el cumplimiento de los Derechos Humanos, la creación de empleo y la creación de riqueza y prosperidad, promesas utópicas cuanto menos.
8. Las negociaciones del Tratado han despertado tanto opiniones favorables como contrarias al mismo. Uno de los principales argumentos utilizados en contra del Tratado por los colectivos anti TTIP está relacionado con el secretismo con el

que se están llevando a cabo las negociaciones. Si no hay nada que ocultar, ¿por qué se oculta a la ciudadanía el contenido de las propias negociaciones? si no hay nada malo para la ciudadanía en conjunto, así como para las PYMES o el sector primario, ¿por qué los documentos oficiales están clasificados y solo accesibles a los miembros de las negociaciones o miembros del gobierno europeo? ¿Se están negociando temas serios relacionados con la salud de la ciudadanía a espaldas de estos? ¿Existe un temor a que, si la sociedad accediera a los documentos clasificados las negociaciones del TTIP se pararían por la presión? Este debería ser uno de los puntos principales del Tratado, como se acordó al inicio de las negociaciones Transatlánticas: la transparencia hacia la sociedad y el respeto de la soberanía de los Gobiernos.

9. Sin ninguna duda el movimiento llevado a cabo por EEUU es estrategia geopolítica sobresaliente: con el TTIP y el TPP pretende dejar, como demostramos hace unas páginas a China relegada a un segundo plano de las nuevas tendencias neoliberales, así como de los nuevos objetivos de la economía, como mostramos a partir de declaraciones del presidente Barack Obama.
10. Pero el punto candente del Tratado y el que, bajo mi juicio personal es el más delicado se encuentra en las cláusulas ISDS. Es decir, el mecanismo de solución de diferencias entre inversor y Estado con la mediación de un conjunto de árbitros internacionales. Estas cláusulas están presentes en cientos de Tratados bilaterales; pretenden garantizar la protección al inversor frente a las prácticas abusivas llevadas a cabo por los Estados (aprobación de nuevas leyes, normas o actos que puedan influir en los beneficios de las Empresas Transnacionales). La línea roja que aparece es clara: ¿en qué momento se está actuando con ética y en qué momento se actúa bajo interés propio? ¿La soberanía de los gobiernos se verá relegada a un segundo plano teniendo en cuenta que los inversores pueden optar a no acudir a los tribunales nacionales y acudir al mecanismo de solución de diferencias? Creo sin duda que la inclusión de estas cláusulas refleja el peso que tienen las inversiones en la actualidad, así como su papel dentro de la nueva economía. Los bloques económicos quiere proteger a sus inversores a toda costa, para que estos puedan crecer y expandirse para así trasladar nuevos flujos de capitales, rentabilidades y valor añadido a su región de origen. La Comisión Europea ante el creciente rechazo por parte de ciertos grupos ciudadanos hacia la

inclusión de las cláusulas ISDS inició una consulta ciudadana en la que el 97% rechazó la inclusión de las mismas. A raíz de esto, las líneas rojas del bloque negociador europeo se hicieron más sólidas en pos de defender los pilares de la Unión Europea.

Estamos ante uno de los momentos clave de nuestros días. La posible firma del Tratado iría más allá de la economía; supondría un antes y un después en la geopolítica mundial, en las relaciones internacionales y estratégicas y en los nuevos objetivos mundiales. Con la firma del TTIP se iniciarían otros procesos negociadores para no quedarse en la retaguardia de la evolución económica, provocando una polarización del planeta en bloques económicos que buscarán establecer nuevas relaciones, ya no solo económicas, si no políticas y militares entre ellos. Pero el Tratado tiene su cara oculta y es el impacto real en la sociedad, en la soberanía de los gobiernos, en los sistemas democráticos y en las economías nacionales. Considero que no todo es blanco o negro, por tanto el TTIP reportará beneficios a la sociedad pero también generará nuevos problemas y agravará algunos ya existentes. Además, al abrir la puerta de la nueva geopolítica, los países intentarán formar bloques cuanto antes, creando nuevos Tratados que no ahonden en la solución de la desigualdad y los problemas que un Tratado de semejante envergadura puede generar. Los grupos negociadores deben centrarse en erradicar o minimizar los impactos en los grupos menos favorecidos, generar valor y empleos de calidad en zonas que lo necesiten y distribuir los centros de formación, así como garantizar el cumplimiento de los Derechos Humanos y Laborales. Creo sin lugar a dudas que un gran tratado como el TTIP puede ser muy beneficioso para la humanidad, pero si no es aprobado teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente y nos quedamos solo con los impactos económicos, sin tener en cuenta los impactos ambientales, en el empleo y en las regiones más desamparadas, dicho Tratado y posteriores pueden ser la mecha que inicien nuevas brechas en la sociedad y los consiguientes problemas que ello conlleva. El primer punto para que se firme un Tratado veraz que transmita confianza a los ciudadanos está en la transparencia. ¿La información sobre la negociación no es veraz o está adulterada por los grandes lobbies? ¿Se está firmando un Tratado para los intereses de las grandes empresas en lugar de buscar un Tratado que favorezca tanto a empresas como a la sociedad? Estos son los puntos que los organismos negociadores oficiales deben aclarar cuanto antes y sobre todo hacer parte a la ciudadanía de la negociación para hacerlo un Tratado cercano en lugar de una amenaza inminente.

### 13. BIBLIOGRAFÍA

- Aláez Aller, R. (2009). La inversión extranjera directa y las transnacionales. En Delta Publicaciones (Ed.), *Temas de Economía mundial* (pp. 281-308). Bilbao y Pamplona: Delta Publicaciones.
- Alcázar González, J. (2015). *TTIP, la gran amenaza del capital*. (Ediciones Akal, Ed.) (2.<sup>a</sup> ed.). Madrid: Ediciones Akal.
- AMCHAM EU. (2015). *Press Releases - ISDS*. Brussels. Recuperado a partir de [http://www.amchameu.eu/sites/default/files/press\\_releases/press\\_-\\_isds\\_should\\_remain\\_an\\_integral\\_part\\_of\\_ttip\\_-\\_28\\_march\\_2014.pdf](http://www.amchameu.eu/sites/default/files/press_releases/press_-_isds_should_remain_an_integral_part_of_ttip_-_28_march_2014.pdf)
- Apple. (2015). Apple Supplier List. Recuperado 1 de junio de 2016, a partir de <https://www.apple.com/supplier-responsibility/pdf/Suppliers.pdf>
- Bilaterals.org. (2015). ¡Golpe a la soberanía. Se firmó el TPP! Recuperado 1 de junio de 2016, a partir de <http://www.bilaterals.org/?golpe-a-la-soberania-se-firmo-el&lang=en>
- Bilaterals.org. (2016). Investor-State disputes | ISDS |. Recuperado 6 de junio de 2016, a partir de <http://www.bilaterals.org/?+-investor-state-disputes-isds-+&lang=en>
- Bréville, B., y Bulard, M. (2015). Tribunales para atracar a los Estados. En Ediciones Cybermonde SL (Ed.), *Una OTAN de la economía*. Ediciones Cybermonde (pp. 18-20). Valencia.
- Bulard, M. (2015). El Far West asiático. En Ediciones Cybermonde SL (Ed.), *Una OTAN de la economía*. Ediciones Cybermonde (8.<sup>a</sup> ed., pp. 30-33). Valencia.
- Cembrero, I. (1990). Una declaración transatlántica. *El País*. Recuperado a partir de [http://elpais.com/diario/1990/11/18/internacional/658882814\\_850215.html](http://elpais.com/diario/1990/11/18/internacional/658882814_850215.html)
- Comision Europea. (1998). Transatlantic Economic Partnership 1998. Recuperado 5 de mayo de 2016, a partir de [http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/estados-unidos/trans\\_econ\\_partner\\_11\\_98\\_en.pdf](http://www.comercio.gob.es/es-ES/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/america/PDF/estados-unidos/trans_econ_partner_11_98_en.pdf)
- Comisión Europea. (2011). European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Viaje del Comisario de Comercio de la UE a EE.UU. y América Central para

- fomentar los lazos comerciales transatlánticos. Recuperado 16 de mayo de 2016, a partir de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-755\\_es.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-755_es.htm)
- Comisión Europea. (2014). *TTIP: Oportunidades para las pequeñas y medianas empresas*. Bruselas. Recuperado a partir de <http://ec.europa.eu/spain/pdf/ttip/ue-oportunidades-pymes.pdf>
- Consejo Europeo. (2014). *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America. Junio 2013*. Bruselas. Recuperado a partir de <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>
- Crespo, C., y Rojo, H. (2015). TTIP: la privatización de la justicia. España: noalttip.org. Recuperado a partir de <http://www.noalttip.org/video-ttip-la-privatizacion-de-la-justicia/>
- Cruz, L. (2015). Masiva protesta en Berlín contra el TTIP y su expolio a los trabajadores | Diario Público. *Diario Publico*. Recuperado a partir de <http://www.publico.es/internacional/masiva-protesta-berlin-ttip.html>
- Dedrick, J., y Kraemer, K. (2008). *Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs*. Boston.
- Donnan, S. (2014). EU and US pressed to drop dispute-settlement rule from trade deal - FT.com. *Financial Times*. Recuperado a partir de <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/32c526ac-a84d-11e3-8ce1-00144feab7de.html#axzz4Amx1USRp>
- Economiaciudadana.org. (2016). Que es y cuáles son las consecuencias de la Protección al Inversor ISDS (Investor-State Dispute Settlement) en el Acuerdo Comercial y de Inversión entre la UE y EE.UU | Economía Ciudadana. Recuperado 6 de junio de 2016, a partir de <http://www.economiaciudadana.org/2014/04/Que-es-y-cuales-son-las-consecuencias-de-la-Proteccion-al-Inversor-ISDS-Investor-State-Dispute-Settlement-Acuerdo-Comercial-Inversion-entre-UE-EE.UU.html>
- Edmundo Marconi, H. (s. f.). *Las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio*. Buenos Aires. Recuperado a partir de <http://comerint3.tripod.com/C13.pdf>

- Elek, A. (2015). AIIB miles ahead of TPP in promoting integration | East Asia Forum. Recuperado 2 de junio de 2016, a partir de <http://www.eastasiaforum.org/2015/04/14/aiib-miles-ahead-of-tpp-in-promoting-integration/>
- Elorduy, P. (2015). Un documento confidencial muestra el secretismo de la Comisión con el TTIP | Periódico Diagonal. *Diagonal Digital*. Recuperado a partir de <https://www.diagonalperiodico.net/global/28081-filtrado-documento-secretismo-negociacion-ttip.html>
- European Commission. (2011). EU and US boost economic partnership - Trade - European Commission. Recuperado 23 de mayo de 2016, a partir de <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=757>
- European Commission. (2013a). *Factsheet Investor-State Dispute Settlement*. Brussels. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc\\_151791.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/october/tradoc_151791.pdf)
- European Commission. (2013b). *Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations*. Strasbourg. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150759.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf)
- European Commission. (2013c). La Unión Europea y los Estados Unidos. Socios mundiales con responsabilidades mundiales. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de [http://eeas.europa.eu/us/docs/infopack\\_06\\_es.pdf](http://eeas.europa.eu/us/docs/infopack_06_es.pdf)
- European Commission. (2013d). *The Economic analysis of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*. Bruselas. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc\\_151787.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf)
- European Commission. (2014a). Los 10 grandes mitos sobre la ATCI. Recuperado 31 de mayo de 2016, a partir de <http://ec.europa.eu/spain/pdf/ttip-diez-mitos.pdf>
- European Commission. (2014b). *Report on the online consultation about ISDS*. Brussels. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153045.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153045.pdf)
- European Commission. (2015). *Creating more investment opportunities in the EU and the*

US. Brussels. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153018.5Investment.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153018.5Investment.pdf)

European Commission. (2016a). Conclusion of the 13th TTIP Negotiation Round. Recuperado 31 de mayo de 2016, a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc\\_154480.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/april/tradoc_154480.pdf)

European Commission. (2016b). Documents and events - TTIP - Trade - European Commission. Recuperado 31 de mayo de 2016, a partir de <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/documents-and-events/#negotiation-rounds>

European Commission, y US Government. (2013). European Commission - PRESS RELEASES - Press release - Statement from United States President Barack Obama, European Council President Herman Van Rompuy and European Commission President José Manuel Barroso. Recuperado 23 de mayo de 2016, a partir de [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-94\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-94_en.htm)

Fundación Bertelsmann. (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership. Who benefits from a free trade deal?* Recuperado a partir de [https://issuu.com/bertelsmannfoundation/docs/ttip-ged\\_study\\_17june\\_2013/6?e=3118740/3493973](https://issuu.com/bertelsmannfoundation/docs/ttip-ged_study_17june_2013/6?e=3118740/3493973)

Fundacion Mondiplo. (2015, octubre). TTIP: más de 20 años de preparativos. *Una OTAN de la economía. Ediciones Cybermonde*, 32-33.

Gabilondo, I. (2016). Secretismo inaceptable. *El País Ediciones*. Recuperado a partir de [http://elpais.com/elpais/2016/05/03/videos/1462259334\\_641166.html](http://elpais.com/elpais/2016/05/03/videos/1462259334_641166.html)

García Bercero, I. (2013). *Carta de I. García Bercero a Daniel Mullany*. Bruselas. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc\\_151621.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151621.pdf)

Halimi, S. (2015). Agrupados frente al espectro chino. En Ediciones Cybermonde SL (Ed.), *Una OTAN de la economía. Ediciones Cybermonde* (8.<sup>a</sup> ed., pp. 14-15). Valencia.

- High Level Working Group on Jobs and Growth. (2013). Final Report - High Level Working Group on Jobs and Growth. Recuperado 16 de mayo de 2016, a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc\\_150519.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf)
- Hilary, J. (2015). *El Acuerdo Transatlántico Sobre Comercio e Inversión: Un Ataque a la Democracia*. Londres. Recuperado a partir de [http://www.noalttip.org/wp-content/uploads/2015/09/hilary\\_update\\_es\\_20152.pdf](http://www.noalttip.org/wp-content/uploads/2015/09/hilary_update_es_20152.pdf)
- Hioe, B. (2015). The TPP, RCEP, and the Question of Free Trade Agreements for Taiwan Under a Tsai Presidency – New Bloom Magazine. Recuperado 1 de junio de 2016, a partir de <https://newbloommag.net/2016/01/13/tpp-rcep-tsai/>
- ICSID. (2015). ICSID Fact Sheet. Recuperado 6 de junio de 2016, a partir de <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/about/Documents/ICSID Fact Sheet - SPANISH.pdf>
- La Sexta. (2016, mayo 17). El Objetivo - Especial TTIP desde Bruselas. España: Atresmedia. Recuperado a partir de [http://www.atresplayer.com/television/programas/el-objetivo/temporada-4/capitulo-29-especial-ttip-bruselas\\_2016050700453.html](http://www.atresplayer.com/television/programas/el-objetivo/temporada-4/capitulo-29-especial-ttip-bruselas_2016050700453.html)
- Lander, E. (1998). *El Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI) - El Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).pdf*. Recuperado a partir de [https://www.tni.org/files/El Acuerdo Multilateral de Inversiones \(AMI\).pdf](https://www.tni.org/files/El Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI).pdf)
- Molina, C. (2016). Ignacio García Bercero: «Europa no sacrificará su posición para cumplir el calendario del TTIP». *Cinco Días*. Recuperado a partir de [http://cincodias.com/cincodias/2016/05/11/economia/1462972543\\_393735.html](http://cincodias.com/cincodias/2016/05/11/economia/1462972543_393735.html)
- noalttip.org. (2016). ¿Que es el TTIP? Recuperado 8 de junio de 2016, a partir de <http://www.noalttip.org/que-es-el-ttip/#151>
- no-transat.be. (s. f.). Un Parlement européen sous influence - 2ème volet | no-transat.be. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.no-transat.be/plus-infos/un-parlement-europeen-sous-influence-2eme-volet>
- Organización Muncial del Comercio. (s. f.-a). *Comercio de Mercancías: Normas sobre acceso a los mercados*. Recuperado a partir de

[ecampus.wto.org/admin/files/Course\\_384/Module\\_667/.../eWTO-M3-S.doc](http://ecampus.wto.org/admin/files/Course_384/Module_667/.../eWTO-M3-S.doc)

Organización Mundial del Comercio. (s. f.-b). OMC | Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio. Recuperado 14 de mayo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/invest\\_s/invest\\_info\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/invest_info_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (1994). OMC | Textos jurídicos - ACUERDO DE LA RONDA URUGUAY. Recuperado 24 de mayo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/26-gats\\_01\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats_01_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2015). OMC | «Hecho en el mundo». Recuperado 19 de mayo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/statis\\_s/miwi\\_s/miwi\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/miwi_s/miwi_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2016a). OMC | Comercio e inversiones. Recuperado 19 de mayo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/invest\\_s/invest\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/invest_s/invest_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2016b). OMC | Entender la OMC - La Ronda Uruguay. Recuperado 15 de marzo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact5\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm)

Organización Mundial del Comercio. (2016c). OMC | Entender la OMC - Los años del GATT: de La Habana a Marrakech. Recuperado 19 de mayo de 2016, a partir de [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact4\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm)

Parlamento Europeo. (2014). Acuerdo UE-EEUU: ¿Que es exactamente el ISDS? Recuperado 8 de junio de 2016, a partir de <http://www.europarl.europa.eu/news/es/news-room/20150605STO63242/Acuerdo-comercial-UE-EEUU-%C2%BFQu%C3%A9-es-exactamente-el-'ISDS'>

Rogoff, K. (2015). ¿Funcionará el banco de fomento chino? Recuperado a partir de [http://economia.elpais.com/economia/2015/04/09/actualidad/1428597155\\_759119.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/04/09/actualidad/1428597155_759119.html)

Soeren, K. (2005). EEUU- Diálogo Transatlántico. Recuperado 4 de mayo de 2016, a partir de [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM\\_GLOBA](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBA)

L\_CONTEXT=/elcano/elcano\_es/zonas\_es/eeuu-  
dialogo+trasatlantico/ari+2005+eeuu

Stephenson, S. (2013). Requisitos de contenido nacional en subsidios verdes: retos actuales y oportunidades futuras | International Centre for Trade and Sustainable Development. Recuperado 29 de abril de 2016, a partir de <http://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/requisitos-de-contenido-nacional-en-subsidios-verdes-retos-actuales-y>

TPN. (2016a). TPN – TPN Mission. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.tpnonline.org/about-us/tpn-mission/>

TPN. (2016b). Transatlantic Policy Network. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.tpnonline.org/>

Transatlantic Business Council. (2016). History & Mission. Recuperado 2 de mayo de 2016, a partir de <http://www.transatlanticbusiness.org/about-us/history-mission/>

Traynor, I. (2014). 30,000 lobbyists and counting: is Brussels under corporate sway? *The Guardian*. Recuperado a partir de [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc\\_151621.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151621.pdf)

Turrión, J., y Velázquez, F. (2015). *La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales*.

UNCTAD. (2014). *IIA Report 2014*. Recuperado a partir de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d3_en.pdf)

UNCTAD. (2015a). *IIA Issues Notes 2015*. Recuperado a partir de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2_en.pdf)

UNCTAD. (2015b). Informe sobre las inversiones en el mundo 2015: - wir2015. Recuperado 20 de mayo de 2016, a partir de [http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_es.pdf](http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2015overview_es.pdf)

UNCTAD. (2015c). Key Statistics and Trends in Trade Policy 2015 - ditctab2015d2\_en.pdf. Recuperado 21 de mayo de 2016, a partir de [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2015d2_en.pdf)

- UNCTAD. (2015d). UNCTADstat Services. Recuperado 16 de mayo de 2016, a partir de <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
- UNCTAD. (2016). ISDS database UNCTAD. Recuperado 7 de junio de 2016, a partir de <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByAmounts>
- Vidal Liy, M. (2015). China, el gran ausente del TPP. *EL País digital*. Recuperado a partir de [http://economia.elpais.com/economia/2015/10/05/actualidad/1444067824\\_094787.html](http://economia.elpais.com/economia/2015/10/05/actualidad/1444067824_094787.html)
- Wall Street Journal. (2014). China's 'Marshall Plan'. *Wall Street Journal*. Recuperado a partir de <http://www.wsj.com/articles/chinas-marshall-plan-1415750828>
- Wall Street Journal. (2015). Text of Obama's Statement on Trans-Pacific Partnership - Washington Wire - WSJ. *The Wall Street Journal*. Recuperado a partir de <http://blogs.wsj.com/washwire/2015/10/05/text-of-obamas-statement-on-trans-pacific-partnership/>
- World Bank. (2015). Tipos de aranceles. Recuperado 19 de mayo de 2016, a partir de [http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data\\_Retrieval/P/Intro/C2.Types\\_of\\_Tariffs.htm](http://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp-es/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm)
- World Bank. (2016). ICSID Contracting States Map. Recuperado 6 de junio de 2016, a partir de [https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/icsiddocs/PublishingImages/ICSID Contracting States Map.jpg](https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/icsiddocs/PublishingImages/ICSID_Contracting_States_Map.jpg)
- World Trade Organization. (1998). Agreement on Trade Related Measures. Recuperado 29 de abril de 2016, a partir de [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/18-trims.pdf](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/18-trims.pdf)
- Yannaca-Small, K. (2006). *Interpretation of the Umbrella Clauses*. París. Recuperado a partir de [https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/WP-2006\\_3.pdf](https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/WP-2006_3.pdf)

