



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Autor/es

Jorge Artigas Tarodo

Director/es

Manuel Arnal Monreal

Facultad de Derecho
2016

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1. RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN.....	3
1.1. INTERCAMBIOS DE MERCANCÍAS	3
1.2. INVERSIÓN DIRECTA ENTRE AMBOS ESTADOS	4
1.3. CONCLUSIONES PRELIMINARES	4
2. CONTEXTO GEOPOLÍTICO Y GEOESTRATÉGICO.....	4
2.1. ECONOMÍAS ASIÁTICAS.....	4
2.2. FIJACIÓN DE ESTÁNDARES.....	5
2.3. LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL	6
3. ORIGEN Y PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN	6
4. CONTENIDO DEL ACUERDO	9
4.1. REDUCCIÓN DE BARRERAS ARANCELARIAS	10
4.2. REDUCCIÓN DE BARRERAS NO ARANCELARIAS Y COOPERACIÓN REGULATORIA.....	11
4.3. SISTEMA DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INVERSOR – ESTADO (ISDS)	12
5. PUNTOS CONTROVERTIDOS DEL ACUERDO	13
5.1. IMPACTO ECONÓMICO DEL TRATADO.....	13
5.1.1. <i>CENTRE FOR ECONOMIC POLICY RESEARCH (CEPR)</i>	13
5.1.2. <i>FUNDACIÓN BERTELSMANN</i>	15

5.1.3. <i>SERVICIO DE INVESTIGACIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO</i> ..	15
5.1.4. <i>JERONIM CAPALDO – TUFTS UNIVERSITY</i>	16
5.2. SISTEMA DE RESOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS INVERSOR - ESTADO	17
5.3. SISTEMA DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES AGRARIAS	22
5.3.1. <i>COMERCIO DE GANADO VACUNO</i>	22
5.3.2. <i>COMERCIO DE PRODUCTOS AVÍCOLAS</i>	23
5.3.3. <i>ORGANISMOS MODIFICADOS GENÉTICAMENTE</i> <i>(TRANSGÉNICOS)</i>	23
5.3.3. <i>DENOMINACIONES DE ORIGEN</i>	25
 CONCLUSIÓN	 27

BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

El Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión o, en inglés, *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, más conocido por sus siglas en inglés, TTIP, es un acuerdo de libre comercio que están negociando la Unión Europea y Estados Unidos. Su objetivo primordial es la agilización y liberalización así como la intensificación del comercio entre ambos lados del Atlántico.

Sus orígenes se remontan a los años 90, cuando tuvieron lugar los primeros acercamientos para una liberalización comercial. Sin embargo, no es hasta el año 2013, después de muchas etapas e impulsos por ambos lados, cuando comienza la verdadera negociación del acuerdo.

De ver la luz, el TTIP abarcará un mercado de cerca de 800 millones de personas y englobará a los países generadores de casi la mitad del PIB mundial. El impacto de dicho acuerdo sería por tanto de unas dimensiones desconocidas hasta la fecha actual, lo cual explica el intenso debate que ha generado.

De un lado, los partidarios del tratado aducen los importantes beneficios que aportará en términos de crecimiento económico, creación de empleo e intensificación de los intercambios comerciales y de inversión. Del otro, ha surgido en la sociedad civil un fuerte movimiento de protesta. Se teme que el acuerdo pueda poner en riesgo la soberanía regulatoria de los Estados, haga prevalecer los intereses de las compañías por encima del interés social y provoque una merma de los estándares de regulación laboral, medioambiental y de protección animal, entre otros.

El objetivo del presente trabajo será por tanto el análisis del contenido y finalidad que quiere darse al acuerdo. Dada la amplitud de las materias que abarca, se describirán los pilares fundamentales del mismo, entrando en el estudio pormenorizado de tres medidas concretas:

1. Impacto económico del tratado
2. Sistema de resolución de controversias Inversor-Estado (ISDS)
3. Sistema de importaciones y exportaciones agrarias

El tratamiento de las mismas deberá permitir una comprensión de los objetivos y polémicas que, de forma más genérica, presenta el tratado en su conjunto.

Para ello, se recurrirá a diversas fuentes informativas. La prensa diaria nos permitirá estar al día en cuanto a los avances del tratado, pero también conocer las opiniones de las autoridades más destacadas. Por otra parte, los artículos académicos aportarán una visión más técnica e informada de los entramados económicos y legales que se insertan en el acuerdo. Para el acceso a los mismos, los recursos online serán la principal herramienta de búsqueda. Ésta será complementada por artículos de revistas en papel y libros considerados pertinentes.

1. RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE LA UE Y EEUU

1.1. Intercambios de mercancías

Según datos del Fondo Monetario Internacional¹, el producto interior bruto de la UE alcanzó, en 2014, los 18.4 billones de dólares, mientras que el de Estados Unidos llegó hasta los 17,4 billones de dólares. Conjuntamente, sumaron el 40% del PIB del planeta², valorado en 77,6 billones de dólares.

Por otra parte, según datos de la Organización Mundial del Comercio³, ambas regiones lideran el ranking de los países exportadores. En el año 2013, la UE exportó bienes y servicios por valor de 3,2 billones de dólares, siendo esta cifra de 2,2 billones de dólares para el caso de EEUU. China aparece situada entre ambas potencias, con una cifra de exportaciones de 2,4 billones de dólares. Del mismo modo, ambos bloques se erigen como principales importadores en la esfera internacional.

No es de extrañar, por ello, que una parte muy relevante de este comercio se produzca entre ambas potencias. Concretamente, indican las cifras elaboradas por Eurostat⁴, el comercio bilateral alcanzó, en el año 2014, una cifra de 515.568 millones de euros, equivalente a un intercambio diario de 1.400 millones de euros.

Más concretamente, EEUU es el principal destino de las exportaciones de mercancías europeas en el mundo, con un 16,4% del total. En sentido contrario, la UE fue el segundo país que más mercancías estadounidenses importó, detrás de Canadá, con un 17,1% del total⁵.

Se trata, además, de una relación comercial que se ha intensificado a lo largo de los últimos diez años. Desde 2005, las exportaciones de bienes de la UE a Estados Unidos han aumentado un 24%, mientras que las importaciones lo han hecho en un 29%⁶.

¹ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>

² WILLIAM, H.C., *EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude*, Congressional Research Service, 2014

³ <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

⁴ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf

⁵ <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E28%2cUS>

⁶ ROVINA MARDONES, E., *La relación comercial transatlántica y el TTIP: una nueva dimensión*, Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2015

1.2. Inversión directa entre ambos Estados

El término inversión directa se utiliza para referirse a los flujos de capital en los que un inversor (normalmente una empresa) de un país crea una empresa en otro país o adquiere una participación en el patrimonio de alguna ya existente. Dicha participación debe permitir ejercer un cierto control en la misma, habiéndose acordado, en los estándares internacionales, un mínimo del 10%⁷.

Pues bien, el stock de inversión directa de la UE en EEUU alcanzó, en el año 2013, los 1,68 billones de euros, siendo la inversión directa de EEUU en la UE de 1,65 billones. Para poder entender la magnitud de estas cifras, puede decirse que la inversión estadounidense en la UE es tres veces mayor que la de EEUU en toda Asia, o que la inversión de la UE en EEUU es ocho veces mayor que la inversión europea en China e India juntas⁶.

1.3. Conclusiones preliminares

Este análisis pone de manifiesto la prioridad que ha adquirido el mercado norteamericano para las empresas europeas. Es por tanto objetivo de la administración comercial europea tratar de eliminar las barreras, tanto arancelarias como no arancelarias, que las empresas puedan encontrarse al tratar de introducirse en el mercado estadounidense. En este sentido se inserta la negociación del TTIP, encargada a la Comisión Europea.

2. CONTEXTO GEOPOLÍTICO Y GEOESTRATÉGICO

Dejando el estudio del impacto económico del TTIP para apartados posteriores, resulta imprescindible apreciar la existencia de determinados factores geoestratégicos que rodean la firma del tratado.

2.1. Economías asiáticas

Hace ya algunos años que hemos podido oír que el centro de gravedad político y económico en el mundo se está trasladando del Atlántico al Pacífico. Así, se ha

⁷ <http://www.expansion.com/diccionario-economico/inversion-extranjera-directa.html>

comprobado el fuerte crecimiento de países como China, Japón, Vietnam, etc. que se van convirtiendo de forma progresiva en protagonistas de la escena internacional.

En este sentido, está siendo negociado en la actualidad otro tratado de libre comercio denominado TPP por sus siglas en inglés (*TransPacific Partnership*). Éste aglutina a países de ambos lados del Pacífico como Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, Vietnam, Australia o Nueva Zelanda, entre otros. De aprobarse, las economías asiáticas tendrían un acceso preferencial a los mercados estadounidenses, y desde luego, mucho mejor que el que tienen las empresas europeas en el estado actual de las regulaciones y acuerdos. Esta cuestión resulta de suma importancia. Basta con recordar lo ocurrido con las exportaciones de la UE a México al entrar en vigor el NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) entre éste país, Estados Unidos y Canadá a principios de los años 90. Sólo un acuerdo de libre comercio posterior entre la UE y México en el año 2000 pudo recuperar los niveles de exportaciones europeas previos a ambas negociaciones.

La firma del TTIP responde por tanto a una necesidad de ambos bloques de preservar sus respectivos roles de potencias económicas protagonistas en la esfera internacional. En el caso de la UE, este dato parece más evidente, al no formar parte del mencionado TPP.

2.2. Fijación de estándares

Como señala Karel de Gucht⁸, antiguo Comisario de Comercio de la UE, el tamaño de la nueva zona de comercio tendrá una fuerte influencia en países terceros que no formen parte del acuerdo. En efecto, en materia de cooperación regulatoria y reducción de barreares no arancelarias, las normativas y estándares que fijen las dos potencias occidentales tendrán repercusiones en el resto de países que quieran comerciar con ellos. Tratándose del mayor mercado de consumidores del mundo, este factor no es nada desdeñable.

Un acuerdo en materia medioambiental, por ejemplo, sea cual sea, será de aplicación a las empresas estadounidenses, a las empresas europeas, pero también a cualquier otra compañía que opere en estos dos países. Si los niveles máximos de emisiones de CO₂ quedan fijados por el acuerdo, aquellas empresas que no los cumplan no podrán vender sus bienes y servicios en el territorio europeo o norteamericano; sea cual sea la regulación

⁸ DE GUCHT, K., *A European Perspective on Transatlantic Free Trade*. Consulta online en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150707.pdf

que establezca el Estado del que es originaria. Las repercusiones son, como vemos, de una gran envergadura.

Del lado de las regulaciones sectoriales, las conclusiones son las mismas. En el sector automovilístico, por ejemplo, si la UE y EE.UU. acordasen las especificaciones técnicas que debe cumplir la producción de automóviles, las mismas también obligaría al resto de países que quisieran exportar a la UE o EE.UU.

2.3. Liberalización del comercio internacional

El TTIP, en tanto que acuerdo bilateral entre dos bloques, desviará el comercio internacional hacia el Atlántico. En efecto, las empresas de la UE y EEUU tendrán mejor acceso a los mercados del otro lado del océano, pasando por delante de las compañías de terceros Estados.

Este temor a la desviación de comercio en contra de las empresas de otros países podría reactivar otros acuerdos tanto a nivel bilateral como a nivel multilateral. Existirían fuertes incentivos, por ejemplo, para la reactivación de la Ronda de Doha, en el seno de la Organización Mundial del Comercio, paralizada desde el año 2006.

3. ORIGEN Y PROCEDIMIENTO DE APROBACIÓN

Desde finales de los años 90, los intentos de reforzar las relaciones transatlánticas han sido una constante. En 1990, en la Cumbre EU-EEUU, nace la Declaración Transatlántica como una base sobre la cual elaborar acuerdos posteriores. Cinco años más tarde, se lanzará la Nueva Agenda Transatlántica, con el deseo de estrechar los lazos económicos y comerciales. Pero no es hasta el año 1998, cuando el Comisario Europeo de Comercio lanza la propuesta más ambiciosa de la época: el Nuevo Mercado Transatlántico, que superaba el enfoque de la Nueva Agenda y trataba de eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias que pudieran dificultar el trato comercial entre ambos bloques.

Se evidenció que la propuesta era demasiado ambiciosa para la época, por lo que no salió adelante, pero sirvió para que, en ese mismo año, se lanzara la Asociación Económica Transatlántica. Con ello se trató de dar un impulso diferente a la Nueva Agenda,

creándose diversos grupos de trabajo que permitieron alcanzar mayores avances en materia de cooperación.

Ahora bien, ambos bloques no pasaron de las palabras a los hechos hasta el año 2007, cuando se crea el Consejo Económico Transatlántico (CET). El CET es el único ámbito de negociación en que los temas económicos son debatidos con coherencia y coordinación, permitiendo un dialogo de alto nivel. En este ámbito, ambos bloques pidieron al CET (año 2011), que se creara un Grupo de Trabajo de Alto Nivel sobre Crecimiento y Empleo, que quedaría encabezado por el Comisario de Comercio europeo y el Representante de Comercio de EEUU. Su objetivo, articular políticas y medidas concretas que permitiesen el crecimiento económico conjunto y la creación de empleos a través del incremento del comercio y la inversión bilateral.

En febrero de 2013, dicho grupo presentó un informe final⁹ en el que determinaba que se obtendría el mayor beneficio mutuo si se desarrollaba un acuerdo de carácter global que incluyera un amplio espectro de materias comerciales y de inversión. Siguiendo dicha recomendación, se produjo una declaración conjunta del presidente estadounidense, Barack Obama, el presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durão Barroso, y el presidente del Consejo Europeo, Herman Van Rompuy, para poner en marcha las negociaciones. Por parte de la UE, el responsable de la negociación es la Comisión Europea, es decir, la Comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, y por la parte estadounidense, la Oficina del Representante de Comercio de Estados Unidos, encabezada actualmente por Michael Froman.

En la actualidad, no se ha alcanzado un acuerdo global, pero, de alcanzarse, el procedimiento de elaboración del acuerdo no habrá terminado. En efecto, cada bloque de forma individual, deberá superar una serie de filtros adicionales. Erik Rovira⁶ nos explica la continuación del procedimiento.

En el ámbito de la UE, una vez concluidas las negociaciones, el acuerdo se hace público y es sometido a una revisión jurídica. Esto último tiene una doble función: adaptar la terminología comercial al lenguaje jurídico -de cara a evitar posteriores dificultades de interpretación- y evitar que alguna de las cláusulas pueda resultar contraria al ordenamiento de la unión. Posteriormente, se traduce a todas las lenguas oficiales de la

⁹ High Level Working Group on Jobs and Growth. Final Report. 2013

UE. Una vez que los Estados miembros pueden leer el acuerdo en sus respectivos idiomas, es llevado al Consejo para decidir sobre su firma y conclusión.

En este estadio, tres opciones son posibles: aprobación, rechazo o enmienda. Ésta última alargaría los plazos, dado que reabre las negociaciones. Dado que fue el Consejo quien solicitó a la Comisión el inicio de las negociaciones, si ésta último se ha ceñido a las líneas de negociación indicadas, no debería haber motivo para enmiendas.

De ser aprobado por el Consejo –se requerirá mayoría cualificada, es decir, 55% de los Estados que representen un 65% de la población¹⁰-, el acuerdo es firmado por las dos partes. Debe indicarse que, de contener materias cuya competencia corresponda a los Estados miembros -acuerdo mixto-, éstos también deberán firmar el documento. El texto llega así al Parlamento, quien deberá aprobarlo o rechazarlo en sesión plenaria y tras una discusión en la Comisión de Comercio Internacional (INTA). De nuevo, si el acuerdo contuviera materias cuya competencia corresponde a los Estados miembro, los Parlamentos nacionales deberían ratificar el acuerdo. Hecho esto, el Consejo adoptará la Decisión final de concluir el acuerdo, que será publicado en el Boletín Oficial de la Unión Europea.

En esta última etapa, resultará interesante distinguir dos escenarios: si tanto el Parlamento europeo como los parlamentos nacionales firman el acuerdo, éste entrará en vigor completa y definitivamente. Ahora bien, en caso de desaprobación por los parlamentos de los Estados miembros, únicamente entrarían en vigor las disposiciones competencia exclusiva de la UE.

En cualquier caso, debe resaltarse la importancia de la calificación del acuerdo como mixto o de decisión única por la UE, pues de ello se deriva un mecanismo de aprobación que incluya la participación de los Estados miembros o no. En este sentido, la entrada en vigor del tratado de Lisboa en el año 2009, amplió las competencias de la UE en materia comercial. Con ello, algunas opiniones consideran que la firma de tratados comerciales con terceros estados deja de ser materia mixta y sólo requiere una aprobación en el ámbito de la UE.

¹⁰ http://www.eldiario.es/agendapublica/proyecto-europeo/preguntas-Tratado-Transatlantico-TTiP-respuesta_0_315669128.html

Sin embargo, numerosos juristas indican que el impacto de este acuerdo excede la materia comercial, lo que justificaría su consideración como mixto y la necesidad de ratificación individual por los Estados miembros.

No acaba aquí el debate. De considerarse materia mixta, el proceso de aprobación dentro de cada Estado miembro también dependería de la calificación que del mismo hagan los gobiernos. En efecto, tal como indican Adoración Guamán y Gabriel Moreno¹¹, el tratado podría ser ratificado de las siguientes formas:

1. De ser considerado un simple acuerdo comercial: por mero acuerdo del Consejo de Ministros.
2. Si consideramos que el tratado afecta a competencias derivadas de la Constitución Española, como la normativa laboral o la protección jurisdiccional de los inversores, sería necesaria una mayoría absoluta y la aprobación por ley orgánica (art. 93 CE).
3. Algún sector minoritario ha llegado a indicar incluso que el TTIP contendría estipulaciones contrarias a la propia Constitución, por lo que, para su ratificación, sería preciso abrir un procedimiento de reforma constitucional.

Esta última postura parece demasiado radical y alejada de la realidad del acuerdo, pero, en cualquier caso, este análisis debe ser tenido en cuenta. Al fin y al cabo, no parece lógico dejar a la voluntad de los gobiernos, tanto a nivel europeo como a nivel nacional, la decisión de optar por un mecanismo u otro en función de la calificación que hagan del tratado.

4. CONTENIDO DEL ACUERDO

La literatura relativa al TTIP coincide en destacar tres pilares fundamentales en la negociación de dicho tratado. En primer lugar, encontramos el acceso a los mercados, que abarca la reducción o eliminación de barreras de tipo arancelario. El segundo pilar se refiere a la negociación acerca de barreras no arancelarias y cooperación regulatoria. Por

¹¹ <http://blogs.publico.es/dominiopublico/14362/la-aprobacion-del-ttip-por-que-debemos-exigir-un-referendum/>

último, destaca la creación de un tribunal de resolución de controversias entre inversores y Estados.

El presente epígrafe pretende explicar estas medidas de forma que permita al lector entender el tenor fundamental de las mismas. El debate que haya podido generarse alrededor de estos puntos será analizado en epígrafes posteriores.

4.1. Reducción de barreras arancelarias

El nivel de protección arancelaria ya es bajo en la actualidad. El promedio de aranceles aplicados en el comercio entre ambos bloques se sitúa entre el 2% y el 3%¹². No obstante, todavía persisten algunos picos en determinados sectores. Es el caso del textil y el calzado, con aranceles de hasta el 30%, del tabaco (EEUU aplica aranceles de hasta un 350% en la importación del tabaco de la UE) o del sector automovilístico, dónde la UE aplica un 10% de aranceles a las importaciones de EEUU.

Aunque en el resto de los sectores los niveles de protección arancelaria son bajos, la mayoría de las industrias estarían de acuerdo en practicar una rebaja general de los mismos.

En relación con el sector servicios, algunas cuestiones permanecen controvertidas. Aún quedan sectores en los que las empresas de la UE no pueden entrar libremente en el mercado estadounidense. Es el caso de las telecomunicaciones, los servicios aéreos o marítimos. A su vez, el poder desplazar a los profesionales que vayan a prestar estos servicios resulta esencial. Esto se ha convertido en una prioridad para ambos bloques (el denominado Modo 4).

En este ámbito, ha adquirido también una importancia particular para la UE el acceso a la contratación pública en EEUU. Existe en este país una cláusula denominada *Buy America/Buy american*¹³ que favorece la compra de bienes producidos en Estados Unidos con materiales estadounidenses, por lo que éste sector supondrá un punto sensible en la negociación.

¹² FONTAGNÉ, L., GOURDON, J., JEAN, S., *Transatlantic trade: whither partnership, which economic consequences?*, CEPII, 2013

¹³ http://cincodias.com/cincodias/2009/08/10/economia/1250040217_850215.html

Dentro de esta parcela, los servicios públicos deberían quedar fuera de la negociación. Así dicta el mandato que el Consejo envió a la Comisión¹⁴ y consta expresamente en la declaración conjunta realizada por la Comisaria de Comercio europea y su contraparte americana.

4.2. Reducción de barreras no arancelarias y Cooperación regulatoria

El estudio del impacto del acuerdo muestra que la mayor parte del crecimiento del PIB provendría de la reducción de las barreras no arancelarias¹⁵. Ello explicaría su papel central en la negociación.

Como hemos visto, la protección arancelaria entre ambos bloques es ya reducida. Lo que impide, sin embargo, un mayor volumen de intercambio son las diferencias de regulación en determinados sectores. Cuando un país exige el cumplimiento de unos determinados requisitos a un producto y el otro no, el comercio de dichas mercancías entre ambos bloques se hace imposible. Es por ello que las empresas de ambos lados del Atlántico desean acercar dichas regulaciones, levantándose así las prohibiciones de intercambio.

Para ello, se prevé la creación de un Organismo de Cooperación Reguladora compuesto por miembros de las autoridades reguladoras de la UE y de Estados Unidos¹⁶¹⁷. Sin embargo, los objetivos marcados por los negociadores son algo superfluos:

- Eliminar las medidas de control consideradas “redundantes”, es decir, aquellas que existen a ambos lados del Atlántico y que persiguen una misma finalidad.
- Que se reconozcan las “autoridades competentes de la otra parte”¹⁸. Con ello, la idea es implantar un principio de reconocimiento mutuo de los mecanismos de evaluación y control de los productos ya existentes en cada uno de los países.

Llegar a un acuerdo en este sentido podría resultar una tarea especialmente costosa, dada la distinta intensidad con la que cada bloque ha regulado las diversas materias que

¹⁴ EUROPEAN COMMISSION, *Joint Statement on Public Services*, 2015, consultado en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153264.pdf

¹⁵ MESTRES, J., *El impacto económico del TTIP*, CaixaBank Research, 2015

¹⁶ European Commission, *TTIP and regulation: An overview*, 2015, consultado en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153121.1.2%20TTIP%20and%20regulation%20overview.pdf

¹⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf

¹⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153026.pdf

ahora quieren acercarse. Ello ha generado un gran temor entre la sociedad civil relativo a una pérdida de soberanía regulatoria de las autoridades nacionales, así como un empobrecimiento de los estándares de calidad derivados de la eliminación de algunas de estas medidas controladoras y protectoras. Frente a esto, afirma Javier Arregui¹⁹, profesor de Ciencias Políticas en la Universidad Pompeu i Fabra, que no se producirá una pérdida de autonomía o de potestad reguladora para ninguno de los bloques. Ambos conservarán estas facultades, siendo el objetivo una colaboración con vistas al futuro siempre y cuando las medidas a adoptar sean de mutuo interés.

A mi modo de ver, reside en este punto la principal fuente de incertidumbre y recelo respecto al TTIP. Remitimos su análisis más exhaustivo al siguiente epígrafe.

4.3. Sistema de resolución de controversias Inversor-Estado

Tanto Estados Unidos como la UE pretenden introducir un tribunal de arbitraje creado *ad hoc* para conocer de las disputas que puedan surgir entre inversores y Estados.

Más conocido por sus siglas en inglés, ISDS (*Ivestor-State Dispute Settlement*), se trata de un mecanismo que suele preverse en muchos acuerdos de libre comercio y cuya finalidad es ofrecer una mayor seguridad jurídica a través de una rápida y eficiente resolución de los litigios que se le planteen. Consiste, básicamente, en que una empresa extranjera que haya realizado una inversión en un Estado pueda demandar al Gobierno del mismo, solicitando además algún tipo de compensación, de considerar que se ha visto perjudicada por alguna medida establecida por dicho Gobierno.

Otra fuente de desconfianza ha surgido en torno a este mecanismo. Se teme que el mismo pueda defender los intereses particulares de los inversores extranjeros frente al interés general de los Estados manifestado en las políticas públicas que llevan a cabo. El análisis del mismo se realizará en el siguiente epígrafe.

¹⁹ ARREGUI, J. *Relaciones económicas UE-EE.UU: negociación e implicaciones del TTIP*, Revista CIDOB d'Afers Internacionals, 2015

5. PUNTOS CONTROVERTIDOS EN EL ACUERDO

Hasta este punto, hemos podido conocer los principales objetivos perseguidos por el tratado así como algunas de las medidas que esperan llevarse a cabo para conseguirlos.

Respecto de alguna de ellas, han sido mencionados el descontento y las dudas que han manifestado numerosos sectores de la sociedad civil. Ello refleja la incertidumbre y la inestabilidad sobre las cuales el tratado está siendo negociado. Considero por tanto imprescindible un análisis en profundidad de algunas de estas medidas, con el objetivo de entender el origen de ésta crítica social y las consecuencias negativas que podrían esconderse detrás de unos objetivos tan loables como los marcados por la Comisión.

Dado el amplio elenco de materias negociadas en este acuerdo, hemos seleccionado un número reducido de medidas que nos permita entender este intenso debate.

5.1. Impacto económico del tratado

Dos son los motivos por los que el TTIP resultaría de vital importancia para la UE. Ya mencionamos en apartados anteriores la dimensión geoestratégica del mismo, con el auge de las potencias asiáticas y el desplazamiento del centro de gravedad político al Pacífico. Es el momento ahora de analizar las consecuencias económicas del tratado.

Numerosos estudios de impacto han sido realizados. Algunos prometen un fuerte crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo a ambos lados del Atlántico. Sin embargo, otros predicen una pérdida neta en el número de puestos de trabajo y un crecimiento económico prácticamente insignificante.

Sin pretender entrar en un análisis de los modelos predictivos, se trata de comprobar las diversas conclusiones a las que llegan sus respectivos autores.

5.1.1. *Centre for Economic Policy Research (CEPR)*

El CEPR, situado en Londres, se define como un centro independiente, sin ánimo de lucro y sin una posición política o institucional determinada. Fundado en 1983, su objetivo sería, según su propia página web²⁰, la investigación y búsqueda de información de calidad y relevante para el desarrollo de políticas económicas. Asimismo, defiende la publicidad de sus descubrimientos, para que puedan llegar a toda

²⁰ <http://cepr.org/about-cepr>

la sociedad.

La propia Comisión Europea solicitó a este organismo la elaboración de un estudio de impacto del tratado en el crecimiento y el empleo. Veamos cuáles fueron los principales resultados²¹.

El estudio elaboró diversos escenarios de implementación del tratado. Las conclusiones fueron que los mayores beneficios se obtendrían cuanto más profunda fuera dicha implementación, por lo que esa es su recomendación.

En este escenario, las ganancias para la UE serían de 120.000 millones de euros, equivalentes a un aumento del 0,5% del PIB. Para EEUU, estas ganancias serían 95.000 millones de euros, con un aumento correspondiente del 0,4% del PIB. Estas ganancias se lograrían de forma gradual año tras año hasta el 2027, cuando se espera la implementación completa del acuerdo.

En relación con la renta disponible para los hogares, el estudio prevé un aumento de 545 euros para la familia media europea de cuatro miembros. Ello ocurriría por dos vías: aumento de los salarios y reducción del precio de los bienes.

En cuanto a las exportaciones de la UE a EEUU, aumentarían en 187.000 millones de euros, al igual que las importaciones, que crecerían en 159.000 millones de euros. Este crecimiento afectaría a muchos sectores, siendo los más beneficiados el de los vehículos a motor, productos metálicos y alimentos procesados.

El TTIP debería tener, además, un impacto positivo -0,5%- en los salarios tanto de profesionales cualificados como no cualificados. Además, considera que los sectores que más crezcan captarán al exceso de trabajadores de otros sectores menos beneficiados, considerando así la existencia de flexibilidad laboral a corto/medio plazo.

El estudio no analiza, sin embargo, el impacto sobre la creación de empleo. Fue la propia Comisión quien estimó que, por cada 1.000 millones de euros de comercio de bienes y servicios se crearían 15.000 nuevos empleos en la UE.

²¹ FRANÇOIS, J. (Director), *Reducing transatlantic barriers to trade and investment. An economic assessment*, CEPR, 2013

5.1.2. Fundación Bertelsmann

La fundación Bertelsmann²² se define como un *think-tank* o grupo de estudios cuya misión es el cambio social positivo para que la sociedad sea sostenible en el futuro.

En su estudio de impacto acerca del TTIP, los resultados fueron similares e incluso más esperanzadores que los indicados por el CEPR. Nos remitimos por ello a su informe final²³ para mayor información.

5.1.3. Servicio de Investigación del Parlamento Europeo

Este trabajo es particular, puesto que analiza las metodologías utilizadas en otros estudios de impacto. Ello es de una gran relevancia, dado que permite averiguar cuáles son los supuestos de partida, los modelos econométricos utilizados, etc.

No entraremos en el estudio técnico de dichos modelos, pero sí pueden resaltarse algunas conclusiones de este informe que resultan interesantes.

En primer lugar, recuerda que el TTIP es un tratado inusual, dado que, además de la rebaja arancelaria, introduce medidas de cooperación regulatoria. Ello unido a la amplitud temática del acuerdo, dificulta la obtención de resultados concluyentes y certeros.

En relación con el estudio del CEPR, indica que el modelo económico utilizado –CGE o *Computable General Equilibrium*– representa el *state-of-the-art* en análisis económico, y que es la mejor herramienta para calcular los efectos de acuerdos comerciales complejos como el TTIP. Sin embargo, deja entrever que no existen modelos perfectos y que, por tanto éste en concreto también presenta errores. En efecto, “*parte de supuestos poco realistas como la flexibilidad del mercado de trabajo [...] y la no consideración de los efectos del crecimiento de la productividad en empresas de distintos tamaños*”²⁴.

Respecto del estudio de la fundación Bertelsmann, reconoce algunos méritos como el

²² <https://www.fundacionbertelsmann.org/es/home/sobre-nosotros/sobre-nosotros/mision-y-valores/>

²³ FELBERMAYR, G., BENEDIKT, H., SYLBILLE, L., *Transatlantic trade and investment partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic effects*, Bertelsmann Foundation, 2013

²⁴ PELKMANS, J., LEJOUR, A., SCHREFLER, L., MUSTILLI, F., TIMINI, J., *EU-US Transatlantic trade and investment partnership. Detailed appraisal of the European Comissions’s impact assessment*, EPRS, 2014

elevado número de países que analiza o el tratamiento específico que da al desempleo. Sin embargo, critica su excesivo optimismo, al considerar que el área de libre comercio que crearía el TTIP se asemejaría al mercado único comunitario o al NAFTA (Acuerdo de libre comercio entre EEUU, Canadá y México).

5.1.4. Jeronim Capaldo - Tufts University

El investigador Jeronim Capaldo considera que los presupuestos y modelos utilizados en los estudios anteriores no son una buena base para tomar decisiones políticas, al sustentarse en ese modelo de equilibrio general que considera inadecuado.

Él prefiere utilizar el modelo de Naciones Unidas de Política Global –*United Nations Global Policy Model*-, que, considera, contiene supuestos más verosímiles en cuanto al ajuste económico y las tendencias políticas en un contexto de austeridad prolongada y escaso crecimiento económico.

Los resultados obtenidos difieren drásticamente de los del CEPR o la Fundación Bertelsmann. A modo de ejemplo:

- Las exportaciones netas caerían, hasta diez años después de ser aprobado el tratado.
- Lo mismo ocurriría con el PIB, sufriendose las mayores pérdidas en los países del norte de Europa seguidos de Francia y Alemania.
- El TTIP también originaría pérdidas en los ingresos de los trabajadores y en el número de puestos de trabajo. Calcula que, aproximadamente, se perderían 600.000 empleos.
- Indica, por último, que el TTIP trasladaría la riqueza del trabajo al capital, al incrementar los beneficios de las grandes empresas a raíz de dichas reducciones salariales.

Erik Rovina⁶, al que ya citamos con anterioridad, considera que este estudio también tiene ciertos puntos débiles. Principalmente, que el modelo de Naciones Unidas es un modelo keynesiano que no permite capturar los efectos de modificaciones en la oferta. Dado que son precisamente estos efectos los que se derivan de una liberalización comercial, el modelo no sería adecuado.

Este autor nos indica también que, de no tenerse en cuenta los estudios excesivamente

optimistas o pesimistas, el resto de investigaciones coinciden en prever beneficios derivados de la liberalización comercial tanto para la UE como para EEUU.

5.2. Sistema de resolución de controversias Inversor-Estado

Ya hemos conocido el funcionamiento y la finalidad que se pretende otorgar a los sistemas de arbitraje. El presente epígrafe trata de entender cuál sea el fundamento de la intensa crítica social que han recibido estos instrumentos.

En palabras de Juan Fernández-Armesto²⁵, árbitro español: *“Nunca deja de sorprenderme que estados soberanos hayan aceptado cualquier forma de arbitraje con inversores (...). Se les da el poder a tres personas privadas para que revisen, sin ningún tipo de restricción o procedimiento de apelación, todas las acciones del gobierno, todas las decisiones de la justicia y todas las leyes y reglamentos provenientes del parlamento”*.

La preocupación respecto de este sistema es por tanto que los inversores puedan utilizarlo como medio para denunciar a un Estado por adoptar medidas legislativas que pudieran perjudicar sus intereses económicos, haciéndose prevalecer así el interés particular de la empresa frente al interés general del Estado en cuestión. En otras palabras, la inquietud deriva de que la autoridad y la soberanía nacional de los Estados puedan ser condicionadas por empresas extranjeras.

Al respecto, la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)²⁶, puso en evidencia algunos datos que pueden resultar muy reveladores.

1. En el año 2012, 514 casos estaban siendo conocidos por tribunales de arbitraje, 58 se ellos habiendo sido iniciados ese mismo año. Este es el mayor número de disputas iniciadas en un mismo año ante tribunales de este tipo, lo que invita a pensar que el uso de estos mecanismos de resolución de conflictos está en auge.
2. Las demandas de los inversores fueron aceptadas en el 70% de los casos durante ese año. En 9 casos, la empresa tuvo derecho a indemnización,

²⁵ <http://www.globalarbitrationreview.com/journal/article/30399/stockholm-arbitrator-counsel-double-hatsyndrome>

²⁶ UNCTAD, *Recent Developments in investor state dispute settlement (ISDS)*, 2013, consultado en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf

siendo la más elevada de toda la historia de los ISDS la reconocida a favor de la empresa Occidental por su demanda al Estado de Ecuador (1.770 millones de dólares).

3. De todos los casos resueltos, los inversores ganaron el 31%, los Estados el 42%, mientras que el resto se resolvieron mediante acuerdos (secretos).
4. Especial crítica a la independencia, imparcialidad y conflictos de intereses de los árbitros: suelen ser abogados privados (60%) y tan sólo 15 de ellos habrían conocido del 55% de las disputas derivadas de tratados de inversión.
5. Por último, los costes medios legales y de arbitraje para cada caso planteado ante un ISDS habrían sido estimados en 8 millones de dólares²⁷. Además, los Gobiernos europeos ya han sido condenados a pagar cantidades superiores a las 3,5 mil millones de euros por medio de mecanismos ISDS previstos en otros acuerdos comerciales.

Según un informe redactado por la ONG Amigos de la Tierra²⁸, estos mecanismos ponen en un mismo nivel a los inversores privados y a los Estados. Al facultar a las compañías para demandar a los Gobiernos, se corre el riesgo de hacer primar el interés particular de estas sobre las legislaciones de los diversos países. Dado el coste económico –que recae sobre los presupuestos públicos- derivado de tales procesos, numerosas regulaciones podrían no salir a la luz por miedo de los Estados de ser demandados ante estos tribunales. En palabras del portavoz de Equo en el Parlamento Europeo, Florent Marcellesi²⁹, “ya tenemos varias experiencias pasadas. Cuando una empresa se establece en un país bajo un tratado de libre comercio, y dicho país pretende legislar después para aumentar derechos sociales, por ejemplo, la empresa presiona a través de estos tribunales para impedir ese cambio normativo, alegando su derecho de previsión de beneficios. El problema no es que ahora se desregularice, sino que nos impidan progresar en materia social y medioambiental en el futuro al albur de los intereses empresariales. Nos quedaríamos estancados durante décadas en materia social”

En relación con la protección del medio ambiente, la amenaza es especialmente

²⁷ EBERHARDT, P., OLIVET, C., *Profiting from injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom*, CEO, 2012

²⁸ CINGOTTI, N. *The TTIP of the anti-democracy iceberg*, Friends of the Earth Europe, 2013

²⁹ <https://www.ahorasemanal.es/negociacion-del-ttip:-algunas-luces-y-muchas-sombras>

importante. De los 169 casos que están resolviendo ante el ISDS del Banco Mundial, 60 están relacionados con actividades extractivas de petróleo, gas y minería³⁰. En este sentido, los Estados que restringen la explotación de actividades petrolíferas, imponen controles ambientales, prohíben determinadas técnicas extractivas, o, en definitiva, establecen cualquier otra medida de protección del medio ambiente y lucha contra el cambio climático, se exponen al riesgo de ser demandados por los titulares de dichas actividades económicas. De forma muy evidente, el interés general de protección medioambiental se vería sometido o, cuando menos amenazado, por el interés particular de los inversores privados.

En este clima controvertido, la Comisión abrió un período de consultas públicas acerca de dicho mecanismo en Marzo de 2014. Se obtuvieron cerca de 150.000 respuestas, siendo el 97% de las mismas contrarias al texto que pretende aprobarse.

Dados esos resultados, la Comisión elaboró una propuesta para modificar el actual sistema mediante cuatro líneas de actuación. Las mismas tratan de resolver algunas de las carencias analizadas hasta ahora. Sin embargo, no parece que se hayan obtenido los resultados deseados.

Para analizar dichas medidas, acompañamos algunos comentarios elaborados por la organización Seattle to Brussels Network a propósito de las mismas³¹.

Como punto de partida, se busca garantizar el derecho de los Estados a legislar y regular. En respuesta a las fuertes críticas recibidas en este sentido, la idea es que estas reglas de protección de los inversores no reduzcan el derecho de los Estados a legislar y llevar a cabo las políticas públicas que consideren necesarias. El legislador integraría por tanto este concepto, de forma expresa, en el articulado del acuerdo.

En opinión de la la organización Seattle to Brussels Network, ello no garantizaría dicho objetivo. Sólo una rebaja de los estándares de protección (supuestos en los que cabe acudir al tribunal, por ejemplo), podría considerarse una medida efectiva en este ámbito.

En segundo lugar, se quiere mejorar el funcionamiento de los tribunales arbitrales en si

³⁰ PEREZ-ROCHA, M., ANDERSON, S., *Mining for profits in international tribunals. Lessons for the trans-pacific partnership*, Institute for Policy Studies, 2013

³¹ OLIVET, C. *et al.*, *ISDS: Courting foreign investors. Why the Comission's proposal for an "Investment Court System" still fails to address the key problems of foreign investor's privileges*, Seattle to Brussels Network, 2015

mismo. Concretamente, su composición. Actualmente, son las partes quienes eligen a los árbitros y ello genera serias dudas en cuanto a la independencia y objetividad de los mismos. La Comisión propuso así que las partes elijan árbitros de una lista previamente elaborada por los firmantes del acuerdo, compuesta de jueces o árbitros a los cuales se exija un nivel de cualificación similar al exigido a los jueces nacionales. Deberán tener, además, un buen conocimiento de la aplicación del Derecho Internacional. El objetivo a un plazo más largo, es crear una Corte Permanente Internacional de Arbitraje de Inversiones.

En opinión de la organización Seattle to Brussels Network estas medidas tampoco garantizan la independencia y objetividad de los árbitros. Al elaborar las listas, ya existe un riesgo de sesgo, por parte de la UE y de EEUU, de elección de árbitros que puedan resultar favorables a los inversores. Además, el que los árbitros deban cumplir determinadas cualificaciones tampoco evitará que los abogados sigan ejerciendo esa tarea, bastando sólo que acrediten cumplir los requisitos exigidos –un requisito particular es que estén cualificados para ejercer como jueces en sus respectivos países, pero no que ejerzan dicho cargo de forma efectiva³².

En otro sentido, se ha propuesto también la instauración de un mecanismo de apelación. Ello ofrecería mayores garantías procesales a las partes en litigio. Concretamente, la Comisión ha propuesto un órgano con siete miembros permanentes; dos de cada Estado y tres no nacionales. Si bien esto puede considerarse una interesante mejora, en nada corrige los defectos hasta ahora planteados. Además, tanto la UE como EEUU ya han anunciado su intención de crear estos mecanismos para tratados firmados con terceros países con anterioridad, y ninguno ha sido creado a fecha actual. La organización Seattle to Brussels Network teme que estas intenciones puedan ser sólo *“palabras vacías que no se cumplirán”*.

Por último, debe fijarse la relación entre los tribunales domésticos y los tribunales de arbitraje. Ello perseguiría dos objetivos: en primer lugar, impedir que una instancia privada pudiera revisar sentencias emanadas de los tribunales de alguno de los Estados; en segundo lugar, eliminar cualquier posibilidad de procedimientos paralelos en los tribunales de arbitraje y en los tribunales nacionales. Para ello, dos opciones han sido

³² http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF

previstas:

- Sistema *Fork in the road* o bifurcación en la carretera: las partes en litigio pueden escoger los tribunales nacionales o los arbitrales para conocer de su asunto. Ahora bien, tomada una decisión, ya no hay vuelta atrás: una vez iniciado el procedimiento ante uno de los órganos, se renuncia automáticamente al otro.
- Sistema *No U-turn* o prohibido dar la vuelta: en este caso, el inversor también puede optar por cualquiera de los dos órganos. Sin embargo, de haber optado por los tribunales nacionales y de considerar que su reclamación no está siendo debidamente atendida, puede iniciar un procedimiento ante el tribunal arbitral. Ahora bien, una vez hecho esto, la decisión es irreversible y no podrá volver a los tribunales nacionales. Esta opción tendría la ventaja de incentivar el uso de los tribunales nacionales.

En opinión de la organización Seattle to Brussels Network, dos críticas son oponibles a esta medida. En primer lugar, la misma impide que los inversores soliciten compensaciones económicas por dos vías, pero no que se cuestione la constitucionalidad de las medidas gubernamentales en el foro nacional –Tribunales Constitucionales-, y se pida la compensación económica por la vía del tribunal arbitral –esto es lo que hizo la empresa de energía sueca Vattenfall al demandar al Estado alemán ante su Tribunal Constitucional y ante un tribunal arbitral-. Con ello, se podría eliminar la medida gubernamental y obtenerse, además, la correspondiente indemnización.

Por otra parte, esta propuesta de reforma se olvida del problema de fondo: se permite que los inversores opten por dirimir sus conflictos en tribunales privados eludiendo los sistemas nacionales. En una entrevista concedida al programa de televisión “El Intermedio” el economista Juan Ignacio Crespo³³ afirmó que esta clase de tribunales eran precisos cuando los acuerdos de libre comercio se firmaban con países en vías de desarrollo, cuyos sistemas jurisdiccionales estaban todavía en etapa embrionaria. En el presente acuerdo, tanto EEUU como la UE cuentan con tribunales nacionales muy desarrollados y perfectamente capaces de dirimir estas cuestiones que afectan a inversores extranjeros, al igual que lo hacen cuando los inversores son nacionales. En

³³ <https://www.youtube.com/watch?v=5yoKAh14hnU>

este sentido, las inversiones entre la UE y EEUU tienen lugar desde hace décadas y han aumentado a lo largo de los años, sin que exista ningún ISDS. El fin último de este mecanismo y los motivos por los que debería introducirse en el TTIP se encuentran por tanto en entredicho.

5.3. Sistema de importaciones y exportaciones agrarias

Tal como indica la Organización Mundial del Comercio, Estados Unidos es el primer país exportador de productos agrícolas del mundo³⁴. Pese a ello, sólo un 9,7% de sus exportaciones agrícolas tuvieron como destino la UE. En efecto, y como ya mencionamos en apartado anteriores, la diversidad de regulaciones a un lado y al otro del Atlántico dificultan el intercambio de productos agrícolas. Es así como la firma del TTIP ofrece al país norteamericano la oportunidad de incrementar su volumen de exportaciones a uno de los mayores mercados del mundo.

Pero, ¿qué mecanismos permite activar el TTIP para intensificar dicho intercambio? Veamos algunos ejemplos de las barreras existentes en la actualidad que limitan el comercio de productos agroalimentarios entre Estados Unidos y la Unión Europea.

5.3.1. *Comercio de ganado vacuno*

Tal y como indican Luis M^a. Esteruelas Hernández y Alfonso Pino Maeso³⁵, a lo largo de los años 70, algunos estudios científicos asociaron determinados tipos de cáncer al uso de hormonas de crecimiento en el ganado vacuno. Con la llegada de nuevas pruebas que sostenían esta teoría durante los años 80, la Unión Europea prohibió³⁶, mediante la Directiva 88/146/CEE –en vigor desde el año 1989–, la comercialización de carne que hubiese sido tratada con hormonas no autorizadas por la Comisión Europea. Ello incluía la importación de carne desde Estados Unidos, donde el tratamiento con estas hormonas no fue prohibido.

Tras un intenso debate en el seno de la OMC, nuevas pruebas vinieron a respaldar la decisión de la UE, por lo que esta reiteró su postura con la nueva Directiva 96/22/CE del consejo de 29 de abril de 1996, relativa a las medidas de control aplicables respecto

³⁴ https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_merch_trade_product_s.pdf

³⁵ ESTERUELAS L.M^a., PINO, A., *El conflicto euronorteamericano sobre hormonas*, ICE, 1999

³⁶ Directiva 88/146/CEE, del Consejo, de 7 de marzo de 1988 por la que se prohíbe la utilización de ciertas sustancias de efecto hormonal en el sector animal

de determinadas sustancias y sus residuos en los animales vivos y sus productos.

5.3.2. Comercio de productos avícolas

El comercio de productos avícolas entre EEUU y la UE es reducido en la actualidad. Es por ello que el TTIP supone una nueva oportunidad para eliminar las barreras que lo impiden e intensificar así el volumen de intercambios.

Al igual que en el caso anterior, nos encontramos ante un supuesto de distinta intensidad regulatoria. En EEUU, los estándares de bienestar y protección animal son, por regla general, inferiores y de carácter voluntario³⁷; mientras que en la UE, los productores de la industria avícola deben respetar unos requisitos legislativos más estrictos contemplados en la Directiva 2007/43/CE del Consejo de la UE³⁸. Ello deriva en un campo de juego comercial muy desigual, dados los mayores costes para los productores europeos³⁹.

Por todo ello, las importaciones de productos que no cumplen los estándares de calidad o protección animal establecidos en la UE han sido restringidas. Es el caso de aquellos animales lavados con cloro para la reducción de patógenos –técnica prohibida en la UE y permitida en EEUU.

5.3.3. Organismos Modificados Genéticamente (Transgénicos)

Como indica la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura⁴⁰, la UE y EEUU son las dos primeras potencias exportadoras de productos agrícolas en el mundo. Sin embargo, como vemos en los datos elaborados por dicho organismo, el comercio entre ambos bloques es sorprendentemente reducido.

Diahanna Lynch y David Vogel⁴¹, nos indican algunos de los motivos que explican esta situación.

Desde comienzos de los años 80, el proceso de desregularización de los cultivos

³⁷ <http://www.nationalchickencouncil.org/industry-issues/animal-welfare-for-broiler-chickens/>

³⁸ Directiva 2007/43/CE del Consejo de 28 de junio de 2007, por la que se establecen las disposiciones mínimas para la protección de los pollos destinados a la producción de carne

³⁹ VAN HORNE, P. L.M., BONDT, N., *Competitiveness of the EU poultry meat sector*, LEI Wageningen UR, 2014

⁴⁰ http://faostat3.fao.org/browse/T/*/S

⁴¹ LYNCH, D., VOGEL, D., *The Regulation of GMOs in Europe and the United States: A Case-Study of Contemporary European Regulatory Politics*, Council on Foreign Relations, 2001

transgénicos en EEUU sentó las bases para el desarrollo de la industria biotecnológica que iniciaba entonces su andadura. En la actualidad, Estados Unidos siembra cada año alrededor del 60% de los cultivos transgénicos de todo el mundo, equivaliendo a más de 40 millones de hectáreas.

En la UE, sin embargo, la liberalización para uso y comercio de OMG se rige por el denominado principio de precaución. Según este último, de no saberse cuál puede ser el impacto en la salud o el medioambiente derivado del consumo de un alimento, su comercialización no es autorizada. Todo lo contrario que en EEUU dónde, mientras no queden probados los efectos nocivos para la salud de un determinado producto, no queda excluido del mercado. ¿Cuál es el resultado? Según John Hilary⁴², el 70% de todos los alimentos de los supermercados norteamericanos contienen ingredientes genéticamente modificados.

Por tanto, el TTIP supondría una oportunidad de armonización de los estándares regulativos en este sector. Aunque la Comisión ha indicado que el acuerdo no afectará a la regulación comunitaria sobre cultivos transgénicos, las agencias gubernamentales estadounidenses relacionadas con la industria han indicado que éste es un aspecto que debe ser negociado⁴³.

Sin embargo, en Europa, ha quedado claro que los Estados no quieren fomentar este tipo de cultivos. Es significativo, en este sentido, que tras la nueva Directiva europea 2015/412⁴⁴, que permite que cada Estado autorice o prohíba los transgénicos en su territorio, países como Francia, Bélgica y Reino Unido, entre muchos otros, han decidido prohibirlos de forma unilateral⁴⁵. España queda así como el principal productor de cultivos transgénicos en Europa⁴⁶.

En otro orden de cosas, existe el miedo en este sector de un fuerte aumento de las importaciones de productos norteamericanos en Europa, sin un crecimiento respectivo

⁴² HILARY, J. *The transatlantic trade and investment partnership. A charter for deregulation, an attack on Jobs, an end to democracy*, 2015

⁴³ DIAMAND, E., SCHIMPF, M., *Trading away EU farmers. The risks to Europe's agricultura from the TTIP*, Friends of the Earth Europe, 2016

⁴⁴ Directiva (UE) 2015/412 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2015, por la que se modifica la Directiva 2001/18/CE en lo que respecta a la posibilidad de que los estados miembros restrinjan o prohíban el cultivo de organismos modificados genéticamente (OMG) en su territorio

⁴⁵ http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2015-09-30/once-paises-de-la-union-europea-piden-quedar-exentos-del-cultivo-de-transgenicos_1042547/

⁴⁶ http://politica.elpais.com/politica/2015/01/13/actualidad/1421177307_525932.html

de las exportaciones. Es lo que predicen algunos estudios de impacto. Como ejemplo, Lionel Fontagné, Julien Gourdon y Sébastien Jean, miembros del Centre de Recherche dans le Domaine de l'Économie Internationale⁴², predicen unas ganancias, en términos de balanza comercial, 2 veces y media superiores para Estados Unidos.

El temor reside también en la concentración de la agricultura en los grandes productores de monocultivos en extensiones intensivas, especialmente presentes en EEUU. Estos son capaces de producir con menores costes, ya por su tamaño, ya por la mayor desregularización existente en EEUU. La propia Agencia de Agricultura estadounidense afirma en un estudio de impacto⁴⁷ que el incremento del comercio entre EEUU y la UE tendrá diversos efectos para cada bloque. En EEUU, aumentarán las exportaciones de productos agroalimentarios a la UE, mientras que esta última se “beneficiaría” de una reducción del precio de las importaciones. Los pequeños productores no pudiendo hacer frente a este tipo de competencia, se verían en serios riesgos de desaparición.

5.3.4. Denominaciones de Origen

En otro orden de cosas, pero en relación con el sector agroalimentario, se teme también la desprotección que pueda generarse, tras la firma del tratado, respecto de las denominaciones de origen, conocidas en lenguaje internacional como identificaciones geográficas.

Estados Unidos protege las denominaciones de origen mediante la misma legislación que utiliza para las marcas. Es decir, no se ha desarrollado una normativa específica. En palabras del vicepresidente del Consejo para el Comercio Internacional en Estados Unidos, “las denominaciones de origen sólo sirven para crear un monopolio de Europa. Nuestra industria alimentaria está en contra y prefiere nuestro sistema de marcas”. Estas declaraciones revelan el objetivo perseguido por el legislador americano, que no es tanto la protección de la denominación de origen, sino evitar que puedan crearse confusiones para los consumidores.

Según algunas fuentes de la Comisión Europea⁴⁸, existen determinados convenios bilaterales para la protección de marcas europeas en Estados Unidos. Sin embargo, a

⁴⁷ BECKMAN, J., ARITA, S., MITCHELL, L., BURFISHER, M., *Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures*, United States Department of Agriculture

⁴⁸ http://www.eldiario.es/economia/Profundo-UE-Unidos-denominaciones-TTIP_0_416808891.html

día de hoy sigue siendo posible encontrar vinagre de Jerez fabricado en California o vino de Oporto fabricado en Oregón. Si las denominaciones de origen fuesen respetadas, esto ya no sería posible.

En este sentido, se entiende la presión de algunos sectores en Estados Unidos para que se impida la protección de las denominaciones de origen. Este ha sido el resultado alcanzado en el seno del TPP, al haber acordado los países firmantes –entre ellos Estados Unidos- la prohibición de las denominaciones de origen.

Este asunto se ha convertido por ello en una materia que preocupa a productores europeos y en particular a los de países como España o Francia.

CONCLUSIÓN

El presente trabajo comenzó por describir la intensa relación comercial ya existente entre ambos bloques. Vimos que los mismos generan, conjuntamente, alrededor del 40% del PIB del planeta y lideran el ranking de países exportadores e importadores en el mundo.

Hemos podido comprobar también cómo buena parte de este intercambio se realiza entre ambas potencias. Además, sus niveles de inversión directa recíproca superan ampliamente la inversión de cada uno de ellos en otras economías del mundo.

Todo ello demuestra la importancia que han adquirido sus respectivos mercados para las empresas del otro lado del Atlántico. En el caso europeo, la entrada en el mercado norteamericano es de vital importancia, dada la alta dependencia de las compañías en el comercio intracomunitario.

Desde el punto de vista geoestratégico, vimos la oportunidad que ofrece el TTIP de reafirmar el poder de ambos bloques en torno al Atlántico, en un momento en que el auge de las potencias asiáticas pone en cuestión su histórica hegemonía. Además, la posibilidad de fijar estándares y regulaciones que, posteriormente, se impondrían al resto de países que quieran operar en sus mercados, les ofrece una importante cuota de poder.

El trabajo analiza el procedimiento de aprobación que, de llegar a un acuerdo, debería seguirse en el lado europeo. Para los defensores del tratado, la existencia de tantos filtros políticos garantiza su carácter democrático y evita que cualquier cláusula especialmente nociva para la sociedad europea pueda ser introducida.

En relación con el contenido mismo del tratado, destacamos tres pilares fundamentales.

La reducción de las barreras arancelarias sería el de menor impacto, al ser los niveles de protección tarifaria entre ambos bloques muy bajos ya en la actualidad.

Por el contrario, es en la reducción de barreras no arancelarias y en las medidas de cooperación regulatoria donde se esperan los mayores resultados. En efecto, la armonización de las regulaciones de ambos países, que distan mucho en la actualidad, debería permitir el intercambio de una mayor variedad de bienes y servicios. Además, el reconocimiento de las medidas y autoridades de control del otro bloque facilitaría las

gestiones comerciales y reduciría los costes de forma significativa.

Ahora bien, si es en las medidas no arancelarias dónde se esperan los mayores beneficios, también son éstas las que generan mayor incertidumbre y temor entre la sociedad civil. El trabajo nos ha permitido resaltar algunos de los debates más intensos en el estado actual de las negociaciones.

El propio impacto económico del tratado y sus supuestos beneficios para empresas, familias y Estados, principales valedores del mismo, no han podido ser certificados en ninguno de los estudios. El carácter inusual de este acuerdo –que no sólo contiene medidas arancelarias, sino también regulatorias-, así como la amplitud de los temas que abarca, hacen que sea difícil medir con exactitud los efectos comerciales, de crecimiento y de generación de empleo. Si bien es cierto que la mayoría de estudios de impacto apuntan hacia una mejora de todos estos indicadores, vimos cómo alguno contradice estos resultados y pone un pie de alerta en cuanto a la certeza de los mismos.

El sistema de importaciones y exportaciones agrarias, de especial interés para Estados Unidos, también suscita importantes críticas y temores en la sociedad y los pequeños empresarios agrícolas. Las diversas regulaciones relativas a la protección medioambiental, el bienestar animal, los métodos de crianza o la explotación de cultivos transgénicos hacen muy difícil el intercambio de todos estos productos entre ambos Estados. El lobby agrícola estadounidense, como vimos, estaría interesado en tumbar muchas de estas barreras, por lo que está presionando a los negociadores de su parte para acercar las regulaciones a ambos lados del Atlántico. De ahí el temor de la sociedad europea a que se produzca una rebaja de los estándares de calidad de los productos, de protección animal o medioambiental y, especialmente, que se permita la entrada de productos transgénicos en los supermercados.

Por último, la utilización de mecanismos privados de resolución de controversias entre inversores y Estados (ISDS) bien podría ser el mayor elemento de confrontación de los negociadores con la sociedad civil. El permitir que una empresa pueda demandar a un Estado por promover políticas públicas que vayan en contra de sus propios beneficios pondría en peligro la soberanía de los Estados, situando en un pie de igualdad los intereses particulares de las compañías y el interés general de la población. Se aduce, además, que un tribunal arbitral paralelo a los sistemas jurisdiccionales nacionales carecería de una justificación suficiente, al haber existido los intercambios comerciales

y de inversión desde hace años sin necesidad de estos mecanismos.

Respecto del estado actual de las negociaciones, parece que queda por delante un largo recorrido hasta la efectiva firma del tratado. Muchas cuestiones controvertidas ponen en duda la viabilidad del acuerdo, pero las ganancias económicas y geopolíticas que los propios países aducen deberían ser un factor de impulso para alcanzarlo.

En mi opinión, debe adoptarse una posición intermedia entre los diversos argumentos que se aducen a favor y en contra. El debate llevado a cabo en el seno de la sociedad resulta demasiado simplificador, haciendo que defensores y detractores sustenten sus posiciones en consideraciones ideológicas y no en una verdadera comprensión de lo que está en juego. Debe realizarse por tanto una labor de información pública que permita entender los términos del acuerdo y adoptar una posición cierta y argumentada frente al mismo.

Esto es justo lo contrario de lo que han hecho la Comisión y su contraparte norteamericana. La falta de transparencia y publicidad de las informaciones ha sido la tónica general de la negociación. Hasta el punto de que los Comisarios que acceden a la sala dónde se guardan los archivos del tratado deben firmar un acuerdo de confidencialidad según el cual no reproducirán ninguna de las informaciones que lean en dicha sala. Si bien una cierta discreción puede ser necesaria en cualquier negociación, y más aún en una de este calado, el secretismo con el que se ha llevado a cabo es del todo injustificable. Un oscurantismo que no hace sino incrementar los temores de la sociedad acerca de lo que se está negociando.

Lo que ha quedado latente, en cualquier caso, es la relevancia de este acuerdo y las importantes consecuencias que tendrá sobre la sociedad. La ciudadanía debe por tanto permanecer vigilante y bien informada, de cara a aceptar o rechazar el acuerdo en base a argumentos y conocimientos sólidos.

BIBLIOGRAFÍA

ARTÍCULOS Y LIBROS

ARREGUI, J. *Relaciones económicas UE-EE.UU: negociación e implicaciones del TTIP*, Revista CIDOB d'Afers Internacionals, 2015

BECKMAN, J., ARITA, S., MITCHELL, L., BURFISHER, M., *Agriculture in the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Tariffs, Tariff-Rate Quotas, and Non-Tariff Measures*, United States Department of Agriculture

CINGOTTI, N. *The TTIP of the anti-democracy iceberg*, Friends of the Earth Europe, 2013

DE GUCHT, K., *A European Perspective on Transatlantic Free Trade*. Consulta online en: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150707.pdf

DIAMAND, E., SCHIMPF, M., *Trading away EU farmers. The risks to Europe's agricultura from the TTIP*, Friends of the Earth Europe, 2016

EBERHARDT, P., OLIVET, C., *Profiting from injustice. How law firms, arbitrators and financiers are fuelling an investment arbitration boom*, CEO, 2012

ESTERUELAS L.M^a., PINO, A., *El conflicto euronorteamericano sobre hormonas*, ICE, 1999

EUROPEAN COMISSION, *Joint Statement on Public Services*, 2015, consultado en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153264.pdf

EUROPEAN COMMISSION, *TTIP and regulation: An overview*, 2015, consultado en : http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153121.1.2%20TTIP%20and%20regulation%20overview.pdf

FELBERMAYR, G., BENEDIKT, H., SYLBILLE, L., *Transatlantic trade and investment partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic effects*, Bertelsmann Foundation, 2013

FONTAGNÉ, L., GOURDON, J., JEAN, S., *Transatlantic trade: whither partnership, which economic consequences?*, CEPII, 2013

FRANÇOIS, J. (Director), *Reducing transatlantic barriers to trade and investment. An economic assessment*, CEPR, 2013

HIGH LEVEL WORKING GROUP ON JOBS AND GROWTH. Final Report. 2013

HILARY, J. *The transatlantic trade and investment partnership. A charter for deregulation, an attack on Jobs, an end to democracy*, 2015

LYNCH, D., VOGEL, D., *The Regulation of GMOs in Europe and the United States: A Case-Study of Contemporary European Regulatory Politics*, Council on Foreign Relations, 2001

MESTRES, J., *El impacto económico del TTIP*, CaixaBank Research, 2015

OLIVET, C. et al., *ISDS: Courting foreign investors. Why the Commission's proposal for an "Investment Court System" still fails to address the key problems of foreign investor's privileges*, Seattle to Brussels Network, 2015

PELKMAN, J., LEJOUR, A., SCHREFLER, L., MUSTILLI, F., TIMINI, J., *EU-US Transatlantic trade and investment partnership. Detailed appraisal of the European Commission's impact assessment*, EPRS, 2014

PEREZ-ROCHA, M., ANDERSON, S., *Mining for profits in international tribunals. Lessons for the trans-pacific partnership*, Institute for Policy Studies, 2013

ROVINA MARDONES, E., *La relación comercial transatlántica y el TTIP: una nueva dimensión*, Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2015

UNCTAD, *Recent Developments in investor state dispute settlement (ISDS)*, 2013, consultado en: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf

VAN HORNE, P. L.M., BOND, N., *Competitiveness of the EU poultry meat sector*, LEI Wageningen UR, 2014

WILLIAM, H.C., *EU-U.S. Economic Ties: Framework, Scope, and Magnitude*, Congressional Research Service, 2014

NORMATIVA

Directiva 2007/43/CE del Consejo de 28 de junio de 2007, por la que se establecen las disposiciones mínimas para la protección de los pollos destinados a la producción de carne

Directiva (UE) 2015/412 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de marzo de 2015, por la que se modifica la Directiva 2001/18/CE en lo que respecta a la posibilidad de que los estados miembros restrinjan o prohíban el cultivo de organismos modificados genéticamente (OMG) en su territorio

Directiva 88/146/CEE, del Consejo, de 7 de marzo de 1988 por la que se prohíbe la utilización de ciertas sustancias de efecto hormonal en el sector animal

PÁGINAS WEB

<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>

<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113465.pdf

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E28%2cUS>

<http://www.expansion.com/diccionario-economico/inversion-extranjera-directa.html>

http://cincodias.com/cincodias/2009/08/10/economia/1250040217_850215.html

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153120.pdf

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153026.pdf

<http://cepr.org/about-cepr>

<http://www.fundacionbertelsmann.org/es/home/sobre-nosotros/sobre-nosotros/mision-y-valores/>

<http://www.globalarbitrationreview.com/journal/article/30399/stockholm-arbitrator-counsel-double-hatsyndrome>

<https://www.ahorasemanal.es/negociacion-del-ttip:-algunas-luces-y-muchas-sombras>

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF

<https://www.youtube.com/watch?v=5yoKAh14hnU>

http://faostat3.fao.org/browse/T/*/S

http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2015-09-30/once-paises-de-la-union-europea-piden-quedar-exentos-del-cultivo-de-transgenicos_1042547/

http://politica.elpais.com/politica/2015/01/13/actualidad/1421177307_525932.html

https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2015_s/its15_merch_trade_product_s.pdf

<http://www.nationalchickencouncil.org/industry-issues/animal-welfare-for-broiler-chickens/>

<http://blogs.publico.es/dominiopublico/14362/la-aprobacion-del-ttip-por-que-debemos-exigir-un-referendum/>

http://www.eldiario.es/economia/Profundo-UE-Unidos-denominaciones-TTIP_0_416808891.html