

EL TTIP: UN RELATO POLÍTICO Y ECONÓMICO

The TTIP: a political and economic story

Enrique Benítez Palma

Economista (España)

La negociación del TTIP comenzó en el año 2013. Tres años más tarde, la resistencia de la sociedad civil, sobre todo en Europa, pone en peligro la firma de un Tratado de importantes consecuencias económicas y geoestratégicas. La opacidad en las negociaciones; la publicación de diversos estudios críticos con respecto a los efectos del Tratado en el empleo, los flujos comerciales y los ingresos fiscales; y la movilización de ONGs y activistas en defensa de asuntos como los servicios públicos o el respeto al medio ambiente siembran dudas sobre la firma definitiva del Tratado en el año 2017. El final del segundo mandato del presidente Obama y los problemas internos de la Unión Europea (con el Brexit o los problemas migratorios ocupando la agenda política de los dirigentes) alimentan la hipótesis del fracaso.

Palabras clave

TTIP, Comercio internacional, Europa, Estados Unidos, Greenpeace, Empleo, Servicios públicos, Medio ambiente

In 2013 Europe and the USA began the negotiations about a new international and bilateral trade agreement, the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Three years later, there is a strong resistance to the firm of this treaty, because of its opacity and the publication of a lot of critical academic studies. The paper of NGOs and civil society has been very important to move public opinion, specially in Europe, to opposite. The original plan to get an agreement in 2017 is now far and difficult. Instead of the European Commission's efforts for more transparency, the Brexit in Europe and the electoral presidential campaign in USA are both of them facts that are not helping to progress in the official direction.

Keywords

TTIP, International trade, Europe, USA, Greenpeace, Employment, Public services, Environment

El Tratado Transatlántico de Libre Comercio e Inversiones (TTIP según el acrónimo inglés) ha venido ocupando un espacio creciente en los medios de comunicación y en la agenda pública española y europea. Lo que comenzó siendo una negociación compleja y técnica, allá por 2013, con equipos de altos funcionarios muy cualificados (con un español, Ignacio García Berceo, al frente del equipo europeo), ha derivado hacia una cuestión de política nacional en buena parte de los países europeos más informados, debido a partes iguales a la opacidad del proceso y a la movilización de ONGs, colectivos y partidos políticos y sindicatos en contra de la firma del Tratado.

Este artículo pretende realizar un recorrido divulgativo por las diversas fases que ha atravesado la negociación del TTIP, conocer los detalles públicos del documento que se negocia, analizar sus pros y contras desde el punto de vista de los defensores y detractores, y finalmente detenerse en el estado de la cuestión en la actualidad. Hoy por hoy la firma del TTIP parece lejana y difícil, por una suma de factores muy diversa. Sin duda es una buena noticia que haya mejorado la transparencia y que se esté produciendo un debate público en torno a una cuestión tan relevante y compleja. Posiblemente las instituciones se hayan equivocado haciendo un planteamiento que ha dado la espalda a la sociedad y que puede tener consecuencias irreversibles sobre la firma del Tratado e incluso sobre los flujos comerciales occidentales.

Las movilizaciones y manifestaciones en toda Europa, sobre todo en Francia y Alemania, han demostrado que la ciudadanía está cansada de una forma de hacer las cosas basada en la complejidad y en la carencia de procesos de información pública. La reacción de la Comisión Europea llegó tarde, y consistió en la habilitación de una sala muy pequeña y vigilada para que los europarlamentarios pudieran acceder, pertrechados con un bolígrafo y apenas unos folios, a consultar la documentación oficial. Todo un insulto a la democracia representativa, menospreciada por técnicos y burócratas. Hoy el TTIP genera rechazo y confusión, ya que miles de ciudadanos se preguntan con normalidad lo siguiente: ¿si es tan bueno, por qué es tan opaco? Una pregunta razonable para la que nadie ha ofrecido una respuesta tranquilizadora.

Los orígenes del TTIP

La idea de negociar un Tratado que fortaleciera los vínculos transatlánticos entre la Unión Europea y los Estados Unidos de América empieza a formularse en el año 2007. En el año 2011 se crea una «fuerza de trabajo» (*task force*) y las negociaciones comienzan

en el año 2013. En abril de 2016 se ha celebrado en Nueva York la XIII ronda de negociaciones. El proceso obtuvo un impulso definitivo gracias a la presidencia de Barack Obama, que en su discurso sobre el Estado de la Nación de 2011 ya anticipó su interés por la firma de nuevos tratados comerciales con diferentes bloques económicos (área del Pacífico, América Latina, Europa), con el fin de multiplicar la influencia de los Estados Unidos tras varios años de creciente competencia con China y Rusia. Está por ver qué efectos va a tener esta estrategia en la World Trade Organization (la Organización Mundial del Comercio), que ha albergado hasta ahora las negociaciones mundiales comerciales (recordemos la Ronda de Doha), y que ha sido puenteada con la firma de los tratados que se han hecho hasta ahora.

Más allá del debate sobre la compleja arquitectura del comercio internacional, farragoso, jurídico y sometido a fuertes dispositivos de control legal, hay que reconocer que había un sólido componente de oportunidad geoestratégica en el impulso y negociación de estos tratados en general, y del TTIP en particular. En efecto, la Gran Recesión de 2008 y sus devastadoras consecuencias sobre la economía occidental coincidió en el tiempo con el protagonismo creciente de países como China y Rusia, que en un nuevo orden mundial multipolar aprovecharon las circunstancias para hacer «diplomacia blanda» en el caso del gigante asiático, y una demostración de poder en el caso de la Rusia de Putin, gracias a su potencia energética.

El mundo en la primera década del nuevo siglo XXI se asomaba a una nueva distribución del poder emanado de la Segunda Guerra Mundial y que parecía apuntalado tras el final de la Guerra Fría. Estados Unidos aparecía como dominador absoluto, embarcado además en su «cruzada contra el terror» tras los atentados del 11 de septiembre del año 2001. Ningún otro país podía hacer sombra a la gran potencia mundial, que sin embargo tampoco pudo frenar el auge de una China desatada en lo económico, ni tampoco el sagaz uso de sus recursos energéticos de un país, Rusia, renuente a aceptar un papel secundario en el mapa mundial.

Las exportaciones chinas y su vertiginoso y voraz consumo de materias primas estratégicas –aumentando el precio y permitiendo, de paso, el saneamiento de economías africanas y latinoamericanas– puso de manifiesto que las relaciones internacionales entraban en una nueva era. China jugó las cartas de su expansión económica y de su ilimitada liquidez –llegó a ser la gran compradora de bonos americanos en momentos delicados– y se convirtió de hecho en un nuevo actor en la diplomacia internacional.

Rusia, por su parte, aprovechó el aumento del precio del petróleo para poner las cosas en su sitio. Como también hicieron países como Irán, Venezue-

la o los países árabes del golfo pérsico, la llegada de recursos fue movilizaba en función de los intereses del Estado. Rusia no permitió más injerencias en cuestiones de política exterior –sus relaciones con las limítrofes repúblicas exsoviéticas– que consideraba asuntos internos. Y utilizó la dependencia energética de buena parte de Europa del gas proporcionado por sus conglomerados para impulsar una política exterior desafiante de las normas internacionales.

Es en este contexto en el que hay que analizar la voluntad de la Unión Europea y de los Estados Unidos de estrechar lazos y de coordinar políticas, favoreciendo el comercio mutuo a través de la armonización de reglas y normas, y promoviendo un impulso de la influencia occidental en un mundo más que bipolar. La oportunidad, por lo tanto, era buena, y las novedades internacionales invitaban a fortalecer una visión de la situación internacional más controlada y menos sujeta a cambios intempestivos derivados de la situación económica o de las legítimas aspiraciones de otros bloques económicos de ganar influencia y peso en la escena internacional.

De esta manera, los primeros documentos relacionados con el TTIP tienen que ver sobre todo con el estudio de las oportunidades que ofrecería la armonización y la «cooperación regulatoria» (*regulatory cooperation*) para la mejora de los flujos comerciales entre ambas orillas del Atlántico, muy alejadas en cuanto a los requisitos a cumplir para las empresas para poder acceder a sus respectivos mercados. En este sentido, hay que destacar el trabajo primigenio de los profesores Alemanno y Parker (2014), que detectaron una auténtica tela de araña de normativas complejas que dificultaban, si es que no impedían, el comercio regular entre ambas zonas económicas, perjudicando muy especialmente, según su perspectiva, a las pequeñas y medianas empresas, ya que las multinacionales y transnacionales siempre tenían mayor capacidad para cumplir con los reglamentos y procedimientos exigidos en cada lado del Atlántico.

Las dos primeras rondas de negociación del TTIP demuestran la importancia dada desde el principio a estas dos cuestiones: la regulación y la energía. Según los completos resúmenes realizados por la Fundación Bertelsmann, la primera ronda tuvo lugar del 8 al 12 de julio de 2013. En ella participaron 150 delegados, distribuidos en 24 grupos de trabajo. Se elaboraron diez «*position papers*» para comenzar la negociación, que finalizó en un ambiente optimista. La segunda ronda se fijó para octubre, pero se tuvo que posponer hasta mediados de noviembre. De nuevo la energía y la regulación fueron las protagonistas. En estas conversaciones, en Bruselas, la delegación estadounidense contó con más de cincuenta altos funcionarios, y abordó cuestiones como

la propiedad intelectual, el papel de las pequeñas y medianas empresas y, de nuevo, la convergencia regulatoria –un empeño norteamericano–. En aque-

Los primeros documentos relacionados con el TTIP tienen que ver sobre todo con el estudio de las oportunidades que ofrecía la armonización y la cooperación regulatoria

llos momentos, casi nada se hablaba del TTIP, y poco o muy poco se sabía de las negociaciones y del contenido de las mismas.

La irrupción del TTIP en la agenda pública española

El 26 de mayo de 2014 se celebraron elecciones al Parlamento Europeo. En un legítimo ejercicio de «*agenda setting*», la formación política Izquierda Unida impulsó el debate parlamentario del Tratado de Libre Comercio e Inversiones, aún no conocido como TTIP. Su idea era forzar un voto favorable del PP y del PSOE para fortalecer su mensaje político y establecer un posicionamiento diferente. Poco o nada se sabía entonces de las negociaciones, muy embrionarias, y menos aún del contenido posible del Tratado.

Hubo debate en el Congreso de los Diputados y también en algún parlamento autonómico (por ejemplo, en Andalucía). Las negociaciones avanzaban a cámara lenta. En diciembre de 2013 se había celebrado la tercera ronda de negociaciones. La cuarta fue en marzo de 2014 en Bruselas y la quinta a mediados de mayo, en Arlington (Virginia). La escasa información disponible restó profundidad a los debates. El posicionamiento de Izquierda Unida parecía responder en esos momentos más a sus propios prejuicios que a una preocupación fundamentada en la evidencia. En el Congreso de los Diputados intervino Jaime García Legaz, Secretario de Estado de Comercio, que alentó la firma del Tratado a partir de difusos informes promisorios de la multiplicación de la prosperidad y la creación de varias decenas de miles de puestos de trabajo. Visto con perspectiva,

hay que agradecer a Izquierda Unida la introducción del asunto del TTIP en la agenda política española.

Uno de los argumentos más sólidos para cuestionar el TTIP es el que se refiere a su opacidad. En los resúmenes de las negociaciones, ya en la quinta ronda se puede leer que fueron invitados más de 300 representantes de ONGs y de la sociedad civil para que comprobaran el progreso de las negociaciones. Sin embargo, en aquellos momentos la información disponible era dispersa y desordenada, y por la parte europea hubo cierta desidia a la hora de facilitar documentación relacionada con los aspectos que se estaban negociando y las posiciones de los equipos de trabajo. Un error que luego sería rectificado, ya quizás demasiado tarde.

A mediados del año 2014 las posiciones comenzaron a estar muy claras. Los gobiernos europeos defendían el TTIP, lo hacía por supuesto la Comisión Europea, y en contra se situaban sobre todo partidos políticos minoritarios y algunas ONGs no muy representativas. La estrategia de defensa del TTIP siguió patrones de comunicación que ya habían funcionado en el pasado: se garantizaba la mejora de la competitividad de las empresas europeas y estadounidenses, se iba a reducir la burocracia para impulsar el libre comercio, y por supuesto estaba la cuestión del empleo. Alguien había calculado que se podrían crear hasta 300.000 empleos en Europa gracias sólo a la firma del TTIP, un Tratado que apenas se había comenzado a esbozar y negociar.

Pero la sociedad europea había cambiado. La crisis económica había multiplicado la desconfianza hacia las instituciones y hacia los mensajes oficiales. El desempleo causaba estragos. La desigualdad aumentaba, las políticas de austeridad seguían su firme rumbo hacia ninguna parte, y la ciudadanía estaba muy cansada de soportar las mismas prácticas de sus dirigentes, ajenos al impacto cotidiano de la crisis, al sufrimiento colectivo, a la fractura social. Lo que había funcionado en otros tiempos y en otras circunstancias, fue visto esta vez con preocupación y reticencia.

El Informe Capaldo

En octubre de 2014 se publicó el «Informe Capaldo», elaborado por el economista Jeronim Capaldo para la Tufts University. Es uno de los documentos más citados por los detractores del TTIP, ya que cuestiona con fundamentos los triunfalistas modelos económicos institucionales que llegaban a conclusiones muy positivas con respecto al impacto del TTIP en los flujos comerciales y la creación de empleo.

Capaldo utilizó un modelo de Naciones Unidas («United Nations Global Policy Model») para simular

el impacto del TTIP en la economía global, en un contexto de austeridad y bajo crecimiento, especialmente en la Unión Europea y los Estados Unidos de América. Sus conclusiones fueron devastadoras, ya que la firma del Tratado llevaría entre otros muchos efectos a una pérdida neta de exportaciones, reducción del PIB, pérdidas de ingresos laborales para decenas de miles de trabajadores europeos, pérdida de empleos (hasta 600.000 en la Unión Europea) y por supuesto a una bajada de los ingresos gubernamentales derivada de esta cascada de consecuencias indeseables. Nada que ver con los informes oficiales aireados hasta la fecha.

El Informe Capaldo marcó un punto de inflexión en la reacción social frente al TTIP. Y aunque fue cuestionado por algunos colegas, lo cierto es que provenía de un experto académico en asuntos de macroeconomía y comercio internacional. Sus conclusiones estaban basadas en un modelo econométrico utilizado por Naciones Unidas, y lo más relevante era que pronosticaba un fuerte incremento de la inestabilidad financiera si el Tratado seguía su curso.

Por lo tanto, y siguiendo nuestro relato, a finales del año 2014 las voces críticas que pedían más transparencia y una reflexión más profunda con respecto al desarrollo de las negociaciones del TTIP contaban con más apoyos sociales y argumentos cada vez más sólidos para oponerse al mismo. Ya no se trataba de una cuestión de prejuicios, sino de una conjunción de voces cualificadas y académicas que alertaban de las consecuencias negativas que un Tratado de indudable utilidad geoestratégica podría tener sobre las condiciones de vida de los ciudadanos, sobre el empleo y sobre la prosperidad colectiva.

A partir del año 2015 la atención sobre el TTIP se intensifica. Numerosos *think tanks* e investigadores individuales prestan atención a un asunto que comienza a tener cada vez más importancia en los debates económicos institucionales. La negociación sigue su curso y son las instituciones europeas las que asumen la defensa de la bonanza del Tratado, su impacto positivo, el impulso a las pymes de ambos lados del Atlántico. Pero de manera simultánea aparecen estudios e informes cuestionando la versión oficial, destacando al menos tres grandes áreas de riesgo vinculadas al TTIP: la rebaja de los estándares de calidad europeos por su equiparación con la normativa estadounidense, los riesgos medioambientales, y, por supuesto, la cuestión del Tribunal Internacional de Arbitraje (el famoso ISDS en sus siglas inglesas) y la pérdida de soberanía en beneficio de los intereses de las grandes corporaciones multinacionales. Vayamos por partes.

La cuestión de la pérdida de estándares de calidad por la mayor rigidez y visión social de las normas europeas es uno de los principales caballos de batalla del Tratado. Esto afecta a muchos sectores,

como la alimentación o la industria química. Pero sobre todo se ha puesto el foco en la calidad del empleo, mucho más protegido en la Unión Europea. Instituciones como la Friedrich Ebert Stiftung (FES), el European Trade Union Institute (ETUI) o la central obrera estadounidense (la AFL-CIO) han publicado reflexiones de sus líderes, notas de opinión y rigurosos informes alertando sobre el impacto del TTIP sobre las condiciones laborales. Desde la FES se hizo un llamamiento a mantener a toda costa la regulación laboral europea. Y desde ETUI y otras instituciones sindicales y de la sociedad civil se puso el foco en la privatización de servicios públicos esenciales (desde el transporte público al suministro de agua) y la amenaza que suponía el TTIP para el Estado del Bienestar en toda Europa, desde los países nórdicos al Mediterráneo.

Una segunda cuestión muy relevante en los argumentos contra el TTIP es la que tiene que ver con el medio ambiente. En efecto, en los Estados Unidos, y a pesar de la existencia de la Environmental Protection Agency (EPA), la protección del entorno pasa a ser un tema secundario si por medio aparece el interés nacional, como se ha demostrado con la decidida política de autoabastecimiento energético que está detrás de la expansión de la técnica del *fracking*, tan agresiva. De esta manera, numerosos colectivos ecologistas empezaron a investigar cómo quedaban reflejadas en el Tratado las cuestiones medioambientales, temerosos de nuevo de que la equiparación y la reducción de barreras propulsaran una igualdad a la baja en la protección del medio ambiente.

Finalmente, y resumiendo mucho las circunstancias, está el llamado ISDS (*Investor-State Dispute Settlement*, es decir, un tribunal de arbitraje para resolver las diferencias que se puedan producir entre un inversor y un Estado).

El ISDS tiene su origen en los años 60 del siglo XX, y nace en el entorno del Banco Mundial en un contexto histórico de descolonización y amenazas de nacionalización de grandes infraestructuras (refinerías, Canal de Suez, etcétera) por parte de los nuevos gobernantes de los países recién independizados. Su finalidad no es otra que la de proporcionar un marco de estabilidad jurídica y de garantías para las inversiones transnacionales. En aquellos años, las grandes perjudicadas por la inestabilidad política sin duda eran las grandes corporaciones multinacionales. De ahí que no sea difícil entrever en la genética del ISDS (un tribunal formado por personas de alta capacitación técnica y jurídica) un cierto sesgo a favor de los intereses económicos privados. Hoy en día, muchísimas operaciones de calado mediano están sujetas a este arbitraje, ya que es una forma de garantía para quienes deseen invertir en otros países.

La cuestión es que las decisiones del ISDS ya no sólo incumben a países de otros continentes o en vías de desarrollo. Un caso muy llamativo y muy citado en las controversias que rodean al TTIP es el caso protagonizado por la multinacional sueca Vattenfall, especializada en tecnología para la construcción de centrales nucleares, que demandó a Alemania (nada

El ISDS tiene su origen en los años 60 y nace en el entorno del Banco Mundial en un contexto histórico de descolonización y amenazas de nacionalización de grandes infraestructuras

menos) por el lucro cesante derivado de la decisión alemana de reconducir su plan nuclear ante las protestas de la opinión pública y los elevados costes del mismo. Alemania dio un giro hacia las energías limpias y renovables, y apostó por un modelo energético diferente al que había planificado y anunciado. Un modelo, por cierto, que ha tenido éxito en todos los aspectos: ha multiplicado la producción de energías verdes, ha reducido la dependencia del exterior y ha bajado los riesgos derivados del uso de energías fósiles y nucleares. Una decisión acertada.

La cuestión es relevante. España, por ejemplo, mantiene al menos cinco contenciosos –que se sepa– en el ISDS, por el cambio de su política de primas en el sector energético, que por una decisión del Gobierno ha pasado de financiar las renovables a confiar de nuevo en los combustibles fósiles. Una apuesta discutible y que podía tener sentido con el barril de petróleo por encima de los 120 dólares, pero ahora ya no. Lo llamativo es que una decisión política tomada sin consenso puede llevar a España a indemnizar a varios fondos estadounidenses que habían invertido en renovables. Y quien va a pagar es el conjunto de la sociedad española, sometida a intensas presiones fiscales y a un severo ajuste del gasto público derivado de las políticas europeas de austeridad.

Si un país como Alemania está viviendo con interés los litigios que tiene que decidir el ISDS, podemos imaginar la situación en el resto de países. La opinión pública internacional tiene la impresión de que este mecanismo, que tiene su importancia a la hora de garantizar la seguridad jurídica en las in-

versiones internacionales, está muy sesgado a favor de los intereses de las grandes corporaciones. Y los antecedentes dan la razón a quienes ven en este arbitraje internacional una forma oscura de apoyar los intereses económicos de una minoría frente al bienestar de la mayoría. Sin duda se trata de un asunto muy complejo y de un problema que va a ser muy difícil de resolver.

La cuestión de la transparencia

La sucesión de informes y las crecientes dudas de la opinión pública europea, mucho más informada que la estadounidense, han creado un estado de alerta en torno al TTIP. La opacidad y la ausencia de una acertada política de comunicación por parte de la Comisión Europea hicieron un flaco favor a la causa del Tratado. Por fin, a mediados del año 2015, y en vista de la presión de cada vez más colectivos y organizaciones, la comisaria de Comercio y responsable última de las negociaciones del TTIP en Europa, la sueca Cecilia Malmström, tomó la iniciativa y habilitó una web para ir colgando documentos relacionados con el TTIP. Y ya en el último trimestre habilitó una sala en el Parlamento Europeo para que los europarlamentarios pudieran consultar la documentación con un bolígrafo y sin teléfonos móviles ni dispositivos que pudieran grabar algo. Un avance claramente insuficiente, en el que tuvo mucho que ver el cambio de actitud del Grupo Parlamentario Socialdemócrata en el Parlamento Europeo, que forzó un conjunto de pequeños cambios hacia la transparencia y hacia la incorporación en las negociaciones de los estándares laborales y ambientales europeos.

Es muy reseñable esta actitud de la Comisión Europea, que ha abonado las sospechas hacia el TTIP. Si a mediados del año 2014 la resistencia al Tratado se focalizaba en diversos grupos políticos minoritarios o poco representativos, la conjunción de informes, alertas, movilización social y opacidad de las instituciones ha conseguido que a día de hoy el apoyo al Tratado haya caído en picado, hasta el punto de generar una seria amenaza para la firma. Un estudio muy reciente de la Fundación Bertelsmann (2016) así lo acredita. La sociedad europea está mucho más informada que la estadounidense, y los partidarios de la firma del TTIP son ahora minoría en países como Alemania, cuya opinión pública tiene ya serias dudas sobre las ventajas del mismo.

Las últimas noticias oficiales acerca del TTIP no son halagüeñas. En mayo, la Comisión Europea hizo público un voluminoso informe en torno a la evaluación de impacto del TTIP (Comisión Europea, 2016). A partir de dos escenarios, uno más ambicioso y otro menos ambicioso, se trazan las perspectivas para diferentes sectores económicos (no hay que olvidar

que el audiovisual ha quedado fuera de las negociaciones) y se alcanzan conclusiones sobre el impacto en las exportaciones de ambas zonas, los salarios y el aumento de la riqueza en términos de PIB. Las conclusiones de este trabajado Informe ponen el foco no tanto en los mecanismos de «cooperación regulatoria» y la armonización normativa, sino más bien en la reducción o eliminación de aranceles (*tariffs*, uno de los grandes caballos de batalla de las negociaciones, un apartado muy complejo sujeto a complicadas normas de comercio internacional) y sus benéficos efectos sobre la actividad económica y el impacto comercial transatlántico.

En plena vorágine de informes y contrainformes, llega el caso TTIPleaks. El golpe de efecto que ha dado Greenpeace publicando diversos documentos que se mantenían celosamente ocultos –ha tenido más repercusión la revelación de los documentos que el contenido de los mismos, escritos en la indómita jerga del comercio internacional– es el último hito de los movimientos de resistencia a la firma del Tratado, al menos tal y como está planteado en estos momentos. Numerosas organizaciones de pequeños productores ya se sienten amenazadas, el influyente sector agrario comienza a protestar, e incluso circulan textos jurídicos para sacar los servicios públicos de la esfera de influencia del TTIP. El tiempo se echa encima de los negociadores, y el escenario de una aprobación por parte de los diferentes parlamentos nacionales es hoy más difícil que nunca.

Reflexión y prospectiva

Aunque el calendario de negociaciones mantenga, inalterable, su curso y ya esté prevista la XIV ronda, ni el tiempo político ni los tiempos institucionales permiten ser optimistas con respecto a la firma del TTIP. La última previsión de los negociadores ya se iba a los primeros meses del año 2017. Las dificultades son importantes.

En primer lugar, en noviembre de 2016 con las elecciones presidenciales en los Estados Unidos. El TTIP era y es un empeño personal del presidente Obama, que ha logrado firmar los tratados internacionales con el área del Pacífico y con América Latina, pero no con Europa, más burocrática, y quizás también más democrática, por qué no decirlo y reconocerlo. El resultado de las elecciones es incierto y sólo quedan unos pocos meses de mandato efectivo de Obama, un plazo que parece insuficiente para llegar a un acuerdo satisfactorio para ambas partes.

En segundo lugar, la impopularidad del TTIP en los principales países europeos (Alemania, Francia o España) es un factor muy relevante, que introduce tensiones inesperadas sobre la negociación y el resultado final que se espera alcanzar. Los gobernantes

tes europeos están más atentos a su política interna (nacional) que a los mandatos externos (sean de la Comisión Europea o sean del firme aliado que son los Estados Unidos). Ya hay precedentes de consultas fracasadas, como la de la fallida Constitución Europea. No parece fácil conseguir un apoyo masivo, ni siquiera parlamentario, en las circunstancias actuales.

En tercer lugar, Europa está sumida en otros muchos problemas que han hecho que el TTIP pase a segunda fila en cuanto a importancia política o geoestratégica: el *Brexit*, el terrorismo, la crisis migratoria, el ascenso de la ultraderecha, la persistente crisis económica son asuntos de más calado y de enorme importancia para el futuro inmediato de Europa, para la supervivencia del modelo europeo tal y como lo conocemos. Demasiada incertidumbre al acecho. Demasiados problemas domésticos.

Finalmente, la movilización social contra el TTIP ha crecido en fuerza, información y organización. Se trata además de una respuesta transversal, que va desde los trabajadores públicos a los sindicatos, pasando por organizaciones agrarias y ganaderas, colectivos ecologistas y todo tipo de activistas. Apenas los gobiernos y algunas organizaciones empresariales defienden en público a estas alturas las bondades del Tratado. Y eso pesa mucho a la hora de abordar su aprobación definitiva.

Una de las más sagaces y objetivas visiones sobre el futuro del TTIP la aportan Ferdi de Ville y Gabriel Siles-Brugge (2015). En las conclusiones de su trabajo, plantean tres escenarios para el TTIP. En el primero de ellos, el TTIP fracasa, bien porque pierde ambición y deja de interesar a las multinacionales, bien porque la resistencia de la sociedad civil aborta su aprobación en los parlamentos europeos. Un escenario probable y realista.

En el segundo escenario el TTIP tiene éxito y es ratificado debido a un cambio de orientación de los negociadores, que son capaces de atender algunas de las demandas sociales más sensibles, como el recurso al ISDS (que puede quedar fuera del Tratado) o las cuestiones relacionadas con el medio ambiente, el uso de productos químicos en la industria alimentaria y otros temas de calado. Se trataría, en palabras de estos autores, de una «victoria pírrica» para los oponentes al TTIP, aunque permitiría salvar los muebles a la Comisión Europea y al Gobierno de los Estados Unidos.

El tercer escenario parece el menos probable de todos, aunque quizás sea el más deseable. En él, las ONGs tienen éxito en sus movilizaciones y cambian los términos de la negociación, para convertir la política comercial en una herramienta útil para la consecución de otro tipo de fines, como la lucha contra el cambio climático o la persecución de la evasión fiscal. Los autores ven este escenario poco maduro, y además necesita de una mayor movilización de la

sociedad civil estadounidense, muy poco informada sobre el TTIP, ya que en los Estados Unidos este tema no alcanza ni de lejos la importancia y madurez política que sí ha logrado en Europa.

Sea cual sea el resultado final, hay dos cuestiones muy relevantes. Las instituciones europeas deben aprender una lección clara: la sociedad ha cambiado, es más exigente y pide más transparencia y sensibilidad social en los temas que importan. Y el comercio transatlántico lo es porque afecta a la calidad del empleo, a los servicios públicos, a la protección del medio ambiente y a la salud de los ciudadanos. Europa y los Estados Unidos tienen todo el derecho a hacer geopolítica, como la hacen Rusia, China, Irán, Brasil y cualquier país que tenga aspiraciones de influencia en su área geográfica inmediata, o incluso en el escenario global. Pero deben hacerlo pensando no sólo en clásicos intereses a largo plazo, que dejan ganadores y perdedores muy identificados, sino también en una sociedad gravemente perjudicada por una crisis financiera que no ha provocado. Las instituciones que han derivado al ámbito privado el pago de la crisis que causaron las entidades financieras no pueden pretender que la ciudadanía mantenga la confianza en ellas como si nada hubiese pasado.

La otra gran conclusión de este relato político y económico del TTIP es que la información y la movilización son importantes, y que las manifestaciones que se han producido a lo largo y ancho de toda Europa han conseguido algunos de sus objetivos: más transparencia en la negociación, la liberación de documentos secretos y trasladar un mensaje nítido a los dirigentes europeos: ya no se pueden tomar decisiones a espaldas de la sociedad. Una conclusión positiva que empodera a la sociedad civil frente a la ciega burocracia técnica de los expertos. Un paso adelante que debe ser gestionado con criterios de responsabilidad, y no con oportunismo partidista. La objetividad debe imperar en el análisis del TTIP y sus consecuencias, y si bien es cierto que hay argumentos para cuestionar algunas de sus medidas más polémicas, también es cierto que el comercio internacional ha supuesto un importante avance para el bienestar de millones de personas, para la modernización de las estructuras productivas y para la mejora de la competitividad global. Cuestionar el TTIP por sus formas, discutir algunos de sus aspectos más complicados no puede devenir en un retorno al proteccionismo, en una impugnación completa de un modelo económico para sustituirlo por otro que ya ha demostrado su completo fracaso. Como en tantas otras ocasiones, también ahora es muy posible que en el término medio esté la virtud.

Referencias

- Alemanno, A. y Parker, R. (2014). Towards Effective Regulatory Cooperation under TTIP: A Comparative Overview of the EU and US Legislative and Regulatory Systems. Report for the DG Trade, *European Commission*.
- Bertelsmann Foundation (2016). *Attitudes to global trade and TTIP in Germany and United States*. Global Economic Dynamics survey.
- Buonanno, L. y Dudek, C. M. (2015). *Opposition to the TTIP in the EU and the US: Implications for the EU's "democratic deficit"*. European Union Studies Association.
- Capaldo, J. (2014). The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability. Global Development and Environment Institute, *Working Paper* n° 14-03. Tufts University.
- Comisión Europea (2016). Documentos relacionados con el TTIP. Disponible en: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/index_es.htm
- Comisión Europea (2016). *Trade SIA on the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) between the EU and the USA*. Draft Interim Technical Report.
- Diels, J. y Thorun, C. (2015). Risks and Opportunities for Consumer Welfare Arising from the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Expert Report commissioned by the *Economic and Social Policy Unit of the Friedrich-Ebert-Stiftung*.
- Greenpeace (2016). TTIPLeaks. Disponible en: <http://www.greenpeace.org/espana/es/Informes-2016/Mayo/TTIP-Leaks/>
- Guamán, A. (2015). *TTIP. El asalto de las multinacionales a la democracia*. Editorial AKAL.
- Van Ham, P. (2014). The Geopolitics of TTIP. *Cligendael Policy Brief*, n° 23.
- Hamilton, Daniel S. (ed.) (2014). *The Geopolitics of TTIP: Repositioning the Transatlantic Relationship for a Changing World*. Washington, DC: Center for Transatlantic Relations.
- Van Harten, G. (2015). A report on the flawed proposals for investor-state dispute settlements (ISDS) in TTIP and CETA. Osgoode Hall Law School, Legal Studies Research *Paper Series*, research paper n° 16, vol. 11, Issue 04.
- Hilary, J. (2015). The Transatlantic Trade and Investment Partnership. A charter for deregulation, an attack on jobs, an end to democracy. Rosa Luxemburg Stiftung.
- Hornok, C. y Koren, M. (2016). *The case for free trade*. VOXeu.
- Karmakar, S. (2013). Prospects for Regulatory Convergence under TTIP. Bruegel Policy Contribution, issue 2013/15.
- Krajewski, M. (2016). Model Clauses for the Exclusion of Public Services from Trade and Investment Agreements. *European Public Service Union*.
- Kupchan, C.A. (2014). The Geopolitical Implications of the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *Transatlantic Academy*.
- Latorre, M.C. (Directora), Yonezawa, H. y Zhou, J. (2015). Principales conclusiones del estudio sobre el impacto en la economía española de la firma de la Asociación Transatlántica sobre Comercio e Inversión (TTIP) con EE.UU. CEOE, IEE, *Cámara de Comercio de España*.
- McKeon, M. (2016). Latest TTIP Round Yields Progress, Gridlock. *Bertelsmann Foundation*.
- Morin, J. F., Novotná, T., Ponjaert, F. y Teló, M. (Eds) (2015). *The Politics of Transatlantic Trade Negotiations. TTIP in a Globalized World*. Ashgate.
- Priewe, J. (2015). TTIP or Transatlantic Currency Cooperation? *FES working papers*.
- Scherrer, C. (2014). The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Implications for Labor. *Rainer Hampp Verlag*.
- Serfati, C. (2015). The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): a controversial agreement and dangerous for workers. *ETUI Working Paper* n° 2015.07.
- Steinberg, F. (2015). El TTIP y la nueva economía política del comercio internacional. *Elcano Blog*.
- Steinberg, F. (2016). El TTIP: ¿héroe o villano? Comentario Elcano 18/2016.
- Venhaus, M. (2015). An Unequal Treaty. TTIP and Inequality in Europe. *Berlin Forum on Global Politics, working paper* 2015/01.
- De Ville, F. (2016). Regulatory cooperation in TTIP. A risk for democratic policy making? *FEPS Policy Brief*.
- De Ville, F. y Siles-Brugge, G. (2015). *TTIP: The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*. Wiley.
- Webb, D. (2015). The Transatlantic Trade and Investment Partnership. *The House of Commons Library*, Briefing Paper n° 06688.
- World Trade Institute (2016). TTIP and the EU Member States. An assessment of the economic impact of an ambitious Transatlantic Trade and Investment Partnership at EU Member State level.