

## ECONOMÍA / POLÍTICA

## Seis trabas al mayor pacto comercial

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

Miquel Roig, Bruselas

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

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

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

En el otro lado están los que

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

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

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

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

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

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

### 1. Contratación pública

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

### 2. Agricultura

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



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

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

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

### 3. Denominación

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

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

## Objetivo: avanzar todo lo posible este año para poder

M.Roig, Bruselas

Las negociaciones entre la UE y EEUU empezaron en febrero de 2013. Desde el día que se anunciaron estaban condenadas a incumplir los plazos fijados. Primero se dijo 2014, luego 2015, ahora el objetivo es acabarlo antes de que termine el mandato del presidente de EEUU, Barack Obama, el 19 de enero de 2017, pero ya se habla de que no se va a sacrificar "sustancia" por "rapidez".

Si uno mira cuánto han durado las negociaciones de acuerdos comerciales mucho menos ambiciosos y complejos, esos plazos son extremadamente exigentes. El acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá, por ejemplo, se cerró durante cinco años de tiras y aflojas. Y Washington se sumó en 2008 a las negociaciones para el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, que

vincula a EEUU con otros once países bañados por el océano Pacífico, y este no se ha cerrado hasta hace unas semanas.

El primer problema es que los asuntos que regulan los acuerdos de libre comercio son muy complejos y cuanto más ambiciosos se pretende que sean más complejos son. En segundo lugar, está el proceso en sí, que también es bastante lento.

En primer lugar, los 28 países de la Unión Europea se tuvieron que fijar cada uno sus propias líneas rojas, negociarlas y fijar una posición común, con la que dieron un mandato a la Comisión Euro-

**La UE quiere dejar definido el perímetro del TTIP este año para sellar el acuerdo con Obama**

pea para negociar con Washington. El comisario de Comercio, en su momento Karel de Gucht y ahora Cecilia Málstrom, son las cabezas políticas visibles de la UE en la capital estadounidense. El jefe técnico de las negociaciones es un español, Ignacio García Bercero.

Una vez que la Comisión Europea tuvo su mandato, empezó la negociación bilateral. Ésta se ha estructurado a

modo de rondas, que duran una semana. La última terminó el viernes pasado y la próxima se espera para febrero de 2016. En cada uno de ellas se tratan un determinado número de temas. En la de la semana pasada, por ejemplo, se trataron asuntos como la armonización de regulaciones o la contratación pública.

Sin embargo, hasta ahora apenas ha habido negociación de contenido. Simple-