

Análisis del Acuerdo Transatlántico Para el Comercio y la Inversión (ACTI) [Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)]

Lucía Vicent
FUHEM Ecosocial

Es inevitable que uno de los temas más recurridos a la hora de abordar las relaciones internacionales en el panorama actual sea el Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión (ACTI o TTIP) que se está negociando entre Estados Unidos y la Unión Europea. La distancia en este asunto que separa las opiniones más optimistas sobre los beneficios del tratado y las de aquellas que ofrecen posturas críticas que apuntan las pésimas consecuencias para ambas áreas geográficas pone en evidencia que lo que para algunos supone una oportunidad de crecimiento, de negocio, y, por qué no decirlo, de poder, para otras personas significa un nuevo estrangulamiento de los derechos ciudadanos, de la soberanía nacional y de la democracia.

No son pocos los acuerdos en vigor marcados por una orientación de las relaciones comerciales que responde a los intereses privados de unos pocos y no al general de la ciudadanía de los lugares en los que se implantan. En muchos de estos casos, poco o nada tuvieron que ver las ventajas que se anunciaron antes de su aprobación, que buscaban evitar o contener una más que posible oposición social, con los resultados de su posterior aplicación. Lo mismo ocurre hoy con el TTIP en torno al cual, por un lado, se realizan estimaciones y previsiones alejadas de la realidad que parecerían reflejar las experiencias del pasado, y por otro, se elevan los muros de contención para que no traspase la información de las negociaciones al conjunto de la población.

Con las siguientes líneas se pretenden recoger los efectos que para las economías puede suponer la implantación de un acuerdo como el ACTI o TTIP que, en contraste con las supuestas potencialidades que se le atribuyen, parecerían apuntar hacia una nueva concesión de poder a los mercados y a los provechos oligárquicos mediante la ampliación y creación de nuevos espacios en los que imponer sus reglas e intereses.

Algunas consideraciones generales sobre los tratados de liberalización comercial

Según el Derecho Internacional, un tratado de este tipo es un contrato entre países de cumplimiento obligatorio. Una vez aprobado, se posiciona justo debajo de la Constitución de cada Estado; esto implica que, además de que las leyes nacionales específicas puedan ser modificadas, pueden servir como medio para orientar la política interna del país. Por ese motivo, este tipo de acuerdo supone grandes implicaciones para la deriva económica del lugar de aplicación y para el conjunto de sus ciudadanos y, por ello, es conveniente que sean difundidos y evaluados por amplios sectores sociales antes de ser aprobados.

El Acuerdo Transatlántico TTIP no es el único que se está negociando en la actualidad. Dentro de la misma estrategia liberalizadora, se combina con el conocido como Asociación Transpacífica (TPP) y con el Acuerdo Comercial de Servicios (TISA). Como ya sabemos, el TTIP implica al conjunto de países de la UE y a EEUU, mientras que los otros dos comprometen otras áreas de la geografía mundial: TISA se tramita, en paralelo al TTIP, entre la UE y dos decenas de países más (EEUU, Australia, Japón, Australia, México, Canadá, etc.); y el TPP, que todavía sigue en proceso de negociación, alcanza a un conjunto de países del entorno costero del océano Pacífico, como se muestra a continuación:

PAÍS	ESTADO	FECHA DE ACCESO O NEGOCIACIONES
Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur	País firmante original	28 de mayo de 2006
Estados Unidos	En negociaciones	febrero de 2008
Japón	En negociaciones	noviembre de 2011
Malasia	En negociaciones	octubre de 2010
Australia, Perú, Vietnam	En negociaciones	noviembre de 2008
Canadá, México	En negociaciones	junio de 2012

En los tres casos (TISA, TTIP y TPP), los esfuerzos puestos para que las negociaciones disfruten de un carácter completamente confidencial han sido muy elevados y, entretanto, lo que está en juego son los intereses soberanos que pueden verse comprometidos en todas aquellas competencias que finalmente queden supeditadas a estos acuerdos.

Las repercusiones que esta tríada contractual podría suponer alcanzaría a modificar por completo las relaciones comerciales y de inversión en todo el globo, más allá de los países firmantes. Solo la conjunción del TPP y el TTIP abarcarían más del 60% de PIB mundial, una magnitud tal que puede suponer una pauta normalizadora de las relaciones en el comercio internacional marcada por lo que se estableciera en ellos. Ligado a esto, conviene resaltar un detalle importante: a día de hoy, la presencia de China, aquel país clasificado como una amenaza para la competitividad de los países occidentales y la hegemonía estadounidense, está ausente en todos ellos. Y la pregunta obligada: ¿se trata de una estrategia premeditada, o de una simple coincidencia?

Acuerdo Transatlántico para el Comercio y la Inversión, el TTIP

En el ámbito del comercio exterior, la liberalización del comercio y las inversiones se concreta en la ausencia de aranceles y de cualquier otra forma de barreras comerciales¹ con la finalidad teórica de facilitar los intercambios de productos o el movimiento de capitales entre países que funcionan como unidades independientes. Sobran los ejemplos que, bajo la forma de tratado u otras modalidades, han eliminado –o al menos han tratado de hacerlo– estas restricciones.

En retrospectiva, pueden señalarse algunas prácticas y acuerdos que constituyen los antecedentes más relevantes del Acuerdo Transatlántico TTIP:²

- 1) El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tras la Segunda Guerra Mundial. A grandes rasgos, el objetivo de esta mesa negociadora, en la que participaron los países colonizadores, era el de rebajar los aranceles de productos industriales en su afán por lograr una mayor liberalización comercial en los países a los que se exportaban.
- 2) La Organización Mundial del Comercio (OMC). A pesar de la crítica que recibió el hecho de que ningún país en desarrollo podía bloquear unilateralmente las negociaciones que se orientasen hacia la ampliación de los ámbitos de liberalización, el cometido de su creación no ha dado todos los frutos que las transnacionales esperaban.
- 3) Acuerdos bilaterales y multilaterales. Tanto en Europa como en EEUU se promovieron este tipo de alianzas para superar las restricciones a los intereses de corporaciones y *lobbies* empresariales que suponía la OMC. Su implantación a lo largo y ancho del globo ha supuesto dejar de lado las restricciones y el supuesto inmovilismo que se le atribuía a la OMC.
- 4) Foros de negociación, como el Diálogo Empresarial Transatlántico (DET) o el Consejo Empresarial Transatlántico (TBC). En ambos casos, el intento por alcanzar el mercado único entre Europa y EEUU durante más de dos décadas no ha logrado consolidarse; sin embargo, los foros suponen la esencia de la nueva tentativa que constituye el TTIP.

Habitualmente, un tratado de liberalización es el resultado de toda una serie de avanzadillas previas cuyo propósito es el acercamiento de posturas entre los interesados, una trayectoria que también está ocurriendo con el TTIP. Los orígenes de las negociaciones del Acuerdo Transatlántico pueden situarse en el año 1995 cuando se puso en marcha el Diálogo para el Comercio Transatlántico. De él formaron parte corporaciones empresariales de la

¹ Entre los ejemplos de barreras comerciales que podemos señalar figuran los contingentes, reglamentos gubernamentales, controles sanitarios o de calidad para la comercialización, etc.

² Corporate Europe Observatory, «European Commission preparing for EU-US trade talks: 119 meetings with industry Lobbyists», Corporate Europe Observatory, Bruselas, 4 de septiembre de 2013; y «Forging a Transatlantic Partnership for the 21st Century», declaración conjunta de la Business Roundtable estadounidense, el Diálogo Comercial Transatlántico y la Mesa Redonda de Industriales Europeos, 18 de abril de 2012.

EEUU y de UE, la Cámara de Comercio estadounidense y el Comité Europeo de Comercio, con el objetivo de forzar la eliminación de las regulaciones que afectan a las empresas transnacionales. Tras años de idas y venidas, fue en 2007 cuando se creó el Consejo Económico Transatlántico, un paso más hacia la integración a través de la armonización de estándares³ en casi 40 áreas económicas. Poco después, en el año 2011, se anunció la creación de los Grupos de Alto Nivel UE-EEUU sobre Empleo y Crecimiento. El cometido asignado era el de identificar y evaluar las potencialidades de la relación comercial y de inversión entre ambas regiones. A partir de ese momento, la Comisión Europea (CE) inició toda una serie de reuniones privadas –y secretas– con empresas y grupos de presión empresarial en un avance por definir las líneas maestras que orientarán el acuerdo TTIP.

El discurso oficial: la panacea del TTIP

El cerramiento que ha envuelto todo el proceso de negociación para la implantación de esta alianza, la cual, podría entrar en vigor en unos años, ha impedido que la sociedad civil tuviera conocimiento alguno de todo lo que en las mesas de negociación se estaba gestando. Solo gracias a la documentación filtrada y los esfuerzos de muchos colectivos y movimientos sociales, que están haciendo un estupendo trabajo para sacar a la luz todas las informaciones relacionadas con el TTIP, podemos saber los tipos de regulación que se barajan y los impactos macroeconómicos que de un acuerdo así planteado podrían deducirse.

Según los informes de evaluación solicitados,⁴ que han sido considerados como ‘independientes’ por las instituciones, los efectos de la aplicación de un tratado de libre comercio entre la UE y EEUU son solo positivos. Las evaluaciones y estimaciones, elaboradas a partir de modelos empíricos que dicen tomar como referencia otros TLC existentes, prevén los efectos de la eliminación de los aranceles comerciales y de las barreras no arancelarias. Para ello, se ha utilizado un modelo de equilibrio general computable que combina métodos econométricos y basados en la simulación para afirmar que, en general, el TTIP favorecerá:

- *Activación del crecimiento:* el desarrollo de normas y principios comunes incrementará el PIB en 0,01% los próximos 10 años. Otros informes han señalado un crecimiento del 1%, cuantía que incluso la CE ha considerado desorbitada. Este mayor dinamismo económico se traducirá en un incremento de 120.000 millones de euros del PIB de la UE, 90.000 millones para EEUU y 100.000 millones para el resto del mundo. Todo ello, apuntan, sin necesidad de recurrir al crédito ni al gasto público.

³ La armonización de estándares en este caso se refiere a la homogeneización de las normas y reglas que afectan a cada uno de los sectores en sentido comercial (controles de sanidad, regulación sectorial, aranceles, etc.).

⁴ Entre ellos podemos destacar: *TTIP and the Fifty States: Jobs and Growth from Coast to Coast*, Consejo Atlántico, Bertelsmann Foundation y la Embajada británica en Washington, Washington DC, septiembre de 2013; «Study on ‘EU-US High Level Working Group’: Final report», Ecorys, Rotterdam, octubre de 2012; o «Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?», CEPPII, París, septiembre de 2013.

- *Creación de empleo:* entre otros resultados, los informes realizados que han sido financiados por organizaciones como Deutsche Bank, Citigroup, Santander, Barclays o JP Morgan, afirman que se crearán dos millones de empleos en el conjunto de los países implicados.
- *Bajada de los precios:* fruto de la mayor competencia que supone la liberalización comercial para las compañías, los precios tenderán a caer y será más fácil para la población acceder a la compra de productos y servicios.
- *Aumento del bienestar:* los beneficios obtenidos pueden ser utilizados en actividades que contribuyan con el bienestar ciudadano o ayudar a las economías que se vean perjudicadas con la aplicación del acuerdo, corrigiéndose así los aislados efectos negativos que pudieran derivarse.

En el caso de los informes más minuciosos se detallan efectos diferenciados en función de dos tipos de escenarios posibles, los cuales atienden a la elección de una regulación más o menos amplia del TTIP:

	Escenario arancelario ⁵	Escenario de liberalización profunda ⁶
Aumento de los ingresos reales per cápita	Si se eliminaran los aranceles en la UE se contribuye con la convergencia de las condiciones de vida de los países porque, a pesar de que todos los integrantes se benefician, los más pequeños y periféricos crecerían más. En la actualidad, los aranceles comunitarios ya son bajos por lo que el efecto positivo adquiere una escala menor que entre áreas económicas donde el proceso liberalizador no estuviera tan avanzado. El aumento en EEUU se estima en 0,8% si solo se aplica la reducción de aranceles. Los más perjudicados serían los países considerados en desarrollo por la intensificación de la competencia que generaría el acuerdo.	Los efectos positivos en un escenario de liberalización profunda en la UE se multiplican en relación al escenario arancelario. Además de los aranceles, se reducen otros impedimentos al comercio y la inversión como por ejemplo ocurriría si se reduce la incertidumbre de la política económica con su respectivo efecto positivo sobre la inversión extranjera directa (IED). Las ganancias son unas 23 veces mayores y los niveles de convergencia y bienestar serían mucho mayores que en caso anterior. A nivel global aumentaría el ingreso per cápita en un promedio de 3,27% sin considerar que, en el futuro, terceros países adoptarían las mismas normas y reglamentos haciendo crecer los efectos positivos del acuerdo. El crecimiento que tendría lugar generaría recursos suficientes para adquirir compromisos de desarrollo y compensar a los países perjudicados por el acuerdo.
Mercado de trabajo (anexo 1)	El empleo aumenta en todos los países de la UE y en EEUU y se eleva ligeramente en los que no participan en el acuerdo. Algo similar ocurre con los salarios que, en general, aumentan un 0,59% en la OCDE.	Los efectos para los países de la UE, tanto en creación de empleo como en salarios, son aproximadamente cuatro veces mayores que en el escenario arancelario, lo que supone un mejor resultado en términos de bienestar social. Los

⁵ El Escenario de Tarifas se refiere a la eliminación de aranceles con algunas excepciones en productos especiales.

⁶ El Escenario de Liberalización Profunda implica la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias como son la armonización de la regulación, normas y procedimientos.



		perdedores serían los no participantes en el TTIP pero, aun así, el aumento promedio es del 2,34%.
Creación de empleo (anexo 2)	La creación de empleo supondrá alrededor de medio millón de empleos adicionales.	Una profunda liberalización creará más de dos millones de puestos de trabajo en el conjunto de países de la OCDE.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?*⁷

Asimismo, las previsiones elaboradas alcanzan a concretar mucho más sobre las bondades que tendría la aplicación del tratado y aterrizan en datos cuantitativos que llegan, incluso, a estimaciones decimales sobre la evolución de distintas magnitudes macroeconómicas.

Ni que decir tiene que los modelos econométricos utilizados para realizar las estimaciones son altamente especulativos (no contienen información cualitativa, las suposiciones en las que se basan se han idealizado, los beneficios previstos se han calculado mal, los riesgos son mucho más amplios y se han minimizados o ignorado, etc.).

La otra cara de la moneda. Efectos negativos en clave socioeconómica y medioambiental

Con la mirada puesta en el pasado, si contrastamos los beneficios señalados en otros acuerdos de liberalización de mercados para las economías que los adoptaron, entonces veremos que poco tenían que ver con las consecuencias reales que, a posteriori, derivaron de ellos.⁸

Sin aterrizar en cuestiones concretas, podemos señalar que los procesos liberalizadores de comercio o inversión anteriores demuestran que la evaluación previa que realizan gobiernos e instituciones, con ayuda de entidades privadas con intereses concretos en este tipo de acuerdos, no muestran fehacientemente los resultados; es más, los cambios observados una vez entran en vigor suelen tener signo contrario al previsto.

Aplicando un enfoque más amplio que no ignore las secuelas observadas en otros casos a consecuencia de tratados y medidas de magnitud similar podemos señalar varios riesgos y efectos negativos que requerirían especial atención. El motivo no es otro que la distancia que les aleja de aquellos efectos recogidos en informes obnubilados por las

⁷ G. Felbermayr, B. Heid y S. Lehwald, «Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?», Part 1: Macroeconomic Effects, Gütersloh: Bertelsmann Stiftung, 2013, disponible en: <http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>

⁸ Algunos ejemplos los encontramos en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

potencialidades de un tratado como el TTIP que elaboran, si no directamente, sí de manera indirecta, sus interesados defensores.

La intención de las siguientes líneas no es realizar una previsión cuantitativa de consecuencias con distinto signo utilizando métodos similares a los señalados en el punto anterior, ya que las variaciones en dichas magnitudes se entienden no estimables, y menos aún, a ese nivel de desagregación. El propósito es el tratamiento –pero no la estimación en cifras– de algunos aspectos en los que la firma del acuerdo puede conllevar importantes adversidades que difícilmente podrán ser revertidas en el futuro. A pesar de que existen riesgos más allá de los aquí recogidos a los que se les podrían sumar algunos nuevos en el futuro si avanzan las negociaciones, la importancia de la siguiente selección reside en los resultados que ofrecen otros casos.

- *Aumento de las asimetrías.* Los informes de evaluación parecen haber olvidado las profundas brechas económicas, tecnológicas, sociales e institucionales existentes entre los países suscriptores. Sabemos, tras la experiencia de integración de la UE, que se trata de una cuestión crucial para determinar la posición, como ganadora o perdedora del proceso, de cada una de las economías participantes.

- *Destrucción de empleo.* Incluso la propia CE reconoce que el aumento de la competencia fruto de la liberalización comercial provocará una reestructuración en varios sectores económicos, la cual aumentará el desempleo al menos al comienzo.⁹ Un impacto negativo, prolongado y costoso porque la reinserción laboral en los sectores en expansión no será automática debido, entre otros factores, a la falta de coincidencia entre la calificación de los trabajadores y las necesidades de empleo con la reconversión. Sin embargo, ni en la evaluación ni en las negociaciones se plantea incluir políticas que respondan al problema, sino que se asumirían por los propios gobiernos que, al parecer, según palabras de la CE, tendrán suficientes recursos para afrontarlas. El efecto de esto último, ampliaría a su vez la brecha centro-periferia dentro de la UE.

- *Precarización y reducción de los derechos laborales.* Los tratados de libre comercio aplicados en el pasado, en general, han servido como una herramienta a las grandes corporaciones para presionar a los gobiernos y lograr reformas flexibilizadoras en los mercados de trabajo con el afán de beneficiarse de la reducción de salarios, prestaciones e indemnizaciones, así como de otros aspectos retributivos. Esas medidas reducen los costes de producción y elevan la competitividad, vía precios, de muchas empresas, aunque con ello se desvanecen las expectativas de elevar la capacidad adquisitiva de los salarios. En paralelo, la

⁹ La pérdida de empleos se producirá al menos en sectores a los que afecta la propuesta de acuerdo: productores de carne, los fertilizantes, el bioetanol y el azúcar y sobre la industria de la UE; maquinaria eléctrica, equipo de transporte y de metal y otros sectores primarios (madera, papel); y servicios de negocios, comunicación y personales.

igual a la baja de los derechos laborales¹⁰ y sindicales, dado que EEUU tiene estándares más reducidos, se equipararían y perjudicarían al conjunto de trabajadores europeos; por otro lado, EEUU no ha ratificado algunas de las principales normas laborales y convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Una vuelta de tuerca más, eso es lo que supondrá el TTIP en relación a las reformas laborales desplegadas durante estos últimos años en el territorio europeo, muy en línea con la idea de que «empleo escaso y malo es mejor que nada».

- *Finanzas y sistema bancario.* Hoy en día la regulación financiera en EEUU es más estricta que en la UE. En consecuencia, los grandes bancos ven en este tratado una oportunidad para socavar las restricciones norteamericanas, así como relajar la reforma de la regulación financiera y cambios en los modelos de negocio bancario que se han puesto en marcha en los países de la Unión a raíz de la crisis económica. En las negociaciones, la industria de servicios financieros está exigiendo eliminar cualquier obstáculo normativo: presionan, por un lado, hacia una mayor libertad de actuación en los mercados y, por otro, por la eliminación de las regulaciones que obstaculizan sus ganancias potenciales, las que limiten su cantidad y el alcance o plazos de los flujos financieros de los que derriban. A su vez abogan por una "lista de excepciones" a través de la cual solo aquellos servicios y productos financieros que figurasen estarían exentos de las disposiciones restrictivas que se mantuvieran. Resultado de lo cual, no entrarían dentro del ámbito de regulación aquellos que se desarrollaran a futuro. Si se aceptan los cambios que proponen los grupos de presión financieros, se incitará a que los bancos se establezcan en los lugares con un marco legislativo más conveniente y con una regulación más débil para operar (incluso sin que se produjeran cambios regulatorios más allá de los que ya existen). De esa manera, se le otorga al sistema bancario el poder de desafiar las reglas establecidas cuando estas les perjudican y poder demandar cuantiosas indemnizaciones por ello.
- *Protección de los consumidores.* Las leyes y regulaciones estadounidenses ofrecen una mayor laxitud en la salvaguardia de los consumidores en algunos ámbitos, por encima de la europea: el acceso al mercado de organismos modificados genéticamente (OMG), el pollo clorado; las normas de bienestar animal o reglas para el uso de los pesticidas nocivos. Todas las presiones apuntan hacia la eliminación de este tipo de restricciones.
- *Contra la privacidad.* El acceso casi ilimitado de las empresas a los datos personales de los ciudadanos en el contexto norteamericano es habitual, sin embargo, en Europa todavía existe un cierto grado de protección que se verá seriamente comprometido si se normalizan la legislación vigente de ambas áreas.

¹⁰ Como son, entre otros, el derecho a la libre asociación y a la negociación colectiva.

- *Privatización de los servicios públicos.* La liberalización de los mercados de servicios incluye la apertura de los servicios públicos a la competencia de las empresas privadas. Si se aprueba la propuesta filtrada, en el futuro se garantizaría que la compra pública y los contratos locales, autonómicos o estatales estuviera abierta a la competencia global. Fruto de la visión neoliberal que impregna esta clase de acuerdos, con un marcado discurso que apuesta por la mínima participación y presencia estatal en cualquier nicho de mercado que pueda suponer beneficio alguno para el sector empresarial, se facilita la gestión privada de los servicios básicos. Bajo el argumento del progresivo deterioro en la calidad de su prestación por el carácter estatal que mantiene, se promueven las privatizaciones parciales y encubiertas de la sanidad, la educación o el agua. La desaparición de 'lo público' y la ocupación plena de 'lo privado' causan que el acceso a derechos fundamentales como los mencionados, adquieran un carácter elitista permitiendo que solo aquellas personas que pudieran pagarlos accedan a ellos.

- *Acceso limitado a la salud.* A todo lo señalado, se le suman los indicios de que la regulación sobre los derechos de propiedad intelectual (DPI) que se aprobará perjudicará a los pacientes a través de otras vías. Un ejemplo es que se prevé un aumento de la protección de patentes para los productos farmacéuticos, aspecto que, primero, limitaría el acceso a medicamentos genéricos y, segundo, perjudicaría el auge que este sector de la industria muestra en Europa.

- *Quiebra de pequeñas y medianas empresas (PYMES) y concentración de negocio.* En contra del ideario que sitúa a las grandes multinacionales como las generadoras de empleo por excelencia, la mayoría de los ciudadanos en la UE y en EEUU están empleados en PYMES. Representan dos de cada tres puestos de trabajo del sector privado y el 99% de las empresas del área comunitaria. Sin embargo, esta información contrasta con el hecho de que operen en condiciones asimétricas respecto a las transnacionales. No tienen las mismas ventajas competitivas ni pueden alcanzar niveles tecnológicos similares, debido entre otras cosas, a que la escala, tanto de su volumen de negocio como de su potencial inversor, nunca se asemejará al de las grandes corporaciones. Estos aspectos han hecho que muchas PYMES quiebren en el panorama recesivo actual, una tendencia que se intensificará con la orientación de este tratado porque la apertura comercial no es sinónimo de mercados competitivos ni en equilibrio, sino que fomentan la concentración de los negocios en manos de muy pocas organizaciones de gran tamaño.

- *Inversión Extranjera Directa (IED).* Esta modalidad de inversión sigue siendo reconocida, desde los principales foros de discusión hegemónicos por su potencial contribución al desarrollo económico de los países. La argumentación enfatiza en que facilita el acceso a importantes cantidades de capital, tecnología y mercados que, de otra manera, sería inviable. Sin embargo, la IED está controlada por empresas que cuentan con un gran poder económico y político que les permite presionar a los gobiernos y fomentar las prácticas

monopólicas u oligopólicas de las que se benefician. En la práctica no se puede demostrar una relación mecánica entre IED y transferencia tecnológica pero lo que sí se ha puesto de relieve, si atendemos a lo sucedido en países que han concentrado flujos de IED en momentos concretos, es que la competencia se ha limitado en estos lugares y en perjuicio de las empresas nacionales. No es utópico pensar que, en un futuro cercano, los trabajadores europeos y estadounidenses competirán entre ellos por atraer inversión y verán socavados sus derechos laborales ante las amenazas de deslocalización de las grandes corporaciones.

- *Restricción a la regulación:* el TTIP incluye un mecanismo de solución de diferencias a través del cual los inversionistas extranjeros podrán demandar a los gobiernos ante un tribunal internacional por políticas que interfieran en sus beneficios (ISDS). La simple amenaza de un litigio costoso sería suficiente para evitar una legislación progresista en el futuro.
- *Compromisos de las políticas medioambientales.* Los dos socios comerciales se mueven hacia el mínimo común denominador en política medioambiental y el TTIP hará peligrar los avances europeos logrados hasta ahora (moratorias de extracción de gas de esquisto, pruebas de miles de sustancias químicas tóxicas o la contaminación de aguas subterráneas). Respecto a las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI), el TTIP podría añadir un extra de 11 millones de toneladas métricas de CO2 al límite de emisiones, desafiando los compromisos del Protocolo de Kyoto.
- *Concentración de los agronegocios.* En las negociaciones, se debate si abrir el acceso y competencia a los agronegocios sin informar a la sociedad de los grandes riesgos que ello supondría. En primer lugar, se produciría una progresiva concentración de empresas agrícolas en detrimento de los consumidores y los agricultores. En segundo lugar, se minaría la propuesta de reforma de la agricultura europea hacia una mayor sostenibilidad. Y En tercer lugar, supondría el fin a la creación de circuitos cortos de comercialización entre los productores y consumidores que se promueven desde hace tiempo y que parecerían tener eco en los poderes europeos en los últimos años.

Podemos decir que todos los aspectos señalados suponen importantes riesgos para el conjunto de la población que puede verse envuelta si el TTIP se aprueba. No obstante, no se pretende cerrar con ellos la discusión ya que suponen un conglomerado incompleto y apuntan una pequeña parte de las enormes implicaciones que su puesta en marcha generaría. Lo que es evidente es lo que ya se ha apuntado por parte de distintos colectivos e iniciativas que se oponen al acuerdo,¹¹ y es que se trata de una estrategia de las élites corporativas de la UE y

¹¹ Algunas iniciativas contrarias al TTIP podemos encontrarlas en: la campaña ; No al TTIP! (<http://noalttip.blogspot.com.es/>) o en la iniciativa ciudadana europea de Stop TTIP (<http://noalttip.blogspot.com.es/>). Por otro lado, cada día son más las organizaciones como Ecologistas en

EEUU para recuperar el liderazgo en un orden mundial cambiante frente a la evolución de las economías emergentes (India, Rusia o China) que amenazan su hegemonía.

Los TLC como instrumentos del capital

Desde una visión retrospectiva de los acuerdos de libre comercio –de similar entidad, pero sin alcanzarla– suscritos con anterioridad, podríamos decir que las consecuencias que se produjeron poco tuvieron que ver con las optimistas previsiones que se estimaban antes de su aplicación.

Un ejemplo claro de ello, lo encontramos en el TLCAN o NAFTA. De él se decía que generaría crecimiento, multiplicaría las exportaciones, crearía empleos y además estarían mejor pagados, prevendría de crisis financieras mundiales y mejoría la calidad de vida. La realidad contrapone estos, si no ilusorios, sí interesados pronósticos en cada una de las tres economías a las que alcanzaba el acuerdo. En Canadá, las autoridades públicas que intentaron proteger su servicio de salud local de la adquisición corporativa tuvieron que enfrentarse a varios millones de dólares en concepto de juicios a los que eran llamados por las empresas privadas de salud estadounidenses. En EEUU las consecuencias no pueden considerarse tampoco positivas: se perdieron cerca de un millón de empleos (frente a los 20 millones prometidos que generaría el TLCAN), se registró una importante presión a la baja sobre los salarios, se deslocalizaron multitud de empresas a México (fruto de las normas laborales y ambientales menos restrictivas), cerraron fábricas, etc. Y en México, los resultados fueron incluso peores. Más de dos millones de campesinos y campesinas perdieron sus empleos y fuentes de ingresos, y 28.000 pequeños comercios quebraron ante la imposibilidad de competir con los EEUU y sus productos subsidiados. Las familias redujeron su poder adquisitivo cerca de un 44%, lo que favoreció la polarización social en el interior del país hasta unos niveles insostenibles, el nivel de deforestación que se produjo en el territorio es irrecuperable y se masacraron los ciclos cortos de producción que prevalecían, mientras que la IED provocó la ruptura del encadenamiento productivo, quiebra de empresas nacionales y propició la formación 'enclaves'.

La pretensión exclusiva que parece esconderse detrás de este tipo de acuerdos y medidas de avance en la liberalización es la de asegurar un marco regulatorio que preserve los intereses de un reducido número de empresas nacionales, por lo general monopolios u oligopolios que pertenecen a los núcleos hegemónicos empresariales, y que suelen integrar el "exclusivo" club de los ganadores. Los TLC son nuevos instrumentos creados en materia de comercio-inversión que complementan a las políticas económicas neoliberales para facilitar la acumulación global del capital. Privilegian la ganancia por encima de los derechos humanos y contienen una extensa lista de derechos otorgados a las empresas extranjeras, que contrasta

acción (<http://www.ecologistasenaccion.es/spip.php?recherche=TTIP&page=recherche&x=0&y=0>) o el Transnational Institute (http://www.tni.org/google_search?query=TTIP) que denuncian la situación.

con la total omisión de los derechos de las personas o la conservación de los ecosistemas (Anexo 3). En los TLC los temas laborales y ambientales han estado ausentes, salvo en el caso del TLCAN en que formalmente se incluyeron dos Acuerdos de Cooperación pero que no tuvieron una aplicación efectiva real.

Los TLC no son la única forma que adquieren los avances de la estrategia de desregulación del capital y pueden ser señalados otros procesos en lo que se confirman que las consecuencias de la liberalización conectan poco con los informes que defienden los múltiples beneficios aparejados al TTIP; sin embargo, no parecen alejarse tanto de los riesgos señalados en el apartado anterior. Si atendemos a la deriva seguida por el proceso de integración europeo somos conscientes de que, a pesar de la supuesta convergencia por la que parecería apostarse en sus comienzos, el camino recorrido apuntaría más a unas relaciones cada vez más desiguales, una divergencia económica mayor y una creciente imposición de intereses privados que comprometen derechos ciudadanos fundamentales.

Los TLC han complementado, y siguen haciéndolo, los Programas de Ajuste Estructural (PAE) y de Estabilización Económica (PEE) con el propósito de crear el marco óptimo para el funcionamiento del capital, a partir del cual se facilite la maximización de beneficios y minimización de los costes de su reproducción. Experiencias pasadas ponen de manifiesto una curiosa coincidencia temporal entre la aplicación de TLC y PAE-PEE, una simultaneidad que refuerza y consolida el proceso de ajuste. Los organismos internacionales, como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), han jugado un importante papel en la homogenización de la política económica y mantienen su influencia en las negociaciones del Acuerdo Transatlántico.

No cabe duda que las implicaciones del TTIP son de tan amplio alcance que trascienden del plano estrictamente comercial para impactar en los ámbitos económico, laboral, social, político, cultural y ambiental. Si no logramos impedir el avance del TTIP y permitimos que siga su curso, conoceremos de cerca los importantes cambios, drásticos para la sociedad, que tendrá esta nueva concesión a las grandes corporaciones transnacionales. Nuestra meta debe ser lograr una estrategia social articulada y suficiente que permita defender un programa de política económica basado en la cooperación, no en la competencia, y que ponga a las personas y el planeta antes que los intereses de las grandes empresas.

ANEXOS

Anexo 1: Estimaciones de empleo y salarios en dos posibles escenarios de liberalización

	Escenario Tarifario			Escenario de liberalización profunda		
	% Crecimiento del empleo	Cambio en tasa de desempleo en %	% Cambio en salarios reales	% Crecimiento del empleo	Cambio en tasa de desempleo en %	% Cambio en salarios reales
Australia	-0,12	0,11	-0,56	-0,47	0,44	-2,14
Austria	0,07	-0,07	0,32	0,28	-0,27	1,33
Bélgica	0,02	-0,02	0,09	0,09	-0,08	0,42
Canadá	-0,15	0,15	-0,71	-0,6	0,56	-2,75
Rep. Checa	0,11	-0,1	0,53	0,46	-0,42	2,14
Dinamarca	0,13	-0,12	0,63	0,54	-0,5	2,54
Finlandia	0,21	-0,19	0,97	0,81	-0,75	3,84
Francia	0,12	-0,11	0,54	0,47	-0,43	2,22
Alemania	0,12	-0,11	0,54	0,47	-0,43	2,19
Grecia	0,2	-0,17	0,93	0,78	-0,68	3,68
Hungría	0,15	-0,13	0,7	0,6	-0,53	2,81
Islandia	-0,12	0,11	-0,56	-0,46	0,42	-2,12
Irlanda	0,24	-0,21	1,14	0,97	-0,84	4,61
Italia	0,16	-0,15	0,72	0,62	-0,57	2,9
Japón	-0,03	0,03	-0,14	-0,11	0,11	-0,53
P. Bajos	0,09	-0,08	0,4	0,35	-0,34	1,65
N. Zelanda	-0,08	0,08	-0,37	-0,3	0,28	-1,4
Noruega	-0,12	0,12	-0,55	-0,46	0,44	-2,12
Polonia	0,15	-0,13	0,69	0,58	-0,53	2,75
Portugal	0,22	-0,19	1,02	0,85	-0,76	4,03
Eslovaquia	0,14	-0,12	0,66	0,56	-0,48	2,63
Corea del S	-0,03	0,03	-0,15	-0,13	0,12	-0,58
España	0,2	-0,16	0,92	0,78	-0,62	3,65
Suecia	0,18	-0,16	0,85	0,72	-0,65	3,37
Suiza	-0,11	0,1	-0,5	-0,43	0,41	-1,96
Turquía	-0,11	0,1	-0,51	-0,42	0,38	-1,94
R. Unido	0,37	-0,34	1,72	1,38	-1,27	6,6
EEUU	0,2	-0,18	0,93	0,78	-0,71	3,68
Diferencia	0,13	-0,11	0,59	0,5	-0,45	2,34

Fuente: Elaboración propia a partir de *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?*

Anexo 2: Estimaciones de creación de empleo dos posibles escenarios de liberalización

Creación de empleo en ambos escenarios (suma positiva)	Esc. Arancelario	Esc. Liberalización profunda
Australia	-13.591	-52.332
Austria	2.828	11.638
Bélgica	873	4.062
Canadá	-26.176	-101.854
Rep. Checa	5.527	22.278
Dinamarca	3.646	14.623
Finlandia	5.134	20.066
Francia	29.921	121.566
Alemania	44.831	181.092
Grecia	8.766	34.227
Hungría	5.691	22.613
Islandia	-201	-769
Irlanda	4.549	18.115
Italia	35.538	140.979
Japón	-19.030	-71.833
Países Bajos	7.121	29.535
Nueva Zelanda	-1.748	-6.606
Noruega	-3.001	-11.541
Polonia	23.466	93.333
Portugal	10.878	42.521
Eslovaquia	3.259	12.995
Corea del Sur	-7.912	-29.841
España	36.457	143.098
Suecia	8.241	32.515
Suiza	-4.640	-18.224
Turquía	-24.625	-94.834
Reino Unido	106.134	400.203
EEUU	276.623	1.085.501
Total de trabajos OCDE	518.558	2.043.178

Fuente: Elaboración propia a partir de *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal?*

Anexo 3: Contenido de distintos acuerdos de libre comercio

Capítulos	TLCAN	TLCTN	TLCRD	TLCCH
Objetivos	I	I	I	I
Definiciones generales	II	II	II	II
Trato nacional y acceso a mercados	III	III	III	III
Reglas de origen	IV	VI	IV	IV
Procedimientos aduanales	V	VII	V	V
Energía y petroquímica	VI
Sector agropecuario	VII	IV
Medidas sanitarias y fitosanitarias	VII	V	VI	VIII
Medidas de emergencias (salvaguardia)	VIII	VIII	VIII	VI
Medidas relativas a la normalización	IX	XV	XIII	IX
Compras del sector público	X	...	XII	XVI
Inversión	XI	XIV	IX	X
Comercio transfronterizo de servicios	XII	X	X	XI
Telecomunicaciones	XIII	XII	...	XIII
Servicios financieros	XIV	XI
Transporte aéreo	XII
Políticas de competencia, monopolios y empresas del Estado	XV	...	XV	XV
Prácticas desleales	...	IX	VII	VII
Entrada temporal de personas de negocios	XVI	XIII	XI	XIV
Propiedad intelectual	XVII	XVI	XIV	
Publicaciones, notificación y administración de leyes	XVIII	XVII y XVIII	XVIII y XIX	XVII y XVIII
Revisión y solución controversias (antidumping y cuotas compensación)	XIX
Solución de controversias	XX	XIX	XVI	XIX
Excepciones	XXI	XX	XVII	XX
Disposiciones finales	XXII	XXI	XX	XXI
Acuerdo de cooperación ambiental	--	No	No	No
Acuerdo de cooperación laboral	--	No	No	No

Fuente: R. Moreno, «El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales», Red Sinty Techan, Alianza Social Continental y Comité de Servicios de los Amigos, Managua, Nicaragua, 2003.