

Joan Ramos Toledano

Bilateralidad, pérdida de soberanía y secretismo

Advertencias sobre el TTIP: 1

I

El TTIP (Transatlantic Trade Investment Partnership) es un tratado internacional bilateral de libre comercio entre EEUU y la UE que está siendo negociado de forma opaca desde hace años. Otros acuerdos similares son el TPP (Trans-Pacific Partnership), que incluye países del Pacífico, como Australia, Canadá, México, Japón y EEUU, entre otros, o el TISA (Trade In Services Agreement), que incluye a la UE y EEUU, pero aborda más concretamente la liberalización de los servicios. La negociación y aprobación de estos tratados, que abarcan regiones enteras, supone un paso más en un proceso de globalización en el que tanto la soberanía estatal como la capacidad de maniobra de las democracias se ven notablemente mermadas.

En los últimos quince años, las estrategias negociadoras a nivel global han ido cambiando. Durante los años noventa y hasta mediados de los 2000, los acuerdos multilaterales eran la herramienta principal de los Estados, que encontraron en la Organización Mundial del Comercio (OMC) un foro para promover tratados de libre comercio y garantizar un proceso de globalización marcadamente neoliberal. El propio tratado fundacional de la OMC contenía en sus anexos acuerdos generales sobre el comercio de servicios (AGCS) o sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Algunos efectos de estas normas y los intereses que protegían se vieron cuando afloró el conflicto sobre las patentes de retrovirales en países como India o Sudáfrica, que repentinamente se encontraron con que legalmente no podían producir genéricos de estos medicamentos sin ser denunciadas por las farmacéuticas propietarias de las patentes.

Pero, desde 2005-2006, la estrategia negociadora ha ido cambiando, de forma que hoy en día son los acuerdos bilaterales lo que predomina en el ámbito internacional [1]. De este hecho merece la pena destacar dos aspectos. En primer lugar, que ello ocurre como consecuencia del declive de la OMC como foro para negociar los grandes acuerdos en materia de comercio [2]. Pese al notable éxito de esta organización, las Conferencias Ministeriales de Doha y Cancún (2001, 2003) y los disturbios de Seattle pusieron de manifiesto las dificultades a la hora de continuar con la expansión de unas políticas que beneficiaban principalmente a los países más ricos y desarrollados. Como los acuerdos de la OMC deben tomarse por unanimidad (162 miembros), los países más pobres o en desarrollo empezaron a movilizarse para oponer resistencia a las presiones de los países más ricos, especialmente EEUU y la UE. También la población tomó conciencia de lo que suponían estos acuerdos, lo que generó un auge de la presión de los movimientos anti-globalización (que, en el fondo, proponían una globalización distinta, pues el proceso de globalización en sí ya era imparable) e incluso de sectores claramente anticapitalistas.

En segundo lugar, resulta destacable que, pese a la pérdida de papel central de la OMC, los tratados bilaterales estaban ya previstos en las normas de esta organización. Así, por ejemplo, el

tratado sobre propiedad intelectual e industrial (ADPIC) prevé la aprobación de tratados bilaterales siempre que regulen una protección igual o mayor a la de los propios ADPIC. Es decir, que la OMC instaure unas reglas internacionales, promoviendo la liberalización del comercio, que resultan obligatorias para todos los países miembros. Éstos pueden ir más allá en sus acuerdos bilaterales, pero no pueden prescindir de tales reglas o restringir el comercio de ciertos bienes y servicios, aunque ello sea más beneficioso para el propio país. El gran logro de la OMC fue, por tanto, establecer un sistema de mínimos claramente favorable a los países más desarrollados y que impide al resto modificarlo.

Es en este contexto en el que debe entenderse la proliferación de tratados como los anteriormente mencionados. Desde que EEUU o la UE comprendieron que sería muy complicado aprobar grandes acuerdos comerciales en el seno de la OMC, procedieron a pactar de forma bilateral con los países individualmente.

II

Pero ¿por qué han alcanzado algunos de estos tratados tanta relevancia pública, y por qué son importantes? Pueden darse muchas respuestas a esta pregunta ¿aunque sobre el contenido del TTIP es difícil hablar, ya que las negociaciones son secretas?, pero aquí se identifican tres elementos principalmente: por el impacto económico potencial de los tratados, por sus mecanismos de imposición frente a la voluntad de los Estados (en concreto, el sistema arbitral de resolución de conflictos), y por su opacidad en los procesos de negociación.

Tanto en el TPP como el TTIP participan una serie de países que, combinados, tienen un alto porcentaje de incidencia en el comercio mundial. Así, los países que conforman el TPP suponen el 37% del PIB mundial y un 13% de las exportaciones mundiales. El TTIP, por su parte, implica a países que suman un 46% del PIB mundial, y un 16% de las inversiones mundiales. Además, no es descartable que, si este tratado se aprobara con éxito, pudiera ser posteriormente extendido a otros países europeos que no forman parte de la UE (como Noruega, Suiza, Liechtenstein o Islandia) o a países con lazos comerciales relevantes con EEUU como México o Canadá. En definitiva, puede percibirse la creación de un ámbito comercial potente en el área de Asia-Pacífico ¿en contraposición a China, aunque algunos autores barajan su posible entrada en el TPP? y por Europa, coincidiendo con la alianza militar (OTAN). En el caso del TTIP sí parece improbable que un país como Rusia llegue a entrar nunca en el tratado [3].

Por otro lado, existe cierto temor a que el TTIP pretenda acercarse a un método de resolución de conflictos muy diferente del conocido hasta el momento en el marco de la OMC. Hasta ahora, la regla general en el marco de la OMC era que los conflictos se solventaran entre Estados. Así, por ejemplo, en los conflictos por las patentes de retrovirales para el VIH en la India o Sudáfrica a finales de los noventa y principios de siglo, las farmacéuticas podían denunciar a los Estados, pero sólo ante los tribunales nacionales. El conflicto en el seno de un órgano internacional (la OMC) sólo podía realizarse por parte de otro Estado. Como las principales ‘afectadas’ por los conflictos de este tipo han sido tradicionalmente empresas privadas, a menudo han preferido acudir a la resolución de conflictos de tratados bilaterales que al modelo proporcionado por la

OMC.

Este nuevo modelo sería similar al arbitraje de diferencias Estado-inversor (ISDS en sus siglas en inglés), utilizado en muchos Tratados Bilaterales de Inversión o en el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte. Al parecer, existe un boom de este tipo de tribunales de arbitraje, aunque en casos como el de la UE y EEUU parece innecesario, puesto que ya se produce una fuerte inversión entre ambos países sin la necesidad de este mecanismo de resolución de conflictos. El profesor de Derecho Económico Harm Schepel (Universidad de Kent), advierte del peligro de este mecanismo en cuanto puede implicar anomalías en la búsqueda de solución a un conflicto. Así, una empresa pública española que presta servicios básicos podría ser demandada por una privada estadounidense ante el tribunal de arbitraje, fuera del país del conflicto, y resuelta por árbitros que a su vez fueran sean abogados internacionales en ejercicio ¿con el consiguiente conflicto de intereses que puede genera?. Estos árbitros, afirma Schepel, suelen provenir del ámbito civil y mercantil internacionales, por lo que potencian los derechos de propiedad individual frente al interés público general [4].

A pesar de todo, el propio Schepel admite las enormes complicaciones a la hora de valorar el alcance real del TTIP en las sociedades europea y estadounidense, pues los documentos obtenidos son poco concretos y a menudo difusos, lo que «dificulta nuestro análisis sobre el TTIP y los ISDS».

III

No obstante, parece claro que el TTIP es un tratado que puede afectar, y mucho, a la vida cotidiana de las personas. Concretamente, puede difuminar todavía más su mermada capacidad de decidir sobre cómo se comporta el Estado en relación a aspectos tan relevantes como la agricultura, la producción y distribución de medicamentos, o solución de conflictos con las empresas. Es por ello que resulta destacable y altamente sospechoso el secretismo y la opacidad con la que las negociaciones se llevan a cabo. Si la ciudadanía ya percibe su capacidad de actuación respecto de la política nacional como limitada, ello se acrecienta cuando se hace referencia a las políticas dictadas por la UE. El único órgano de representación democrática directa es el Parlamento europeo, a cuyos miembros ¿los pocos que hayan accedido a los documentos? no se les permite difundir absolutamente nada de lo que han consultado.

Existen multitud de indicadores que refuerzan la idea de un tratado negociado secretamente. En primer lugar, los acuerdos a los que se va llegando son secretos, y no existe ningún documento o borrador accesible públicamente que permita conocer las particularidades de lo acordado. En segundo lugar, la posición de la UE es secreta, y no parece que vaya a saberse mientras duren las negociaciones. Es decir, los ciudadanos europeos no pueden conocer qué posición está defendiendo la UE, y por lo tanto mostrarse o no de acuerdo con las mismas. En tercer lugar, el acceso a los textos existentes del TTIP es muy limitado, tanto para los Estados miembros como para los europarlamentarios [5].

Este último punto lo confirmaba Xabier Benito, eurodiputado de Podemos, tras acceder a la sala en la que están los documentos de negociación del TTIP. Benito explica cómo sólo pudo acceder a la sala durante 2 horas, sin ningún efecto personal y tras firmar un documento de

confidencialidad en el que se compromete a no difundir absolutamente nada de lo leído. El eurodiputado, sin embargo, sí afirmaba que «se prioriza la defensa de las empresas por encima de los derechos de las personas» en cada página a la que ha accedido [6].

Notas

- [1] García-Duran, P.; Millet, M. «Efficient multilateralismo or bilateralism? The TTIP from an EU Trade Policy perspective», *UB Economics Working Papers*, 2015/321.
- [2] Sberro Picard, Stephan. «La negociación del TTIP: del interregionalismo a la gobernanza global», *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, nº 10, 2015, pp. 67-86.
- [3] Hufbauer, G.; Cimino-Isaacs, C. «How will TPP and TTIP Change the WTO System?», *Journal of International Economic Law*, nº 18, 2015, pp. 679-696.
- [4] «¿Por qué el TTIP quiere proteger antes a los inversores que a los trabajadores de Europa y EEUU?», publicado en *eldiario.es* el 21 de marzo de 2015.
- [5] «TTIP talks: despite the PR, still under a cloak of secrecy», [www.corporateeurope.org](http://www.corporateeurope.org/international-trade/2015/05/ttip-talks-despite-pr-still-under-cloak-secrecy) (<http://corporateeurope.org/international-trade/2015/05/ttip-talks-despite-pr-still-under-cloak-secrecy>).
- [6] «Un eurodiputado de Podemos, tras acceder a los documentos del TTIP: “Todas las sospechas son ciertas”», publicado en *Público.es* el 25 de febrero de 2016 (<http://www.publico.es/politica/eurodiputado-acceder-al-ttip-sospechas.html>).