

EMPRESAS



Las reuniones para atar cabos del acuerdo comercial con EE UU se suceden desde hace meses en la sede de la Comisión Europea en Bruselas.

Las empresas españolas siguen muy de cerca las negociaciones entre Europa y EE UU sobre la creación de la que será la mayor área de libre comercio y que se plasmará en el Tratado Transatlántico de Comercio e Inversiones (conocido como TTIP, por sus siglas en inglés). Mientras agricultores, ganaderos, ecologistas, sindicatos y partidos de izquierda han intensificado las protes-

tas contra el pacto, en el mundo empresarial, todos están a muerte con el mismo y en plena batalla soterrada para que sus reivindicaciones sean escuchadas. El metal quiere acabar con el proteccionismo al acero americano; las telecos, con las diferencias regulatorias; la industria papelera, con las restricciones al acceso a la energía, y las pymes, con la dispersión normativa.

Hacen lobby para conseguir el fin del proteccionismo del acero americano, libre acceso a la energía y mismo trato regulatorio que los gigantes de Internet

La industria española, a muerte con el TTIP

■ Nuria Díaz

El TTIP arrastra tantos entusiastas como detractores. El secretismo con el que se está negociando; la sospecha de que por el momento se imponen las reivindicaciones de las grandes multinacionales americanas; la posible rebaja de los estándares de calidad europeos, o el papel que puedan jugar los tribunales de arbitraje como sustitutos de las justicias nacionales, han despertado recelos en algunos partidos, sindicatos y asociaciones ecologistas. Sin embargo, el mundo empresarial en general, y el español en particular, está convencido de que el

tratado de libre comercio es una gran oportunidad. Y por eso no han dudado en poner toda la carne en el asador, participar en cuanta reunión, comisión, y seminario se ha celebrado y en asociarse para defender sus intereses en Bruselas. Cada sector, eso sí, tiene su batalla particular.

Las industrias tradicionales, como la papelera, ponen el acento en la liberalización del comercio de materias primas y la energía. El **director general de Aspapel, Carlos Reinoso**, asegura que "apoyamos la puesta en marcha de las negociaciones con los EE UU, teniendo como objetivo la liberalización total del comer-

cio bilateral de bienes y servicios. Desde el año 2004 y como resultado del acuerdo sectorial de Uruguay Round de la OMC de 1994, se comercia la pasta, el papel y el cartón sin aranceles entre los 2 blo-

Aspapel: "Ahora que EE UU ha eliminado su prohibición a las exportaciones de crudo, debe también resolver las licencias a las instalaciones de exportación de gas"

ques". "Creemos que el TTIP continúa la oportunidad de explorar una mayor liberalización del comercio de materias primas y energía. Las negociaciones tienen que garantizar la no discriminación o restricción relativa al acceso a la energía en el mercado transatlántico, en particular del gas natural en los EE UU. El gas natural proporciona el 35% de las necesidades energéticas de las industrias europeas de pasta y papel, cerca del 57% de la bioenergía en nuestra mezcla de combustible. Muchas de las plantas de energía más eficientes funcionan con gas natural. Significativamente, mientras que los precios del gas en Europa

se han duplicado desde 2003 y se espera que sigan aumentando, el gas de esquisto ha llevado los precios del gas en Estados Unidos a unos extraordinarios bajos niveles". "El Gobierno norteamericano es quien otorga las licencias a las instalaciones de exportación de GNL. El proceso no es ni rápido, ni automático. Y sin la autorización, no se puede exportar gas. Ahora que EE UU ha eliminado su histórica prohibición a las exportaciones de crudo, debe también resolver con diligencia y sin demora las licencias a las instalaciones de exportación de gas, algo que posteriormente debería incluirse en el Acuerdo del TTIP", reclama.

Aspapel no ha estado de brazos cruzados. "Ya en noviembre de 2013 -recuerda Carlos Reinoso- celebramos un seminario sobre este tema durante la Semana Europea del Papel en Bruselas. Desde entonces, nuestra asociación europea CEPI está involucrada en las discusiones con la Comisión Europea y las otras organizaciones sectoriales, así como Business Europe. En paralelo, la industria europea está en estrecho contacto con nuestros colegas de Estados Unidos para progresar en asuntos de interés común".

Contra el 'Buy American'

El acero, pese a que la siderurgia no está afectada directamente por las negociaciones del TTIP ya que el arancel de los productos siderúrgicos es cero a ambos lados del Atlántico, también tiene reivindicaciones. "Nuestro mayor interés -señala **Andrés Barceló, director general de Unesid**, la asociación de la industria siderúrgica española- se centra en la apertura de las compras públicas norteamericanas, tanto federales como lo que ellos denominan "subfederales", es decir, en los estados, autoridades locales y entes paragonamentales. En particular nos gustaría que se elimine la cláusula "Buy American" para el acero o que, por lo menos, consideren el acero europeo como si fuera norteamericano. Hemos mantenido reuniones y contactos con la Secretaría de Estado de Comercio y con la Comisión Europea, tanto bilaterales como en las reuniones colectivas que se han convocado". Hay que recordar que el presidente americano Barack Obama introdujo una cláusula proteccionista para el acero americano en su Plan de Estímulo Económico de 2009 para evitar la deslocalización de las acerías afectadas por el encarecimiento del precio de la energía.

"Es complicado comprender la ferocidad de algunas manifestaciones contra este acuerdo que, aunque no afecte directamente a la industria siderúrgica, de culminarse, supondrá crear la mayor área de libre comercio del mundo y orientar los temas regulatorios del comercio internacional en las próximas décadas", concluye.

Precisamente la regulación es el tema que más preocupa a las telecos europeas, inmersas desde hace meses en una batalla sin tregua contra los denominados over the top, los gigantes de internet, en su mayoría americanos, a los que acusan de ganar más jugando con otras reglas. Así, desde **Telefónica** señalan que "el valor principal del TTIP va más allá de la reducción de barreras de acceso al mercado ya que se trata de un acuerdo estratégico y de gran valor geopolítico para mantener la amenazada preponderancia de la relación transatlántica en la economía mundial. El último Informe de Impacto de Sostenibilidad publicado este mes por la Comisión Europea indica que el TTIP tendrá un impacto positivo del PIB del 0,5% anual. Además, el TTIP va a definir el modelo de acuerdos comerciales que se negocien

Los arbitrajes de la discordia

■ Uno de los puntos más polémicos del tratado que se está negociando es el papel de los tribunales de arbitraje para solucionar conflictos al margen de los ordinarios de la justicia. **Javier Iscar de Hoyos, Presidente de la Asociación Europea de Arbitraje** señala que "el TTIP fomentará el uso del arbitraje y lo potenciará precisamente gracias a la mayor información que tendrán los inversores y sus abogados. En todo caso hay demasiado hermetismo del cómo y tendremos que esperar a conocer los textos definitivos".

Iscar señala que el acuerdo comercial EE UU Europa TTIP también prevé proteger al inversionista de cualquier arbitraje si bien pretende mejorar algunas deficiencias que se han puesto de manifiesto tras la experiencia de CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) como tarifas, tiempos, designaciones de árbitros, etc. "Los APPRI son tratados bilaterales de naturaleza recíproca que contienen medidas y cláusulas destinadas a proteger, en el plano del derecho

internacional, las inversiones realizadas por los inversores de cada Estado Parte en el territorio del otro Estado Parte. Su objetivo es proporcionar un ambiente estable y favorable a la inversión que permita reducir los factores de incertidumbre política y jurídica que a veces afectan al desarrollo de los proyectos de inversión a los que se suele enfrentar la empresa en el exterior". Y pone como ejemplos los arbitrajes de inversión contra el reino de España por posibles cambios de normativa en materia de energías renovables que

puede perjudicar al inversor. "Ha sido y es el arbitraje de inversión tanto ad hoc, de otras instituciones o principalmente el de CIADI (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones) que es una institución del Grupo del Banco Mundial, especialmente diseñado para propiciar la solución de disputas entre gobiernos y nacionales de otros Estados. Recordemos que una de sus finalidades es dotar a la comunidad internacional con una herramienta capaz de

promover y brindar seguridad jurídica a los flujos de inversión internacionales"- defiende. El CIADI se creó como consecuencia del Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados que entró en vigor en 1966. Entre sus funciones se establece que el Centro facilitará la sumisión de las diferencias relativas a inversiones entre Estados Contratantes y nacionales de Otros Estados Contratantes, a un procedimiento de conciliación y arbitraje.