

El TTIP i el nou ordre comercial internacional

Per

Eduard Fernando i Martínez

Tutor del treball:

Dr. Joan Tugores Ques

Màster d'Internacionalització

Facultat d'Economia i Empresa

Universitat de Barcelona

Gener de 2015

Índex

1.	Introducció	6
2.	L'evolució del comerç internacional a través de les principals teories	8
2.1.	<i>“Old” Trade Theory</i>	9
2.1.1.	L'avantatge comparatiu	9
2.1.2.	La dotació de factors	11
2.2.	<i>New Trade Theory</i>	13
2.3.	<i>Integrated model</i>	16
2.4.	<i>Heterogeneous Firms</i>	16
2.5.	<i>“Integrated” Heterogeneous Firms</i>	18
2.6.	<i>Trading in tasks</i> i xarxes globals de producció	21
2.7.	Reflexions globals	24
3.	Governança del comerç internacional	26
3.1.	Governança comercial abans de 1945	26
3.1.1.	Polítiques comercials abans de 1914	26
3.1.1.1.	Emergència d'un sistema multilateral de comerç (1840 – 1879)	26
3.1.1.2.	El declivi del lliure comerç (1879 – 1914)	27
3.1.1.3.	El terratrèmol del període d'entreguerres (1918 – 1939)	28
3.1.1.4.	Lliçons apreses	29
3.2.	Mecanismes i institucions multilaterals	30
3.2.1.	GATT (1948 – 1994)	30
3.2.1.1.	Funcionament del GATT i rondes de negociació	32
3.2.1.2.	Ronda d'Uruguai	37
3.2.1.2.1.	Acords pel comerç de mercaderies, serveis i propietat intel·lectual ...	38
3.2.1.2.2.	Acord per resoldre disputes comercials	41
3.2.1.2.3.	Acord pel mecanisme d'examen de les polítiques comercials	42
3.2.1.2.4.	Acords plurilaterals de caràcter opcional	42
3.2.1.3.	Balanç del paper del GATT	44
3.2.2.	L'Organització Mundial del Comerç (1995 – 2014)	45
3.2.2.1.	L'OMC i el seu funcionament	45
3.2.2.2.	Principis de l'OMC	46
3.2.2.3.	La Ronda de Doha	47
3.3.	Mecanismes i acords bilaterals o regionals	51
3.3.1.	Acords regionals de lliure comerç	51
3.3.1.1.	Regionalisme del s. XX	52

3.3.1.2.	Regionalisme del s. XXI.....	53
3.3.1.3.	Regionalisme i multilateralisme	55
3.3.2.	Acords sobre inversions estrangeres.....	60
3.3.2.1.	Evolució de la protecció internacional de les inversions estrangeres	61
3.3.2.2.	Els Tractats Bilaterals d'Inversions (BIT)	62
3.3.2.3.	Inversions estrangeres, multilateralisme i regionalisme del s. XXI	63
3.3.2.4.	El sistema de resolució de disputes sobre inversions.	65
3.4.	Reflexions globals.....	67
4.	El Tractat Transatlàntic de Comerç i Inversions (TTIP)	69
4.1.	Introducció al TTIP.....	69
4.2.	Els EUA i la UE.....	69
4.3.	Procés negociador.....	70
4.3.1.	Mandat de la negociació.....	70
4.3.2.	Equip negociador.....	75
4.3.3.	Rondes de negociació	76
4.3.4.	Procés d'aprovació	76
4.4.	Implicacions econòmiques.....	77
4.5.	Implicacions geopolítiques.....	78
4.6.	Implicacions sobre la governança del comerç internacional.....	82
4.7.	Defensors i detractors del TTIP	86
4.7.1.	Posició dels Grups Parlamentaris del Parlament de Catalunya	87
4.7.2.	Posició del Govern de l'Estat i dels Grups Parlamentaris del Congrés.....	93
4.7.2.1.	Posició del Govern de l'Estat.....	93
4.7.2.2.	Posició dels Grups Parlamentaris al Congrés de Diputats	94
4.7.3.	Posició dels Grups Parlamentaris del Parlament Europeu	104
4.7.4.	La Campanya "STOP TTIP"	107
5.	Conclusions	111
6.	Bibliografia.....	115

1. Introducció

Vivim en un món cada vegada més interrelacionat, on els esdeveniments polítics, econòmics, sanitaris o mediambientals afecten no només al lloc on es produeixen sinó al conjunt del planeta. El comerç internacional ha estat i continua sent un dels fenòmens que faciliten aquesta interrelació entre societats diverses i allunyades entre elles. Aquest treball se centra en el comerç internacional i la seva governança. Els acords de Bretton Woods de 1944 van suposar l'establiment d'un nou ordre econòmic internacional després de dues guerres mundials, i la constatació de la pèrdua del lideratge de les potències europees en favor del Estats Units d'Amèrica. En aquests moments, fruit de les negociacions de l'Acord Transatlàntic de Comerç i Inversions (TTIP) entre la Unió Europea i els EUA, l'ordre comercial internacional imperant durant els darrers 60 anys està en procés de transformació i de definició, un nou ordre comercial amb les característiques i propietats del s. XXI.

El treball s'estructura en tres parts diferenciades, la primera se centra en una revisió sintètica de l'evolució de les principals teories sobre el comerç internacional al llarg dels darrers dos-cents anys. A través de les teories s'endevina els canvis experimentats pel comerç des de l'època de David Ricardo al segle XIX, on el comerç es podia sintetitzar com l'intercanvi de tèxtils per vins, fins arribar al món actual on el comerç no només és de béns sinó també de serveis, la fragmentació de la cadena de producció és una realitat i el comerç és basa en tasques i processos més que no pas en mercaderies. Queda palès també la creixent importància de l'organització empresarial per articular els nous fluxos comercials.

La segona part del treball aborda la transformació de les estructures de governança del comerç internacional per donar resposta als canvis dels seus patrons i a les necessitats dels diferents estats. Una part es dedica a explicar el funcionament del comerç abans de la Primera Guerra Mundial (1914 – 1918) però se centra especialment en l'evolució a partir de la introducció del sistema GATT el 1947 amb el desenvolupament del sistema multilateral, a través de les successives rondes de negociació. Es destaca la Ronda d'Uruguai (1987 – 1994), que representa un salt endavant amb un ventall d'acords rellevants i l'establiment de l'OMC. El sistema multilateral però, no ha avançat sol. Es dedica doncs una part rellevant de l'apartat als acords regionals tant de lliure comerç com d'inversions i que comuniquen perfectament amb les cadenes globals de producció que tanquen el primer apartat. El regionalisme del segle XXI i l'encallament de la Ronda de Doha no es pot entendre sense ser conscients del reduït marge per avançar en el camp de les mesures aranzelàries i la fragmentació de la cadena de valor.

La darrera part del treball se centra en el TTIP, analitzant-lo en el context de les transformacions accelerades que està patint el món des de l'entrada al s. XXI i sempre des d'una perspectiva europea. Les motivacions per a la seva realització així com les implicacions econòmiques i geopolítiques que aquest pot tenir, especialment pel que fa al nou ordre comercial internacional. El treball tampoc defuig els debats que està tenint la societat europea al voltant d'aquest acord transatlàntic, amb molts agents qüestionant tant el fons com la forma que està prenent aquest acord, s'analitza tant la postura dels representants polítics a nivell català, estatal com europeu així com la principal plataforma contrària a l'acord, endemés d'opinions i reflexions d'algunes veus autoritzades.

Finalment es presenten unes conclusions que miren de sintetitzar les reflexions parcials que s'han anat introduint en cadascun dels apartats. El treball busca oferir algunes eines necessàries per entendre les relacions comercials contemporànies, que s'han de buscar a l'economia però també a la geopolítica. El món és complex i cada vegada ho serà més ja que les interrelacions s'accentuen i els efectes es magnifiquen. Amb el TTIP i el nou ordre comercial internacional que s'està definint Europa ha de decidir quin protagonisme vol tenir i quin rol vol jugar. En les conclusions del treball es mira d'oferir algunes indicacions en aquest sentit.

2. L'evolució del comerç internacional a través de les principals teories

El comerç internacional entès com l'intercanvi de béns i serveis entre estats no és un fenomen recent sinó que ha existit des de fa centenars d'anys. Malgrat això, els països exportadors i importadors han anat canviant, igualment també han canviat el tipus de mercaderies o serveis així com el pes relatiu del sector exterior dins de l'economia de cada país. L'evolució de les característiques del comerç internacional s'explica per molts factors, entre ells el desenvolupament dels transports, les múltiples revolucions industrials i tecnològiques així com el fenomen de la deslocalització empresarial dins d'un món cada vegada més globalitzat i integrat. El desenvolupament dels tractats bilaterals de lliure comerç o les integracions regionals també formen part de les respostes que els estats han donat davant dels canvis en les tendències del comerç internacional. En aquest sentit, abans d'entrar a analitzar el TTIP, convé fer un repàs de les principals tendències en comerç internacional que s'han produït en els darrers dos-cents anys per entendre quins canvis experimentats permeten que es plategi un tractat d'aquesta envergadura entre dues de les principals potències econòmiques i comercials del planeta.

En aquest apartat doncs, s'exposen les principals teories de forma sintètica i resumida que directament o indirectament expliquen com ha evolucionat el comerç internacional en els darrers dos segles.

Abans d'entrar però en les diferents teories convé tenir present que la gran majoria dels economistes coincideixen en afirmar que el comerç genera guanys globals. És a dir, una situació de lliure comerç sempre és millor que una situació d'autosuficiència o autarquia. Així, totes les teories assumeixen això com a vàlid, algunes però tenen en compte els efectes redistributius del comerç mentre que d'altres només s'aturen a analitzar l'efecte global, independentment de quins segments de població dins de cada país en surten més o menys beneficiats.

2.1. “Old” Trade Theory

2.1.1. L'avantatge comparatiu

El primer en plantejar aquest concepte va ser l'economista britànic David Ricardo (1772 - 1823) el 1817 en una obra titulada *Principles of Political Economy and Taxation*. En aquest text Ricardo defensa que el lliure comerç és sempre millor que el proteccionisme sigui quina sigui la situació de partida, fins i tot quan un país és menys eficient en la producció de tots els béns existents. I en contra del que seria intuïtivament raonable, tots i cadascun dels països tenen un avantatge comparatiu en algun producte, cosa que els hauria d'inclinar sempre a participar del comerç internacional.

Aquest avantatge competitiu, d'acord amb Ricardo, es basa en la productivitat del treball. Per tal d'explicar el concepte em basaré en un exemple numèric que en pot facilitar la comprensió:

Tenim dos Països (A i B) i dos possibles béns (X i Y), partim de la base que existeix un únic factor de producció que és el treball, així, per saber la productivitat de cadascun dels béns hem de mirar les hores necessàries a cadascun dels països per produir una unitat de

cada bé.

	País A	País B
Bé X	1h/treballador	5h/treballador
Bé Y	2h/treballador	4h/treballador

Observant la taula veiem que el País A necessita 1 hora de feina per aconseguir una unitat del Bé X, mentre que el País B en necessita 5. Per altra banda, el País B necessita 4h per produir una unitat d'Y mentre que el País A en necessita 2 d'hores. Així, és fàcil deduir que el País A és més productiu en la fabricació dels dos béns, de fet, triga cinc vegades menys a fer una unitat de Bé X, i pot fer el mateix nombre d'unitats amb la meitat del temps en el cas del Bé Y. Davant d'aquest fet podem afirmar que el País A té un avantatge absolut en la fabricació d'ambdós béns. No obstant, això no vol dir que en cas de comerç el País A es dediqui a produir els dos béns, ja que per bé que té un avantatge absolut en tots dos casos, només té avantatge comparatiu en un d'ells.

Per tal de desenvolupar el concepte d'avantatge comparatiu però, cal anar una mica més enllà. Així, analitzarem dues situacions, una on hi hagi autarquia, i una altra on hi hagi lliure comerç.

Situació autàrquica:

País A: 1h per fer 1 u d'X i 2h per fer 1 u d'Y, per tant $1X=2Y$; $X/Y= 2$

Per cada unitat que es vol produir del Bé Y, s'han de deixar de fer 2 unitats del Bé X, al revés, per cada unitat del Bé X que es produeix, s'ha de deixar de produir $\frac{1}{2}$ d'unitat del Bé Y. Això és el cost d'oportunitat de produir un Bé respecte d'un altre en el País A.

País B: 5h per fer 1 u d'X i 4h per fer 1 u d'Y, per tant $5X=4Y$; $X/Y= 4/5$

Per cada unitat que es vol produir del Bé Y, s'han de deixar de fer $\frac{4}{5}$ d'unitat del Bé X, al revés, per cada unitat del Bé X que es produeix, s'ha de deixar de produir $\frac{5}{4}$ d'unitat del Bé Y. Això és el cost d'oportunitat de produir un Bé respecte d'un altre en el País A.

Situació lliure comerç:

Per tal de simplificar el model assumim que el preu d'X és igual al preu d'Y, per tant tenim que 1u d'X equival a 1u d'Y.

País A:

- Necessita 1h per obtenir 1u d'X
- Necessita 2h per obtenir 1u d'Y
- Si produeix 1u d'X i la intercanvia per 1u d'Y produïda pel País B aconsegueix 1u d'Y a canvi d'una hora de treball, en cas d'autarquia calia dedicar 2h per obtenir la mateixa unitat del Bé Y.

País B:

- Necessita 5h per obtenir 1u d'X
- Necessita 4h per obtenir 1u d'Y
- Si produeix 1u d'Y i la intercanvia per 1u d'X produïda pel País A aconsegueix 1u d'X a canvi de quatre hores de treball, en cas d'autarquia calia que hi dediqués 5h per obtenir la mateixa unitat del Bé X.

Conclusions: Ambdós països surten beneficiats d'especialitzar-se en la producció d'un únic Bé i participar del comerç internacional ja que els permet incrementar el consum de tots i cadascun dels béns.

Aquest model plantejat per Ricardo és senzill però il·lustra bé, malgrat les múltiples limitacions, els guanys que es poden obtenir de la participació en el comerç internacional. S'ha de dir que Ricardo planteja aquest model tenint en compte la situació del Regne Unit en aquell moment, on hi havia un conflicte latent entre els

terratinents, defensors del proteccionisme, i la burgesia industrial partidària del lliurecanvisme. Recordar només que en el moment d'aparèixer la teoria de Ricardo, el 1817, només el Regne Unit havia experimentat de forma notable la revolució industrial en el conjunt del planeta. Establint un paral·lelisme amb l'exemple numèric, la Gran Bretanya seria el País A, amb un avantatge absolut en tots els sectors, industrial i agrícola, mentre que la resta d'Europa seria el País B, menys competitiu en tots els sectors però mentre que en productes agrícoles la productivitat del Regne Unit, seguint l'exemple, només doblava la de la resta de països, en el camp manufacturer la relació era d'1 a 5. Els industrials volien incrementar la seva competitivitat baixant salaris, però aquests no podien baixar més si no ho feien també els productes alimentaris. En un context d'economia oberta, les exportacions industrials guanyarien competitivitat via salaris a través de l'entrada d'aliments més econòmics provinents de l'exterior. El que es desprèn de Ricardo és que caldria que cada país s'especialitzés en el sector on té un avantatge comparatiu, facilitant una conversió del sector menys competitiu al que ho és més. Ricardo però, evita entrar en els costos que pot suposar aquesta conversió i tampoc no entra a valorar els efectes redistributius que pot tenir un canvi en el model econòmic del país. Igualment, el model és senzill i parteix de la base que els termes de l'intercanvi, la relació entre el valor real del que exporta el País A amb el País B i viceversa, és igual, quan segurament el valor dels productes industrials són diferents dels agrícoles. Això pot tenir implicacions sobre els salaris i fa que alguns països surtin més beneficiats que d'altres de la participació en el comerç.

Sobre l'avantatge competitiu només destacar que en aquest cas prové exclusivament de les condicions que es donen dins de cada país i que el valor afegit es genera dins de les seves fronteres, el comerç es basa en productes finals i que els conceptes de productivitat o competitivitat van molt lligats a la realitat interna del país i al seu sistema productiu.

2.1.2. La dotació de factors

El model desenvolupat per David Ricardo està desenvolupat sobre la base que només existeix un factor productiu, el treball, i per tant les diferències entre països es donen només per les diferents productivitats del treball que impliquen un avantatge comparatiu determinat. A partir d'aquest model els economistes suecs Eli Heckscher (1879 - 1952) i Bertil Ohlin (1899-1979) van desenvolupar un nou model que introduïa la dotació de recursos com a element destacat per determinar els patrons del comerç. El model va ser desenvolupat inicialment per Heckscher (1919) i després completat per un dels seus estudiants a la Universitat d'Estocolm Ohlin (1933).

El model treballa a partir de l'existència de dos països (A i B), amb dos factors de producció (capital i treball) i amb dos productes (X i Y). El que diferencia els dos països és la seva dotació de recursos, un país disposa de capital com a factor abundant i l'altre país disposa de treball. Igualment, s'estableix que hi ha un producte que requereix un ús intensiu de capital, i un altre que implica l'ús intensiu del factor treball.

El model permet deduir que un cada país s'especialitzarà en la producció del producte que requereixi un ús intensiu del factor dominant en aquell país. Així, un país dotat amb molt de capital i comparativament un nombre baix de treball, desenvoluparà productes intensius en capital. Per altra banda, si la relació entre treball i capital és la contrària, l'especialització serà en productes intensius en treball. Aquest fet es produirà atès que el factor dominant és el factor més barat, un país amb una gran dotació de capital segur que disposarà d'uns tipus d'interès molt més baixos que si fos la situació inversa. A través de l'intercanvi comercial el que succeeix és un intercanvi indirecte del factor que dóna lloc al producte. D'alguna manera, fruit d'assumir que els factors no són mòbils entre països, el que es fa és desplaçar-los a través dels productes.

Aquesta teoria sorgeix i es desenvolupa durant la primera meitat del s. XX, un segle després que Ricardo plantegi l'avantatge competitiu. El nou plantejament sorgeix del context del moment, la majoria de països de l'Europa Occidental ja han experimentat la Revolució Industrial i per tant, davant d'unes productivitats del treball cada vegada més equiparables, l'avantatge competitiu perd capacitat explicativa. Amb el nou teorema plantejat per H-O, fins i tot en una situació de productivitat del treball o tecnologia similar, la dotació de factors permet explicar que el comerç internacional continuï sent rellevant.

Tanmateix, una de les aportacions que fan amb el model H-O és el fet el component distributiu, distingint guanyadors i perdedors fruit de passar d'una economia tancada a una d'oberta. En aquest sentit Wolfgang Stolper (1912 – 2002) i Paul Samuelson (1915 – 2009), a partir del model de H-O van desenvolupar un teorema conegut com a Stolper – Samuelson (1941) que estableix que un increment en el preu relatiu d'un dels dos béns, donarà lloc a un augment del retorn real del factor utilitzat intensivament en produir el bé en qüestió, i per contra, implicarà una reducció del retorn real de l'altre factor. En altres paraules, els propietaris del factor abundant seran els beneficiats de l'obertura comercial, ja que en especialitzar-se l'economia en els productes que se'n deriven, la demanda creixerà i així el seu preu. Per altra banda, el factor menys abundant, deixarà de ser demandat, veient-se'n reduït el seu preu, atès que els productes que d'ell se'n deriven seran importats i no fabricants en el propi país. Aquest

teorema és rellevant perquè posa de manifest els problemes distributius que es poden donar, així com els conflictes entre diferents sectors d'una mateixa societat. Igualment, cal remarcar que empíricament i davant del context actual de globalització aquest teorema ha perdut capacitat explicativa, segurament no tant pel propi model sinó pels canvis produïts en els patrons del comerç internacional.

Tornant al model de H-O, el seu problema rau en la incapacitat de poder-se demostrar de forma empírica com va demostrar l'economista Wassily Leontief (1905 – 1999). El 1953, Leontief, prenent les dades de finals dels anys 40, va estudiar quin patró guiava el comerç entre els Estats Units i la resta del món. Seguint la teoria de H-O era previsible que els EUA exportessin productes intensius en capital i importessin productes intensius en treball, fruit de la seva dotació de factors. El que es va observar, però, va ser tot el contrari, on els béns intensius en treball exportats superaven els importants. Aquesta anàlisi va ser batejada com la “Paradoxa de Leontief”. Al llarg dels anys posteriors s’ha continuat analitzant i els resultats obtinguts són que Leontief no va tenir en compte el component dels productes en tota la seva complexitat pel que fa a la intensitat del treball. El treball per exemple, pot ser qualificat o no, i sovint un treball més qualificat implica uns complements a nivell de capital superiors, cosa que pot explicar la “Paradoxa de Leontieff”.

2.2. *New Trade Theory*

Les teories “Old”, es basaven sobretot en els dos conceptes exposats: l'avantatge competitiu i la dotació de factors. En aquest sentit fins l'entrada la segona meitat del segle XX el comerç s'explicava bàsicament per les diferències dels països, el que un país no era capaç de produir era importat, el que un país era bo produint, era exportat. A partir d'un moment determinat les diferències entre països perden capacitat explicativa per determinar les causes del comerç i els nous enfocaments passen a denominar-se dins de la “New Trade Theory”.

El 1957 es crea la Comunitat Econòmica Europea i s'inicia un procés d'integració regional entre països amb característiques semblants. Els patrons del comerç que s'observen a partir d'aquest moment no són una especialització dels països en funció dels seus sectors exportadors tradicionals sinó un creixement de les exportacions de tots els sectors. Aquest fet contradiu les teories del comerç utilitzades fins aquell moment i obliguen a replantejar-les tenint en compte el comerç intraindustrial, el comerç entre països similars amb productes exportats i importants amb moltes característiques comunes. Aquesta nova tendència la proven Balassa (1966) que

estudia el període 1958-1963 de creació del mercat comú, Grubel (1967) que hi afegeix que el comerç generat és bàsicament en béns manufacturats similars o Grubel i Lloyd (1975), que desenvolupen un Índex que mesura la importància del comerç intraindustrial dins d'un sector determinat. L'Índex posa de relleu que en molts sectors industrials les importacions i exportacions d'un mateix país són pràcticament idèntiques, malgrat fer-ho amb nivells alts de desagregació estadística, cosa que reforça l'aparició d'un nou patró comercial.

El 1979, Paul Krugman presenta el seu model de competència monopolista que està considerat el millor model per explicar els guanys del comerç intraindustrial i el comerç entre països similars. La conclusió bàsica del model de Krugman és que fins i tot el comerç en productes idèntics, pot ser beneficiós per a tots els països participants.

El model de Krugman explica de manera convincent el comerç que es produeix entre països amb dotacions de recursos i tecnologia similar a partir de d'assumir que existeixen "economies d'escala" a mesura que augmenta la producció i que els "consumidors adoren la varietat". La primera assumpció s'explica fàcilment ja que les indústries han d'afrontar costos fixos en tota activitat productiva, hi ha tota una sèrie de costos lligats sobretot a les inversions que no depenen del nombre d'unitats produïdes. Així, a mesura que s'incrementa la producció aquests costos es van repartint entre més unitats, permetent reduir els costos unitaris mitjans que faciliten la reducció dels preus i la major competitivitat de la indústria en qüestió. Així, a mesura que les indústries poden abastir un mercat més gran via exportacions, això els suposa una reducció de costos unitaris que explica l'interès per comerciar de totes i cadascuna de les indústries, per assolir una major dimensió i beneficiar-se d'economies d'escala. Aquesta primera assumpció podria fer pensar que amb una empresa participant en la producció de cadascun dels productes seria suficient, això però contradiu la segona assumpció: els consumidors volen varietat. D'aquesta manera, és necessària la participació de moltes empreses produint variacions d'un mateix producte o servei, que intenten créixer el màxim possible per beneficiar-se d'economies d'escala. Al contrari del que podria semblar, no es tracta d'un mercat monopolista ja que per bé que les empreses busquen una diferenciació, els productes són prou substitutius entre ells com per garantir la competència i el correcte funcionament del mercat. El model de Krugman contradiu el que hem vist fins ara ja que seguint el model anterior dos països, cadascun d'ells amb una indústria monopolísticament competitiva, per bé que es pogués comerciar, no ho farien. Per contra, amb béns diferenciats i economies d'escala, l'obertura comercial permet a les empreses servir un mercat major (reduint el cost mitjà unitari) i dóna als consumidors accés a un ventall de productes variats. Tot i

així, com que els consumidors poden triar entre més productes, també són més sensibles als preus, així, les empreses podran vendre quantitats superiors (al mercat inicial i a l'estranger) però a preus més baixos. Donat que les empreses guanyen dimensió però les vendes totals s'estabilitzen, les empreses menys competitives abandonaran el mercat. En aquest model es distingeixen tres efectes: les empreses produeixen una quantitat superior ("efecte d'escala"), els consumidors poden triar entre un ventall més ampli de productes ("efecte amor a la varietat") i al mateix temps, en paguen un preu més baix ("efecte pro-competitiu"). Fruit d'aquests guanys, té sentit que països similars comerciïn entre ells important/exportant varietats similars del mateix bé.

Per tal d'exemplificar aquest model és pot agafar com a exemple el sector de l'automòbil. Abans de la integració europea, i simplificant molt, Alemanya consumia bàsicament cotxes Volkswagen, França Citroën o Peugeot mentre que Itàlia consumia cotxes FIAT, amb l'obertura del comerç aquestes empreses guanyen producció i passen a vendre a tots els mercats on hi tenen accés, diferenciant-se dels seus competidors i fent-ho a preus més baixos.

El comerç intraindustrial no substitueix plenament les teories existents fins al moment, sinó que explica un nou tipus de comerç que no existia ni al s. XIX ni a principis del s. XX. El comerç intraindustrial apareix a partir de la segona meitat del s. XX quan prenen importància els costos fixos lligats a les inversions per exemple en recerca, innovació o desenvolupament, inexistents o molt reduïdes fins aquell moment. Igualment, el comerç intraindustrial es produeix entre països amb un determinat nivell de benestar, sense el qual els consumidors no arriben a valorar adequadament la varietat dels productes. Així, aquests patrons comercials es detecten a l'Europa Occidental en el marc d'integració comercial així com als Estats Units i el Canadà, entre aquests dos països es firma el 1964 el Tractat de Lliure Comerç per a la Indústria de l'Automòbil (AUTOPACT). Malgrat això, el comerç a anat prenent importància a nivell global, arribant a les economies emergent industrialitzades. Finalment, destacar que aquest model de comerç no implica desigualtats entre països sinó que beneficia a tothom, en tractar-se de països similars incrementa el benestar de tothom, malgrat que les empreses menys competitives tendeixin a desaparèixer per l'augment de la competència.

2.3. *Integrated model*

El "Model Integrat" (1985) va ser desenvolupat per Paul Krugman i Enhanan Helpman i complementa el Model de Competència Monopolista desenvolupat pocs anys abans per Krugman. El model mira d'integrar les "noves" teories del comerç amb les "velles", el comerç intraindustrial amb el model de la dotació de factors de Hackscher-Olhin.

Com en aquest segon model, un país pot disposar d'un factor treball relativament abundant mentre que l'altre país té el capital com a factor abundant, de la mateixa manera, existeix uns béns intensius en treball (agrícoles) i d'altres intensius en capital (manufacturats). La diferència rau en el fet que un dels sectors, en aquest cas l'intensiu en capital, disposa d'economies d'escala amb empreses produint varietats diferenciades en un mercat monopolísticament competitiu. Davant l'absència d'economies d'escala creixents, el país que disposa de capital com a factor abundant exportarà béns manufacturats i importarà béns agrícoles en línies generals, mentre que el país intensiu en factor treball farà tot el contrari. Malgrat això, donat que el sector manufacturer és un sector monopolísticament competitiu, el país ric en capital serà importador net de béns agrícoles però també importador en menor mesura, de béns manufacturats. El país intensiu en treball disposarà d'un avantatge comparatiu en productes agrícoles, tot i així, podrà fabricar i exportar també béns industrials, ja que en produir-ne varietats diferents, podrà elaborar determinats productes també atractius per un segment de competidors del país ric en capital. Com a resultat tindrem que clarament el país que disposa de capital com a factor abundant gaudirà d'un superàvit clar en productes industrials, malgrat això, existirà, també en cas de països dotats amb factors diferents, d'un comerç industrials beneficiós per a totes les parts.

Aquest model, per tant, en certa manera amplia l'abast del model de Krugman, introduint-hi un major nombre de països amb nivell de renda diferent, que també participaran d'aquest tipus de comerç tot i que amb una incidència menor.

2.4. *Heterogeneous Firms*

Ja en el s. XXI han aparegut nous treballs que trenquen amb algunes de les afirmacions fetes fins ara. En els models anteriors s'assumeix una homogeneïtat dels sectors pel que fa a productivitat o participació en les exportacions d'un determinat país, malgrat això, l'anàlisi empíric ens porta a concloure que això no és així i que existeixen fortes diferències entre les empreses en tots els aspectes, tot i formar part d'un mateix sector en un mateix país.

El document més citat que recull i posa damunt de la taula aquest fet és el de l'economista Marc Melitz l'any 2003 titulat "*The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*". D'aquest paper se n'extreu un gràfic que permet explicar bé les principals conclusions que planteja:

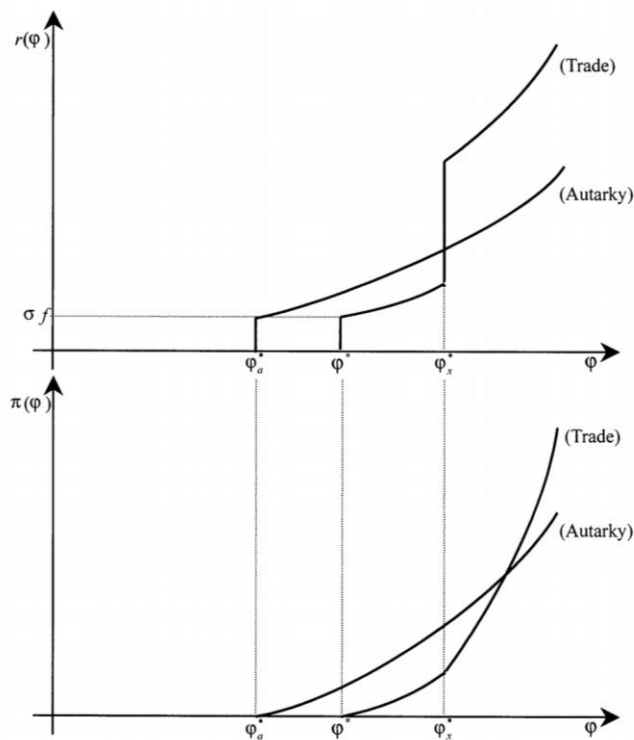


FIGURE 2.—The reallocation of market shares and profits.

En un mateix mercat conviuen empreses amb productivitats diferents, en el gràfic la productivitat s'expressa amb una φ . En el gràfic superior hi apareix la fracció del mercat que té cada empresa en funció de la seva productivitat, i en el gràfic inferior els beneficis que obtenen les mateixes empreses, en funció també de la seva productivitat. Es distingeixen dues funcions a cadascun dels gràfics, una referent a una economia tancada, autàrquica, i una altra quan l'economia s'obre al comerç i a la competència internacional. El primer que s'observa és que fruit de la competència internacional, la productivitat mínima necessària per participar del mercat s'incrementa. Així en el gràfic es distingeixen tres tipologies d'empreses: les que tenen una productivitat (φ) entre φ_a i φ^* , les empreses amb una φ entre φ^* i φ_x , i les empreses on φ és més gran que φ_x . En una economia autàrquica totes les empreses que superen φ_a participen del mercat, obtenint beneficis creixents a mesura que tenen una productivitat superior. No passa el mateix en el cas que l'economia s'obri al comerç internacional. En ser les empreses més competitives les que exporten a altres països, les empreses locals incrementen el nombre dels seus competidors, que tendeixen a ser més productius, així, la productivitat mínima per poder continuar participant del

mercat passa a ser φ^* , totes les empreses amb productivitats inferiors a aquesta es veuen abocades a la fallida. Pel que fa a les empreses locals que continuen al mercat n'hi ha que tenen una productivitat entre φ^* i φ_x que poden continuar venent els seus productes però que no són prou competitives per exportar, limitant els beneficis que obtenen. Finalment, les empreses locals que superen φ_x no només es mantenen líders en el mercat local incrementat la seva quota, sinó que són capaces d'exportar a d'altres països, fet que els permet incrementar la seva rendibilitat.

D'aquesta explicació se'n poden extreure diferents conclusions en el marc del comerç intraindustrial davant de l'obertura comercial. La primera és que el comerç fa incrementar la productivitat mitjana de les empreses i fa més competitiva l'economia en el seu conjunt, això però, té uns costos, ja que és possible gràcies a l'expulsió de les empreses menys competitives, malgrat això els guanys de benestar totals superen els costos que implica la competència internacional. El que produeix aquesta és una reassignació dels recursos des de les empreses menys productives a les que ho són més.

2.5. “Integrated” Heterogeneous Firms

El model anterior va ser ampliat mantenint el focus en l'heterogeneïtat de les empreses però incorporant-hi l'avantatge comparatiu i la dotació de factors com a trets important. El *paper* que presenta aquest model “Integrat” es titula “*Firms in International Trade*” i va ser presentat el 2007 pels economistes Andrew B. Bernard, J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding i Peter K. Schott.

El *paper* posa de manifest la importància de les empreses i els productes a l'hora de determinar els patrons de comerç internacional. Defensen que aquests poden ser més rellevants que les aproximacions tradicionals centrades en els països o la indústria en el seu conjunt.

El primer que es destaca és que les empreses exportadores dins de cada economia són una minoria, per exemple el 2002 només el 18% de les empreses industrials dels Estats Units eren considerades exportadores, tot i així hi ha fortes diferències entre els sectors, així per exemple dels total d'empreses d'Equipament i Aplicacions electròniques, un 38% són exportadores mentre que només en són el 7% de les empreses de Mobiliari i productes relacionats. Això és coherent amb les teories de l'avantatge comparatiu o la de dotació de factors, EUA és més comparativament més competitiu en sectors intensius en capital i talent mentre que no ho és tant en els intensius en treball poc qualificat. El que no poden explicar aquestes teories és perquè

malgrat que hi ha empreses exportadores en tots els sectors, n'hi ha que exporten i d'altres que només abasteixen el mercat local. Cal doncs comparar les empreses i veure què diferencia les exportadores de les que no ho són. S'observa que les primeres són més grans, més intensives en capital i treball qualificat, aporten més valor afegit, paguen sous més alts,... i en conjunt tenen una productivitat més elevada. La literatura sobre aquest fet confirma que l'exportació és causada per una productivitat de l'empresa superior, i no pas al revés.

Si amb les teories clàssiques el benestar fruit del comerç internacional venia produït per l'especialització dels països en funció de l'avantatge comparatiu, amb els nous models és resultat de l'eliminació de les empreses menys productives i d'una reassignació dels recursos cap a empreses i sectors més productius, a banda de les economies d'escala que es generen i de les preferències dels consumidors per la varietat. Les empreses més productives pagaran salaris més alts dotant d'un major benestar, igualment, les empreses exportadores experimenten creixements més ràpids i alts, incrementant l'efecte sobre el benestar global. Això és produït en totes les empreses que exporten, però d'una manera més accentuada en aquelles dels sectors on existeix un avantatge comparatiu.

El document també analitza les destinacions, tipologia de productes, nombre i valor de les exportacions de les empreses. Una primera conclusió és que el comerç està fortament concentrant en tots els sentits, en el cas americà l'any 2000 l'1% de les empreses més exportadores representaven el 80% de les exportacions, el top 10% arribava al 95%, representant respectivament el 14% i el 24% de l'ocupació. Endemés, el 64% de les empreses exportadores només ho fan en un país, de la mateixa manera que el 40,4% de les empreses només exporten un únic producte. Si ho mirem però en termes de valor les coses canvien, ja que per bé que les empreses que exporten més de 5 productes només representen el 25,9% de les exportadores, acaparen el 98% del valor.

Sobre les destinacions, i tenint present la "teoria de la gravetat" que estableix que el valor agregat de comerç entre dos països és directament proporcional al volum dels seus PIB i inversament proporcional a la distància entre ells, el document també exposa que el valor de l'exportació per producte i per empresa s'incrementa amb la distància i decreix a mesura que ho fa la riquesa del país de destinació. Això té a veure amb que els costos de l'exportació estan més relacionats amb la quantitat que no pas amb el valor del que s'exporta (per exemple el cost d'exportar ampolles de vi és indiferent a la qualitat d'aquest).

Una de les novetats del *paper* és que també aporta dades sobre les importacions, normalment no estudiades, així es detecta que igual que en el cas de les exportacions les empreses que exporten són relativament escasses, el 14% el 1997. El que cal destacar però és que el 41% de les empreses que exporten també importen, i que el 79% de les que importen, també exporten. El nombre d'empreses que fan ambdues accions és de l'11%. També es detecta que la majoria d'atribucions que fem a les empreses exportadores també es poden fer a les importadores: major dimensió, productivitat, sous més elevats,... L'explicació que es dona al fet que moltes de les empreses exportadores siguin alhora importadores és la "fragmentació internacional de la producció", "cadenes globals de valor" o els processos de "deslocalització empresarial". Les empreses disposen d'unitats productives en diferents països i determinen la part de la producció que en aquell país és més productiva, fent necessari importar i exportar en funció de la fase del procés de producció.

En conjunt el *paper* combina trets de les antigues i noves teories del comerç internacional tot donant un pes específic determinant a les empreses per explicar les pautes del comerç, l'evolució de la productivitat i la generació de benestar. A mode resum en el mateix document hi aporten la següent taula:

Table 1: Trade Theories and Their Ability to Explain Stylized Facts about Trade

Stylized Facts	Theory				
	"Old" Trade Theory	"New" Trade Theory	Integrated Model	Heterogeneous Firms	"Integrated" Heterogeneous Firms
	Ricardo (1817), Heckscher (1919), Ohlin (1933)	Krugman (1980)	Helpman and Krugman (1985)	Melitz (2003), Bernard et al. (2003)	Bernard, Redding and Schott (2007)
Trade					
Inter-industry Trade	Yes	No	Yes	No	Yes
Intra-industry Trade	No	Yes	Yes	Yes	Yes
Exporters and non-exporters within industries	No	No	No	Yes	Yes
Trade and Productivity					
Exporters are more productive than non-exporters within industries	No	No	No	Yes	Yes
Trade liberalization raises industry productivity through reallocation	No	No	No	Yes	Yes
Trade and Labor Markets					
Net changes in employment across industries following trade liberalization	Yes	No	Yes	No	Yes
Simultaneous gross job creation and destruction within industries following trade liberalization	No	No	No	Yes	Yes
Trade liberalization affects relative factor rewards (income distribution)	Yes	No	Yes	No	Yes

Notes: inter-industry trade occurs when a country exports in one set of industries and imports in another set of industries; intra-industry trade occurs when there is two-way exporting and importing within the same industry.

La taula resumeix les principals aportacions de les diferents teories que s'han anat desenvolupant tenint en compte la seva capacitat explicativa dels nous patrons del comerç internacional.

2.6. *Trading in tasks* i xarxes globals de producció

Enllaçant-ho amb el que s'apunta al final de l'apartat anterior quan es parla del doble paper que tenen les empreses tant com a exportadores com a importadores, convé fer esment a aquesta relativament recent tendència en comerç internacional que planteja molts canvis en diversos fronts, no únicament els comercials tradicionals sinó molt especialment els referent al comerç de serveis o a les inversions estrangeres. El nou focus continuen sent les empreses però ara analitzades des d'una perspectiva organitzativa, com planteja el Dr. Elhanan Helpman el 2006 amb el *paper* "Trade, FDI, and the Organization of firms". Si en l'apartat anterior es buscava veure quines empreses exportaven i quines no, el treball de Helpman va més enllà, i també es pregunta quines empreses exporten o quines trien la FDI per servir els mercats exteriors? Com decideixen organitzar la producció, externalitzen o integren? Ho fan al

propi país o a l'estranger? En aquest cas es continua tenint molt en compte l'heterogeneïtat de les empreses i l'avantatge comparatiu dels països que es traslladen a les seves empreses, se'n destaca que cada vegades més empreses fragmenten la seva cadena de producció en diferents països per beneficiar-se de l'avantatge comparatiu de la totalitat d'un producte, sinó de cadascunes de les fases de producció, maximitzant-ne el rendiment.

Els economistes Gene M. Grossman i Esteban Rossi-Hansberg analitzen aquesta situació en "*Trading Tasks: a simple theory of Offshoring*" on posen de manifest que la globalització, l'especialització del treball, la tecnologia o l'abaratiment progressiu del cost del transport fan impensable continuar plantejant un comerç internacionals de béns acabats sinó que cal canviar el paradigma i veure que el comerç és en gran mesura de béns intermedis, es comercien fragments productius, tasques. Així, els països, les indústries i les empreses formen part d'aquesta cadena global de producció, cadascuna en el punt on és més competitiva. Adam Smith va plantejar al s. XVII la necessitat d'una especialització del treball i per garantir-la era necessària en aquella època la fàbrica com a node productiu, on tot el procés era realitzat. Actualment no és necessària la concentració productiva ja que no és incompatible l'especialització amb la concentració geogràfica bàsicament fruit de la revolució en les comunicacions. Les empreses poden fragmentar la cadena de valor de manera que cada fase del procés es dugui a terme en el lloc del món més competitiu a partir del cost del factor dominant d'aquella part del procés. Aquest canvi de funcionament té fortes implicacions pel que fa als salaris, a la productivitat,... que s'han de tenir en compte, les seves conclusions són que les tècniques d'*offshoring* incrementen la productivitat en tasques i poden representar guanys de benestar als diferents països. També alerta però, de la falta de dades sobre el comerç en tasques i de la seva dificultat en calcular-lo, i com fruit d'aquests canvis s'haurien d'adaptar les normatives del comerç per exemple en termes com la fiscalitat.

Fruit de la necessitat de comptabilitzar aquest comerç per facilitar-ne l'estudi i la comprensió, conjuntament l'OCDE i l'OMC van publicar el gener de 2013 un document titulat "*Measuring Trade in Value – Added*". El document parteix de la idea que les cadenes globals de producció (GVC en les sigles en anglès) han anat guanyant pes i importància al llarg dels darrers anys, si no es té en compte, les dades utilitzades fins ara per comptabilitzar els patrons del comerç poden dur a interpretacions equivocades, per exemple subestimar el comerç en serveis que el situen en el 25% de les exportacions quan tot fa pensar que superen aquesta xifra però no es registra correctament, tampoc permeten veure quin és el consumidor final dels productes ni

discernir on s'ha creat el valor afegit del producte o servei comercial, amb les implicacions que aquest té sobre els salaris i els beneficis.

Les principals conclusions que se n'extreuen, resumides per Paul Schreyer, responsable d'estadística de l'OCDE en una presentació del gener de 2013, són les següents:

- El valor afegit de cada país en les exportacions és en termes relatius més petit en aquells països de dimensions més reduïdes, igualment, és més gran en els països rics en recursos naturals. Per exemple a Corea del Sud el valor afegit al propi país representa el 60% del total de les exportacions, mentre que aquesta xifra puja al 97% en el cas de Rússia. Així com Corea exporta productes industrials, Rússia bàsicament matèries primeres sense tractament, limitant la seva capacitat d'afegir-hi valor.
- Els serveis tenen un pes significativament més rellevant que en les dades brutes, així per exemple a Espanya el valor afegit dels serveis representa el 60% del valor de les exportacions. Si es mira per sectors, s'observa una importància més que rellevant dels serveis sobre les exportacions del mateix sector.
- Les exportacions requereixen importacions, els grans exportadors també són grans importadors ja que necessiten molts béns intermedis per completar les seves exportacions. Per exemple en el cas d'Alemanya, el 50% del total de les seves exportacions són importacions prèvies, en el cas de determinades indústries com l'electrònica poden pujar en molts casos al 60% o al 70%.
- El valor afegit generat al propi país sovint retorna en forma de béns intermedis a través de les exportacions, en el cas per exemple dels EUA prop del 5% del valor afegit de les importacions de béns no acabats havia estat generat als propis Estats Units.
- Les balances comercials calculades en valor afegit es redueixen significativament, per exemple el dèficit comercial dels Estats Units respecte de la Xina es veu reduït en un 25%. Això és fruit que per exemple una part de la indústria xinesa utilitza tecnologia americana.

Aquestes primeres conclusions fan necessari aprofundir amb aquestes noves dinàmiques del comerç internacional que impliquen un nou enfocament per tal de disposar d'una imatge acurada del que està succeint a nivell mundial. El canvi de paradigma dels fluxos comercials bruts als fluxos comercials amb valor afegit obliguen a replantejar no només l'estudi dels patrons comercials sinó quins afectes tenen sobre els dèficits i superàvits comercials, les relacions geopolítiques que se'n deriven així

com la nova vertebració comercials a nivell institucional i normatiu per tal de garantir el correcte funcionament del comerç a nivell planetari.

2.7. Reflexions globals

A través de l'evolució de les teories sobre el comerç internacional i les seves premisses i conclusions es pot entendre com han canviat les seves pautes, veient tendències a llarg termini. Si en un primer moment eren les diferències entre països i les seves característiques el que impulsaven una o altra especialització comercials ben aviat es descobreix la importància creixent del comerç intraindustrial, entre països similars. A poc a poc també pren importància l'empresa com a element clau per entendre els fluxos comercials internacional, són les empreses qui articulen el comerç a través de la seva organització tenint present l'avantatge comparatiu i la dotació de factors de cadascun dels països on decideixen exportar, importar o invertir. De seguida s'hi afegeixen els processos de deslocalització i de fragmentació de la cadena de valor, les millores en comunicació i tecnologia permeten fabricar elements d'un mateix producte en espais diferent. Finalment, l'estudi acurat del moviment dels béns obliga a replantejar-se el seu recompte, ja que no només viatgen productes acabats sinó també intermedis així com productes intangibles com els serveis o la tecnologia. Alhora, els productes o serveis poden ser comptats en diverses ocasions perquè es traslladen de país a país, l'origen i el destí no està definit, ni és fàcil de veure on exactament es produeix la creació de valor.

Aquesta evolució de les pautes del comerç fan veure que la globalització ha generat dos tipus de revolucions-desconnexions, una pel que fa al transport i una altra sobre la transmissió (Baldwin, 2006b). La "primera desconnexió" va permetre que la producció i el consum estessin separades per grans distàncies fruit de l'avenç sobretot del transport. La "segona desconnexió" permet de separar el procés de producció en diferents fases i localitzacions, gràcies a la revolució de les Tecnologies de la Informació i Comunicació (TIC).

Així, durant el s. XX els productes que es comercialitzen han estat elaborats únicament en un país on s'hi ha generat tot el seu valor afegit, l'avantatge comparatiu és un concepte exclusivament local. Per contra, amb l'entrada del s. XXI el comerç internacional comprèn una complexitat de fluxos de béns, serveis, idees, capital i persones que sorgeixen quan els processos de producció s'internacionalitzen. En aquesta situació es produeix una recombinació de la tecnologia i els factors entre les nacions i l'avantatge comparatiu esdevé un concepte multinacional. Entendre l'evolució

de les pautes del comerç es fa imprescindible per comprendre els fenòmens liberalitzadors que s'han produït al llarg dels anys així com la forma que pren la institucionalització del comerç a nivell mundial, regional o bilateral.

3. Governança del comerç internacional

El comerç internacional es un fenomen que implica la participació dels estats, els principals actors de la societat internacional. Els estats poden impulsar processos liberalitzadors o bé el proteccionisme. Al llarg de la història ha estat freqüent el debat polític al voltant de la qüestió per saber què és el que més beneficia a una societat. Tot i que en el camp econòmic el consens a favor del lliure comerç sembla clar, són molts els interessos que s'hi barregen, no només de tipus econòmic sinó també culturals i polítics. Malgrat això, al llarg dels anys s'ha anat construint un sistema comercial global a través de les concessions de cadascunes de les parts, amb unes normes comunes, uns principis de funcionament i uns mecanismes de resolució de conflictes. Aquestes concessions han estat realitzades a través de tractats bilaterals, regionals o multilaterals, que han anat evolucionant al llarg del temps, englobant més sectors i productes i responent als canvis de fons que s'han produït pel que fa als patrons dels comerç i que s'han analitzat en l'apartat 2 d'aquest treball.

3.1. Governança comercial abans de 1945

3.1.1. Polítiques comercials abans de 1914

La segona meitat del s. XIX va ser percebuda en termes d'obertura comercial com una "Golden Age" fruit del creixement econòmic experimentat sobretot a Europa en aquest període gràcies a la industrialització, el progrés tecnològic i l'aparició d'un gran entramat d'acords comercials. La majoria dels tractats contenien la clàusula de nació-més-afavorida (MFN en les sigles en anglès) que van permetre aranzels baixos, sobretot pels productes agrícoles. Aquest període es va estendre fins a finals de la dècada de 1870 quan el comerç va iniciar un declivi que va conduir, entre d'altres causes, a la Primer Guerra Mundial (1914 – 1918).

3.1.1.1. Emergència d'un sistema multilateral de comerç (1840 – 1879)

En aquest període no va existir cap conferència o institució de caire multilateral, malgrat això, es parla de sistema multilateral fruit de l'emergència de tractats bilaterals no discriminatoris que van promulgar les principals potències comercials de l'època. Igualment, aquest fenomen es va produir majoritàriament dins al continent europeu tot i que el Japó i els Estats Units també experimenten durant aquest període la revolució industrial.

El lideratge comercial va ser indiscutiblement de la Gran Bretanya, que ja el 1846 va derogar la "Corn Laws" liberalitzant el comerç dels cereals. El Regne Unit era el líder industrial, el major importador i exportador, amb la flota comercial més gran, amb un fort estoc d'inversió a l'estranger i amb la lliura esterlina com a moneda de referència

internacional i basada en l'or. En aquest sentit, la GB buscava obrir mercats exteriors per a la seva competitiva indústria i estava disposada a obrir el seu mercat a l'entrada massiva de matèries primeres i productes agrícoles. La resta de països europeus també els interessava establir acords amb el Regne Unit per accedir al seu gran mercat cosa que va portar a la signatura del *Tractat Cobden - Chevalier* entre França i el Regne Unit el 1860. Amb aquest acord França obtenia accés lliure per un llistat de productes industrials, una reducció del 80% dels aranzels sobre vins i quedava exempta de l'impost d'exportació del carbó. Per la seva banda, el Regne Unit veia substituïdes les limitacions quantitatives a la importació presents a França per un aranzel màxim del 30% *ad valorem*. El més important d'aquest primer tractat però, era la clàusula MFN que va permetre que el nombre de tractats signats es multipliqués i actués com a atractiu rellevant perquè la resta de països vencesin les seves tesis proteccionistes.

3.1.1.2. El declivi del lliure comerç (1879 – 1914)

Entre 1873 i 1896 Europa experimenta una important depressió econòmica lligada a una caiguda significativa dels preus dels productes comercials a nivell internacional i mentre que el Regne Unit va mantenir el seu compromís amb el lliure comerç, no així la resta de països amb indústries menys competitives i una importància relativa superior del sector agrícola, que van procedir a un augment dels aranzels. La baixada dels preus va ser especialment important pel que fa als cereals fruit del retorn de les exportacions dels Estats Units després de la seva guerra civil (1861 – 1865), tot plegat va comportar una pèrdua de renda de la pagesia europea que representava el 50% de la població activa a Europa, en contraposició al 22% que representava al Regne Unit. Les demandes dels lobbys agrícoles van obligar als governs a incrementar els aranzels i limitar el comerç. Alemanya va procedir a incrementar els impostos de duanes el 1879 per tal d'incrementar els ingressos del govern i posar fre a la crisi. El proteccionisme no va deixar d'estendre's entre les potències europees d'ençà d'aquest moment i ja el 1882 més de la meitat dels 53 tractats bilaterals de lliure comerç que s'havien signat durant les dues dècades anteriors havien expirat. Els governs s'acusaven entre ells per justificar el retorn al proteccionisme i el lideratge de la Gran Bretanya va quedar fortament erosionat mentre els nacionalismes creixien arreu d'Europa. La clàusula de la MFN va anar desapareixent i malgrat alguns intents de recuperar consensos i tractats Europa no va abandonar el proteccionisme tot i el creixement global del comerç gràcies a països com els Estats Units o l'Argentina.

3.1.1.3. El terratrèmol del període d'entreguerres (1918 – 1939)

Durant el conflicte bèl·lic el comerç basat en transaccions comercials privades va ser substituït per extensius controls governamentals ja que tots els sectors havien de contribuir als esforços bèl·lics. Igualment, i en aquells temps, els bloquejos comercials així com els atacs a les flotes comercials van ser freqüents i comunes, cosa que va dificultar encara més un retrobament de les posicions després de la guerra. S'ha d'afegir que el desmembrament de l'Imperi Austríac, les pèrdues territorials d'Alemanya o l'aparició de l'URSS van complicar encara més les relacions fruit de la desintegració dels mercats que abans pertanyien a un mateix país.

La creació de la Lliga de les Nacions (1920) va estar mancada d'ambició política i compromís per part dels estats membres, començant pels Estats Units que van renunciar a formar-hi part, i les relacions van quedar supeditades a les reparacions de guerra o als deutes dels aliats fruit del conflicte. Els governs van esdevenir més intervencionistes pel que fa a l'economia, defensant en molts casos l'autarquia o com a mínim el control estricte de les indústries estratègiques per a la seguretat del país. S'ha d'afegir que donada l'autodestrucció europea altres països l'havien substituït com a proveïdors de productes a nivell internacional i el seu retorn als mercats superat el conflicte va evidenciar una sobre capacitat productiva que va afectar els preus a la baixa.

Una dècada després de l'inici de la Gran Guerra semblava que es començaven a recuperar els nivells de comerç previs a 1914 alhora que semblava que les barreres aranzelàries havien arribat al seu màxim. Tot i així, els tractats bilaterals no van remuntar fins el 1925 però el principi de MFN no es va generalitzar i els tractats eren de durada curta i limitada, amb l'afegit que les barreres de regulació deixaven sense efecte els compromisos de reducció aranzelària. El Congrés dels Estats Units va aprovar el 1929 la *Smoot-Hawley Tariff Act* per limitar la competència exterior de forma unilateral, que va comportar fortes represàlies per part de la resta de països i increments generalitzats dels aranzels. Va ser una mostra més de la desconfiança sobre els sistema comercial internacional.

Amb el *shock del 29* la situació no va fer més que empitjorar, els EUA van repatriar capitals que van agreujar la situació a Europa, les mesures restrictives que es van aplicar per equilibrar les balances de pagaments van crear pànic financer i fallides empresarials i bancàries. La política monetària va prendre protagonisme i durant el 1931 la majoria de països abandonen el patró or i devaluen les seves monedes per guanyar competitivitat. Les mesures discriminatòries van prendre protagonisme

incloent prohibicions a importar, restriccions quantitatives, controls de capital, etc. En alguns casos com a Alemanya o al Japó es va passar a una política pre-bèl·lica de caràcter autàrquic. La Gran Bretanya va abandonar el patró or el 1931 posant fi a un lideratge de prop d'un segle d'obertura comercial i creació de comerç, entre 1929 i 1932 el comerç a nivell global es va contreure en un 60%. Només als Estats Units i amb les noves polítiques impulsades per Roosevelt sota el nom de "*New Deal*" van mirar de recuperar els tractats bilaterals i se'n van signar 21 amb 19 països fins a 1939 a partir de la "*Reciprocal Trade Agreement Act*" de 1934 que recuperava el principi de Nació-Més-Afavorida i desplaçava la capacitat de negociar acords comercials de la branca legislativa a l'executiva, menys vulnerable als lobbys proteccionistes. Aquest procés endegat pels EUA però no va evitar que a Europa les hostilitats comercials continuessin lligades a una crisi econòmica amb inflacions altíssimes que van propiciar l'inici de la Segona Guerra Mundial.

3.1.1.4. Lliçons apreses

Les lliçons que s'aprenen dels inicis de les relacions comercials és que aquestes són una garantia davant de tendències bèl·liques, són en els moments de menys cooperació comercials i de crisi econòmica, desconfiança i discriminació els que han donat pas a dues guerres mundials amb conseqüències terribles tant pel que fa a pèrdua de vides humanes com a pèrdues materials i econòmiques. Així, la construcció de l'ordre econòmic internacional haurà d'anar lligat a garantir la cooperació dels països i no la mútua destrucció. En aquest sentit pren rellevància la creació d'institucions multilaterals capaces de facilitar i garantir la contínua obertura dels mercats i així evitar retrocessos, cal consolidar els avenços així com facilitar la cooperació i l'acord, buscant el benestar de totes les parts i desterrant el nacionalisme econòmic i l'escalada de represàlies comercials. Igualment és important garantir uns principis mínim i no discriminatoris entre països com el de MFN, així com evitar les mesures unilaterals proteccionistes, ja siguin en formes d'incrementos aranzelaris o de devaluacions competitives. La política monetària és clau i l'estabilitat és el més beneficiós pel comerç, els problemes de balança de pagaments o comercials s'han de resoldre de forma concertada i coordinada.

3.2. Mecanismes i institucions multilaterals

El comerç internacional es pot articular tant a nivell bilateral com a nivell multilateral, on els acords siguin només entre dos països o bé siguin normes i principis acceptats pel conjunt de la societat internacional, els quals alhora estableixen els límits i principis que han de guiar les relacions entre estats a nivell comercial, encara que siguin bilaterals o regionals. A partir de la Segona Guerra Mundial i tenint present l'experiència prèvia i les lliçons apreses, s'inicia un treball important per vertebrar el nou món a nivell econòmic i comercial. Així, és ja el 1944 quan amb els Acords de Bretton Woods s'estableix un nou ordre econòmic mundial amb grans acords multilaterals i l'establiment d'institucions econòmiques com el Fons Monetari Internacional o el Banc Mundial per evitar que es repeteixin els errors del passat i potenciar la cooperació econòmica entre els estats sota la premissa que una major integració econòmica mundial no només potencia el creixement i el benestar global, sinó que també fa més difícil el ressorgiment de conflictes bèl·lics.

3.2.1. GATT (1948 – 1994)

Entre el novembre de 1947 i el març de 1948 en el context de creació del nou ordre internacional es produeix la *Conferència de les Nacions Unides sobre Comerç i Ocupació* a l'Havana on s'acorda la "Carta de l'Havana per una Organització Internacional de Comerç", on es posa de manifest la voluntat dels països d'establir una nova organització multilateral responsable del comerç internacional. El text aprovat preveia facilitar un creixement econòmic equilibrat mundial a través de la liberalització del comerç de mercaderies tot evitant la discriminació entre països, es feia especial èmfasi en els països menys desenvolupats i es preveien diferents clàusules de salvaguarda. El text va ser signat inicialment per 53 països però únicament ratificat per Libèria i Austràlia fruit del rebuig de molts grups que consideraven que l'OIT s'extralimitava englobant no només el comerç sinó també temes referents a l'ocupació, l'activitat econòmica o les pràctiques empresarials restrictives organització i l'OIT va esdevenir una organització *non-nata*.

Abans de l'inici de la Conferència dues reunions preparatòries van tenir lloc a Londres i a Ginebra, en aquesta segona ciutat es va acordar els *General Agreements on Tariff and Trade* (GATT), que van ser signats per 23 països el 30 d'octubre de 1947, un mes abans de l'inici Conferència de l'Havana. Els acords assolits a Ginebra es van incorporar a la "Carta de l'Havana" però en constatar-se que aquesta trigaria temps a entrar en funcionament fruit de la necessitat de ser ratificada pels diferents estats, durant la Conferència es va decidir habilitar un Protocol d'Aplicació Provisional

d'almenys els acords aranzelaris continguts en el GATT perquè fossin aplicats durant l'any 1948. El GATT va ser concebut com un mecanisme provisional però el 1950 els Estats Units van renunciar a ratificar la "Carta de l'Havana" amb la consegüent creació de l'OIC així que el GATT va esdevenir *de facto* una organització internacional, l'únic espai per fer avançar la liberalització comercial multilateral durant prop de mig segle. La finalitat del GATT en sentit ampli era enfortir el creixement econòmic global tot garantint millores en ocupació i guanys en eficiència productiva i la qualitat de vida. Aquest objectiu es pretenia aconseguir a través d'una liberalització del comerç de forma gradual, no discriminatòria i multilateral mitjançant la reducció d'aranzels i l'eliminació de restriccions quantitatives o administratives. Com a principis generals que han de garantir aquesta liberalització i que són claus per un bon desenvolupament del comerç, destaquen els següents:

- No discriminació, nació més afavorida (MFN): aquest principi està recollit en el primer article del GATT i impedeix els països discriminar entre socis comercials, qualsevol reducció aranzelària sobre un determinat producte ha de ser aplicada independentment de l'origen del producte, de la mateixa manera que concedir uns avantatges comercials a un país han de fer-se extensius a la resta dels socis comercials. Es van establir excepcions en aquest principi en el cas d'acords comercials anteriors al GATT (ex. Commonwealth) i també si es tracta de processos d'integració en forma d'unions duaneres o zones de lliure comerç.
- Reciprocitat: en qualsevol negociació s'ha de procurar que les concessions que un país accepta, siguin acceptades també per part dels seus socis comercials.
- Tractament nacional: un cop un producte ha accedit a un mercat ha de ser tractat de la mateixa manera que un producte produït localment, és a dir, un cop un producte estranger traspasa la frontera pagant si s'escau l'aranzel corresponent, no pot rebre un tracte discriminatori ja sigui fiscal, administratiu o de qualsevol tipus.
- Prohibició d'utilitzar restriccions quantitatives: abandonar les restriccions d'aquest tipus per simplificar les limitacions al comerç i centrar els esforços en els aranzels. Van quedar exclosos d'aquest principi el comerç agrícola i el tèxtil, i es van permetre com a clàusula de salvaguarda en el cas que el país afrontés problemes a la Balança de Pagaments i aquests fossin certificats pel FMI. També es va permetre en casos on la indústria d'un país trobés dificultats per competir i per deixar un període temporal d'adaptació, els països afectats podien reclamar una compensació.

3.2.1.1. Funcionament del GATT i rondes de negociació

El GATT s'havia concebut com un mecanisme temporal per avançar en la liberalització comercial a l'espera de l'entrada en funcionament de l'OIT, tot i així aquesta mecanisme va mantenir-se durant 47 anys actiu funcionant com un fòrum de negociacions comercials multilateral, *de facto* una organització internacional. El seu funcionament es basava en reunions periòdiques o *rondes* de negociació entre els estats o parts contractants. Cada estat presentava les seves demandes per països i productes i es realitzaven negociacions bilaterals sota els principis que s'han detallat en l'apartat anterior, de manera que l'acord entre dos països es feia extensiu a la resta dels signants del GATT, impulsant de forma notable el comerç. A continuació exposem les rondes de negociació que es van produir durant els 47 anys del GATT amb les principals característiques.

- **Ronda de Ginebra** (1947, 23 països)

Aquesta ronda es va elaborar a Suïssa com a part preparatòria de la Conferència de l'Havana, i va donar com a resultat el GATT de 1947 amb les finalitats i els principis que s'han explicat en apartats anteriors. Aquesta primera ronda va donar lloc a 123 acords referents a 15.000 ítems tarifaris cobrint el 40% del comerç mundial. Les negociacions es van dur a terme país per país i producte per producte, essent els Estats Units els que van fer més concessions fruit de la seva supremacia econòmica i per col·laborar en la recuperació europea després de la guerra.

- **Ronda d'Annecy** (1949, 13 països)

Aquesta ronda va comptar amb la participació de menys països ja que les parts ja presents el 1947 no van negociar entre elles sinó amb els nous països que es volien sumar a l'acord, es van assolir reduccions aranzelàries en 5.000 ítems.

- **Ronda de Torquay** (1950-1951, 38 països)

L'1 de gener de 1951 expiraven els acords assolits en les dues rondes anteriors i per evitar que aquest fet es produís es va fer una nova ronda al Regne Unit entre les parts contractants el 1947 i els nous estats on es va decidir consolidar les reduccions aranzelàries acordades fins al moment durant un període de tres anys més, i afegir als acords 8.700 ítems més. L'avenç va ser notable però es preveia complicant continuar reduint aranzels fruit de les suspicàcies dels països de la Commonwealth que no volien perdre els seus diferencials previs o alguns dels països europeus, que consideraven que havent cedit tant durant les primeres rondes els treia poder de negociació i capacitat d'obtenir bons acords.

Durant aquesta ronda el President Truman enterra definitivament l'OIT en descartar la seva ratificació, cosa que fa planar algunes ombres sobre les negociacions.

Enterrada definitivament la OIT, es va procedir a fer una “*Review Session*” el 1954 entre les parts contractants per tal de fer un plantejament de llarg termini i va sorgir la proposta de crear l'Organització per a la Cooperació Comercial que va ser refusada pel Congrés dels Estats Units. Igualment es va fer una reforma d'alguns dels articles del GATT del 1947:

- Flexibilitzar l'ús de les restriccions quantitatives en casos de processos primerencs d'industrialització, es retirava el veto que podien exercir alguns països en aquests casos i s'ampliaven les excepcions.
 - Flexibilitzar les provisions que permetien restriccions quantitatives dels països en vies de desenvolupament en cas de problemes a la Balança de Pagaments.
 - Nou article per tenir en compte els països en vies de desenvolupament de cara a l'aplicació del principi de reciprocitat, entenent que aquest països requereixen d'una política aranzelària més flexible i protectora.
- **Ronda de Ginebra** (1956, 26 països)
Quarta ronda de negociacions per aprofundir les reduccions aranzelàries després de consolidar el 40% del comerç mundial sense aquestes barreres. Els països en vies de desenvolupament van fer notar les seves dificultats per integrar-se plenament al sistema comercial sorgit del GATT considerant que el sistema els discriminava, un estudi encarregat per les parts i presentant a l'octubre de 1958 així ho feia palès.
 - **Ronda Dillon** (1960 – 1961, 26 països)
Aquesta ronda va ser promoguda pel Sots-Secretari d'Estat dels EUA, Douglas Dillon, i el seu principal objectiu era unificar els aranzels dels sis països europeus que el 1957, amb el Tractat de Roma, havien creat la Comunitat Econòmica Europea, i veure com aquesta nova unió duanera es relacionava amb la resta de les parts. Els nous aranzels comuns dels sis països no podien ser superiors de mitjana, als aranzels de cadascun dels països per separat. Per evitar aplicar aquesta norma, la CEE va haver de fer altres concessions. Les negociacions van ser satisfactòries excepte en el camp agrícola on la CEE encara no havia acordat la Política Agrària Comuna (PAC) i va xocar amb els interessos nord-americans que finalment van cedir en aquest aspecte.
La ronda va concloure amb més de 4.000 concessions aranzelàries més i un acord sobre el Tèxtil cotoner que beneficiava als països en vies de

desenvolupament. També es va començar a treballar en la lliure entrada dels productes agrícoles tropicals, la ronda va posar de relleu que els nous temes que calia abordar eren els productes agrícoles, fins ara molt al marge en contraposició als productes manufacturats, i també continuar treballant per integrar millor els països menys industrialitzats al sistema de comerç del GATT.

- **Ronda Kennedy** (1964 – 1967, 62 països)

El President John F. Kennedy va obtenir el permís del Congrés per obrir una nova ronda de negociació davant la necessitat d'enfortir els vincles entre l'Europa Occidental i els EUA tant a nivell comercial com polític, per fer front al comunisme i no quedar excessivament exclòs dels avantatges comercials dins de la CEE. Per altra banda els països en vies de desenvolupament buscaven amb aquesta nova ronda centrar les seves prioritats.

Les parts van acordar treballar sobre la base d'una reducció aranzelària lineal del 50%, amb algunes excepcions, endemés de posar sobre la taula nous temes com la liberalització dels productes agrícoles, les barreres no aranzelàries, i el tracte especial als països en vies de desenvolupament. Finalment es va acordar una reducció dels aranzels pels productes industrials del 38% de mitjana, molt menor en el cas dels tèxtils. Malgrat que els productes agrícoles van ser un bloc de la negociació, les diferències entre els EUA i la CEE van que els avenços fossin molt limitats. Per primera vegada es a discutir de les barreres no aranzelàries, tot i els avenços limitats, es va arribar a un Codi Internacional *Anti-Dumping* que obria noves vies de cara a negociacions futures. Igualment, també els països menys industrialitzats van guanyar importància en aquesta ronda i va permetre que el 1968 s'adoptés el Sistema Generalitzat de Preferències (GSP, en les sigles en anglès) sota el qual els països industrialitzats garantien aranzels més reduïts o inexistents als països en vies de desenvolupament per a determinats productes. Endemés, aquests països van impulsar el principi de no-reciprocitat, que els permetia reduir poc els aranzels a canvi de guanys molt majors en accés als mercats dels països més desenvolupats.

- **Ronda de Tòquio** (1973 – 1979, 102 països)

Aquesta ronda de negociacions mirava d'aprofitar l'impuls de la darrera ronda per concloure i avançar en temes claus, malgrat això, va topat amb pocs suports inicials fruit de la conjuntura econòmica del moment, amb el trencament del sistema basat en Bretton Woods dels tipus de canvi fixos. Durant la dècada dels 70 es van produir dos dels xocs del petroli que van comportar inestabilitat a nivell internacional i no va ser el clima més propici per aprofundir en la

liberalització comercial, precisament quan els països retornaven al proteccionisme a través de barreres no aranzelàries. Els EUA van impulsar un recàrrec del 10% a les importacions al·legant dèficits excessius a la Balança Comercial. L'Administració Nixon així com el Congrés defensaven que els EUA havien ajudat massa a la resta de països durant les successives rondes i que això havia deteriorat la seva situació comercial i finalment van valorar la nova Ronda de Tòquio com una oportunitat per recuperar terreny perdut en el camp multilateral. Pel que fa a la CEE, amb l'ampliació de tres nous membres el 1979, els esforços estaven destinats a una major integració del mercat comú, malgrat això, i fruit del trencament dels sistema monetari internacional i de l'aparició de mesures proteccionistes, van veure com a través de la Ronda es podien introduir mecanismes per buscar major estabilitat en els tipus de canvi així com harmonitzar la valoració de les mercaderies en frontera.

Es va triar el Japó i la ciutat de Tòquio per llançar la nova ronda negociadora fruit de la gran importància del país com a potència industrial i comercial mundial, així com per la seva presència a l'Àsia, un continent despertant-se. En la Declaració del 12 de setembre de 1973 les parts contractants es comprometien al "progressiu desmantellament dels obstacles al comerç i la millora del marc internacional per conduir el comerç mundial", la Declaració també emfatitzava la necessitat que les negociacions facilitessin les exportacions dels països en vies de desenvolupament i que es facilités el seu correcte desenvolupament econòmic. Malgrat això, els principals protagonistes de la ronda van ser els EUA, la CEE i el Japó que van liderar la majoria dels acords. Donat que tant la declaració com els temes tractats feien especial menció als països menys desenvolupats, es van convidar com a observadors a una trentena de països que van fer que els participants totals arribessin als 102 països.

El context econòmic internacional i les dificultats per avançar en les reduccions aranzelàries, van fer que les negociacions se centressin en les barreres no aranzelàries, assumint que els aranzels només eren un dels factors determinants del comerç internacional i que calia més disciplina en l'aplicació de la resta de limitacions al comerç.

En les negociacions sobre agricultura el xoc entre la CEE i els EUA va fer impossible avançar gaire en aquest camp i el 1977 van decidir fer caure de les negociacions les parts més complexes com l'accés al mercat i les subvencions, cosa que va permetre arribar a dos acords parcials pel que fa al boví i als productes làctics. Pel que fa als productes tropicals els avenços van ser

significatius i els països desenvolupats van accedir a reduir els aranzels se manera important en cafè, te i cacau, amb rebaixes més reduïdes en peix, sucre i tabac.

Les reduccions aranzelàries consolidades ja afectaven al 90% del comerç en productes industrials i els EUA van passar d'un aranzel mitjà del 6,3% al 4,3%, mentre que la CEE passava del 6,5 al 4,6%.

Els països en vies de desenvolupament no van satisfer les seves expectatives ja que el Sistema Generalitzat de Preferències va patir millores proporcionalment més reduïdes que la mitjana de les reduccions aranzelàries, malgrat tot, van obtenir algunes victòries en productes del seu interès.

En aquesta ronda es va legalitzar definitivament el fet de donar un tracte més positiu als països subdesenvolupats i en vies de desenvolupament a través de l'”*Enabling Clause*” (Clàusula d'Habilitació) que feia d'excepció al principi de MFN.

El més important segurament de la ronda van ser els codis assumits per combatre les barreres no-aranzelàries:

- Acord de valoració duanera: harmonitzar el càlcul *ad valorem* dels productes importats per determinar els aranzels aplicables i el seu volum i evitar arbitrarietats.
- Acord sobre Llicències d'Importació: simplificar la seva administració i evitar que es converteixin en barreres al comerç.
- Acord sobre Compres Públiques i Licitacions: promoure la competència en les licitacions públiques obertes a les empreses estrangeres.
- Acord en Subsidis i Mesures Compensatòries: per evitar que distorsionin injustificadament el comerç.
- Acord sobre Barreres Tècniques al Comerç (Estàndards dels productes): evitar que els govern creïn obstacles innecessaris al comerç internacional i que els que es creïn siguin públics i transparents.
- Acord *Anti-dumping*: regular l'ús dels drets *anti-dumping* en les situacions que les exportacions es venen per sota del seu valor.

Els diferents codis no van obtenir la signatura i ratificació de la majoria de països per bé que fruit de la clàusula MFN molts del països que no s'hi havien compromès es van veure igualment beneficiats en establir relacions comercials amb els països signataris.

Tot i aquesta avenços els països en vies de desenvolupament no van aconseguir que altres barreres no aranzelàries en àrees com l'agricultura, el tèxtil o vestit, el ferro i l'acer, electrònica de consum o indústria naviliera es

veïessin reduïdes fruit del gran proteccionisme en aquests sectors dels països desenvolupats. Finalment, tampoc es va procedir a la reforma de les clàusules de salvaguarda, permetent certes tendències proteccionistes per exemple a través de les restriccions voluntàries a l'exportació.

La ronda va concloure sense complir les expectatives de molts dels participants, especialment pel que fa a països del sud però sí que va presentar avenços en endegar negociacions en temes fins aleshores poc atesos com les restriccions al comerç no aranzelàries, demostrant l'interès dels països d'avançar de forma decidida cap a una major integració comercial internacional. Endemés, malgrat no complir expectatives i tot i el lideratge dels EUA i la CEE, els països en vies de desenvolupament van jugar per primer cop un rol actiu, tot marcant l'agenda de les negociacions.

3.2.1.2. Ronda d'Uruguai

Aquesta ronda de negociacions es va produir entre 1986 i 1993 i van participar-hi un total de 123 països. Era necessària per aprofundir sobre les barreres aranzelàries i ampliar l'abast del GATT, fins aleshores molt limitat als productes manufacturats. Davant de la nova ronda es va posar de relleu el conflicte latent i d'interessos entre d'una banda els països desenvolupats i per l'altra els països en vies de desenvolupament. Mentre que els primers volien ampliar els debats del GATT al comerç de serveis, propietat intel·lectual i inversions, els segons es volien centrar en agricultura i tèxtil, deixant de banda els nous temes. Finalment, i després de cessions de totes dues bandes i de tenses negociacions, el 20 de setembre de 1986 es va llançar la Declaració Punta del Este que obria les negociacions de la Ronda de l'Uruguai.

Les negociacions de la ronda més ambiciosa mai realitzada van començar el febrer de 1987 amb 15 grups negociadors que incloïen aranzels, barreres no aranzelàries, productes tropicals, productes basats en recursos naturals, tèxtil i vestir, agricultura, Articles del GATT, salvaguardes, els codis de la Ronda de Tòquio, subvencions i mesures compensatòries, resolució de controvèrsies, aspectes del comerç relacionats amb la propietat intel·lectual, inversions relacionades amb el comerç, funcionament del GATT i comerç en serveis.

La negociació d'aquesta ronda va ser lenta i feixuga, accentuada pels canvis tant al govern dels EUA com a la Comissió Europea, així com a diferències aparentment insalvables entre aquests dos països per exemple en el camp agrícola. Entre 1987 i 1993 els avenços en els principals temes (agricultura, tèxtil, salvaguardes i TRIPS)

pràcticament no van avançar fins que 37 països entre desenvolupats i no desenvolupats van enviar una carta al govern nord-americà, japonès i a la Comissió Europea perquè desbloqueguessin les negociacions i li donessin la prioritat que requerien. Les reunions ministerials van requerir d'ampliacions successives de terminis per poder continuar negociant amb l'esperança d'arribar a un acord, que finalment es va assolir el 15 de desembre de 1994 a Marrakech.

L'acord assolit va ser molt important, d'una banda es va aconseguir finalment dotar d'una estructura institucional el sistema multilateral de comerç amb la creació de l'Organització Mundial del Comerç (OMC) així com avançar en aspectes fins aleshores no assumits pel GATT com el comerç de serveis o temes relacionats amb la propietat intel·lectual. També es va millorar el mecanisme de resolució de diferències per garantir la correcta aplicació del conjunt dels acords i el seguiment de les polítiques comercials.

L'acord, de més de 250 pàgines, s'estructura dedicant unes pàgines inicials a l'OMC per després dividir-se en quatre annexos diferents, els tres primers es va estipular que havien de ser necessàriament acceptats i ratificats sencers per poder participar de l'acord ("*single-undertaking approach*") i formar part de l'OMC i el 4t contenia acords plurilaterals de caràcter opcionals.

3.2.1.2.1. Acords pel comerç de mercaderies, serveis i propietat intel·lectual

Els acords en aquestes tres àrees s'estructuren dins de l'Annex 1 dividit en tres apartats que s'expliquen a continuació:

Annex 1.A. Acord sobre comerç de mercaderies (GATT 47 i altres acords complementaris)

Els avenços en aquest camp van ser rellevants i els països desenvolupats van acceptar reduir els aranzels dels productes industrials des del 6.3% al 3.8% de mitjana en un període de 5 anys. L'altre gran avenç va ser consolidar les reduccions aranzelàries realitzades fins al moment, de manera que cap país pogués retrocedir, els països desenvolupats van incrementar els aranzels consolidats des del 78% fins al 99%, les economies en transició del 73% al 98% i els països en vies de desenvolupament del 21% fins al 73%. Les consolidacions permetien que el sistema internacional del comerç fos més estable i previsible.

Per primera vegada, es va aconseguir un acord substancial per liberalitzar el comerç de productes agrícoles durant un període de 10 anys i incorporar la carpeta agrícola

dins del sistema multilateral de comerç. La nova política es va dividir en tres eixos: accés al mercat (consolidar aranzels i reduir-los, assegurar accés mínim a través de contingents aranzelaris), ajudes internes (Caixa verda: ajudes permeses, Caixa ambre: mesures globals d'ajuda, Caixa blava: situació especial) i suport a l'exportació (reducció de les subvencions a l'exportació en quantitat i valor).

Un altre èxit de la ronda va ser l'acord sobre el comerç de tèxtils i vestit que va eliminar l'excepció del sector. En un termini de 10 anys s'eliminaven les restriccions quantitatives i s'integrava aquest sector plenament a la resta del sistema comercial multilateral. Aquest acord va ser una victòria dels països en vies de desenvolupament ja que el sector tèxtil és rellevant en països en fases inicials d'industrialització.

Finalment es van enfortir i regular els mecanismes per aplicar mesures correctives. Amb l'Acord de Salvaguardes es van incorporar normes més rígides per limitar en el temps el període durant el qual es poden aplicar, igualment es van adreçar problemes relacionats amb les compensacions. Provisions sobre les subvencions també van permetre'n una definició clara i compartida i les normes *anti-dumping* clarificaven les condicions necessàries perquè es donés aquesta pràctica de competència deslleial. També s'especificaven els protocols que s'havien de seguir per iniciar i conduir investigacions *anti-dumping* i les mesures que es podien aplicar en conseqüència.

Annex 1.B. Acord en el Comerç de Serveis (GATS, sigles en anglès)

El sector serveis representa un percentatge superior al 60% a la majoria d'economies del planeta, aquest creixent importància dels serveis ha estat progressiva però a hores d'ara és el sector que implica ocupació. El comerç dels serveis, com s'ha explicat en el punt 2.6 és difícil de quantificar tot i que com a mínim representa el 25% del comerç mundial. Aquest fet i la seva creixent importància feia necessari que s'abordés des d'una perspectiva multilateral. S'ha de fer constar que les barreres a la comercialització dels serveis no són els aranzels sinó les normatives i regulacions diferents que hi ha a cadascun dels països. Endemés, el desenvolupament del comerç en serveis es preveia que continués guanyant importància fruit de les noves tecnologies de transmissió (ex: banca electrònica, educació o salut a distància), l'obertura en molts països de sectors tradicionalment monopolis (ex: telefonia o serveis de correus) i l'aprofundiment de reformes en per exemple el transport. Aquest fet converteix els serveis en un sector cada vegada més comerciable i rellevant.

L'acord sobre els serveis afectava a tots els serveis a excepció dels "serveis subministrats en l'exercici de l'autoritat governamental", serveis que no es proveeixen en condicions de mercat com els sistemes de seguretat social, l'educació o la sanitat.

El GATS distingeix quatre maneres de subministrar un servei:

- Comerç transfronterer: cobreixen serveis prestats entre països diferents. Ex: serveis bancaris o arquitectònics transmesos via telecomunicacions o correu.
- Consum a l'estranger: situacions on un consumidor (ex: turista o pacient) es desplaça a un altre estat per rebre un servei.
- Presència comercial: es dona quan un prestador de serveis s'instal·la en un altre país per proporcionar-lo. Ex: filials d'empreses asseguradores o cadenes hoteleres.
- Presència de persones naturals: consisteix en el desplaçament de persones d'un país en un altre per tal d'oferir un servei. Ex: doctors, professors, assessors,...

Com es pot veure el comerç de serveis té més implicacions que el de mercaderies, ja que afecta al moviment de persones i també temes com la inversió estrangera, dos temes habitualment conflictius en molts països.

Com en el cas del GATT aquest comerç es regula per determinats principis com el de Nació Més Afavorida (MFN), transparència (obligació dels estat de donar a conèixer totes les regulacions i normes que afecten els serveis), Tractament especial als Països en vies de desenvolupament (PVD) i el dret dels estats a reglamentar per motius de qualitat, protecció de la salut, medi ambient, valors culturals, etc.

Amb l'acord sobre serveis els països es comprometen en dues direccions, d'una banda en una liberalització progressiva dels sectors de serveis per permetre que les empreses estrangeres tinguin accés al mercat, tot garantint que les regulacions són raonables i no barreres innecessàries al comerç. Per altra banda un compromís garantint el tractament nacional, evitant que els governs apliquin mesures discriminatòries a favor d'empreses locals. En total l'acord contempla 160 activitats de serveis que tenint en compte les quatre modalitats existeixen més de 600 potencials compromisos d'obrir el comerç de serveis. Cada estat es comprometia a dotar-se d'un Esquema dels Compromisos Específics (*"Schedule of Specific Commitments"*) detallant on es garanteix l'accés al mercat i el tracte nacional, així com les limitacions existents, en cadascun dels serveis contemplats. L'esquema també podia contenir compromisos addicionals sobre la implementació de principis reguladors per exemple.

Annex 1.C. Acord sobre Drets de Propietat Intel·lectual relacionats amb el Comerç (TRIPS, sigles en anglès)

Aquest acord fa referència als drets de propietat intel·lectual en sentit ampli, cobrint drets d'autoria, marques comercials registrades, patents, distincions geogràfiques i denominacions d'origen, secrets comercials i bases de dades entre d'altres. Aquest

acord és fruit de la necessitat de garantir un mínim de protecció a la innovació en el conjunt del planeta ja que altrament es pot produir una competència deslleial i una pèrdua d'inventius a la inversió en recerca i desenvolupament o innovació en cas que les legislacions de cadascun dels països siguin diferents, algunes d'elles amb cap respecte cap a la propietat intel·lectual.

L'acord conté bàsicament tres camps, el primer la garantia d'uns estàndards substantius pel que fa a propietat intel·lectual, el segon les provisions domèstiques per garantir el compliment dels estàndards i finalment un mecanisme de resolució de controvèrsies.

Sobre el primer punt, els estàndards mínims de protecció per a cadascuna de les tipologies queda especificada. Es detalla així l'objecte de protecció, els drets conferits per aquesta i les possibles excepcions a aquests drets, així com la durada mínima de protecció d'aquests drets. Per exemple es determina que les patents tindran una durada de 20 anys, en el cas dels productes farmacèutics de 10 anys, 7 anys per a les marques comercials o 50 anys pels drets d'autor.

Pel que fa les provisions per garantir els estàndards, l'acord estableix principis generals aplicables als processos per exigir domèsticament la protecció dels drets de propietat intel·lectual, incloent provisions pels processos civils i administratius, requeriments especials i procediments criminals. Tot per garantir que davant la vulneració d'aquests drets estiguin clars els procediments per garantir-ne el seu restabliment.

Finalment, s'acorda que les disputes sobre afers relacionats amb la propietat intel·lectual es vehicularan a través del Sistema de Resolució de Disputes de l'Organització Mundial del Comerç, quedant així integrada la IPR al sistema multilateral.

3.2.1.2.2. Acord per resoldre disputes comercials

Amb l'Annex 2 es detalla el nou Sistema de resolució de disputes, fins a la Ronda d'Uruguai, la normativa per resoldre disputes entre els signants del GATT no disposava de terminis ni de processos clars cosa que feia que fossin fàcilment bloquejades i difícils de resoldre. Amb aquesta ronda es crea el Cos de Resolució de Disputes (*Dispute Settlement Body*). Amb aquest s'introdueix un procés més estructurat i amb uns terminis concrets per agilitzar la resolució de les diferències entre les parts. Igualment, el nou procés feia impossible que un país que perdés un cas bloquegés l'adopció de la resolució dictada. L'objectiu del nou mecanisme era enfortir

el sistema per reduir les friccions i contribuir a la predictibilitat i eficiència del sistema multilateral de comerç.

3.2.1.2.3. Acord pel mecanisme d'examen de les polítiques comercials

L'Annex 3, l'últim d'obligatori compliment per formar part del tractat, estableix la creació d'una sistema de supervisió multilateral de les polítiques comercials dels països signants. Es parteix de la premissa que per garantir un correcte funcionament del comerç és imprescindible conèixer tota la informació relativa a les regulacions que el regulen, igualment, existeix la necessitat de monitoritzar les mesures liberalitzadores que s'hagin acordat. Amb aquest acord els països signants es comprometen a fer arribar "notificacions" periòdiques de qualsevol mesura, política o llei específica que afecti el comerç internacional, ja sigui referida a les mercaderies, serveis o propietat intel·lectual. Paral·lelament, l'OMC duu a terme exàmens de les polítiques comercials dels diferents països tot garantint que aquests se cenyeixen als acords internacionals. Els objectius que es marquen són el següents:

- Augmentar la transparència i la comprensió de les polítiques i pràctiques comercials dels països a través d'una vigilància periòdica.
- Millorar la qualitat dels debats públics i intergovernamentals sobre les diferents qüestions comercials.
- Permetre una avaluació multilateral dels efectes de les polítiques en el sistema de comerç mundial.

Els exàmens se centren en les polítiques de cada estat i tenen una doble finalitat, donar informació al propi estat sobre la normativa internacional i el seu desenvolupament així com permetre a observadors internacionals comprovar si el país està complint amb les seves obligacions respecte a la resta de països. En funció de les dimensions dels estats els exàmens són més o menys freqüents. Per exemple la UE, els EUA, la Xina i el Japó (la "Quadrilateral") són examinats cada dos anys, el següents 16 països pel que fa a la seva participació al comerç mundial són examinats cada 4 anys, la resta de països cada 6 anys acceptant-se que els països menys desenvolupats poden ser examinats menys freqüentment.

3.2.1.2.4. Acords plurilaterals de caràcter opcional

En l'Annex 4, s'inclouen quatre acords que no són d'obligat compliment però que es decideix que passin a formar part de les negociacions multilaterals. Aquests ja havien estat discutits durant la Ronda d'Uruguai i abans a la Ronda de Tòquio però el nombre de països signants és relativament reduït. Aquests quatre acords són els següents:

- Acord sobre el Comerç d'aeronaus civils

Va entrar en vigor al gener de 1980 i compta a l'actualitat amb 30 països signants. L'Acord elimina els drets d'importació de les aeronaus no militars i tots els productes que hi estan lligats com els motors, les seves parts i components. Conté normes sobre les compres d'aeronaus civils per part de l'Estat i els incentius a les compres, així com l'ajuda oficial al sector aeronàutic civil.

- Acord sobre Contractació pública

Els Estats i el Sector Públic en general són grans compradors de productes i serveis, pel seu bon funcionament tant per a la ciutadania com per a les empreses proveïdores, és bàsic que les compres públiques es guïïn per la transparència, integritat i competència. Aquest acord pretén que les compres i licitacions públiques estiguin obertes a la competència internacional i vèncer així les temptacions d'utilitzar aquestes compres per beneficiar empreses o sectors nacionals, encara que puguin oferir un producte o servei a un preu menys competitiu. L'acord conté dos elements – normes i obligacions generals, i la llista de les entitats de cada participant, amb les compres i contractacions que estan subjectes a l'acord si sobrepassen un determinat import. Les normes i obligacions se centren bàsicament en els processos de licitació per garantir que es facin en el temps i la forma establerta, igualment també s'estableix que de no realitzar-se d'acord amb les normes estipulades, existeixen mecanismes per fer la protesta i rebre, si s'escau, una compensació.

L'acord es va negociar per primer cop durant la Ronda de Tòquio i va entrar en vigor al gener de 1981, tot i així i des d'aleshores ha anat patint modificacions per adaptar-lo a les noves realitats com la publicació de les licitacions via electrònica. Actualment compta amb 15 parts que inclouen 43 membres de l'OMC, i n'hi ha 10 que estan en procés d'adhesió a l'acord.

- Acord sobre Productes làctics i Carn de boví

Aquests dos acords van expirar el 1997 ja que els països signataris van decidir incorporar-los als Acords sobre Agricultura i sobre l'Aplicació de Mesures Sanitàries i Fitosanitàries. Els acords abordaven els dos sectors (làctics i boví) però van fracassar fruit de l'escàs nombre de signataris i de la falta dels principals països exportadors de làctics o boví a l'acord. Un dels objectius dels acords era aconseguir preus mínims dels productes al mercat internacional i no se'n van sortir.

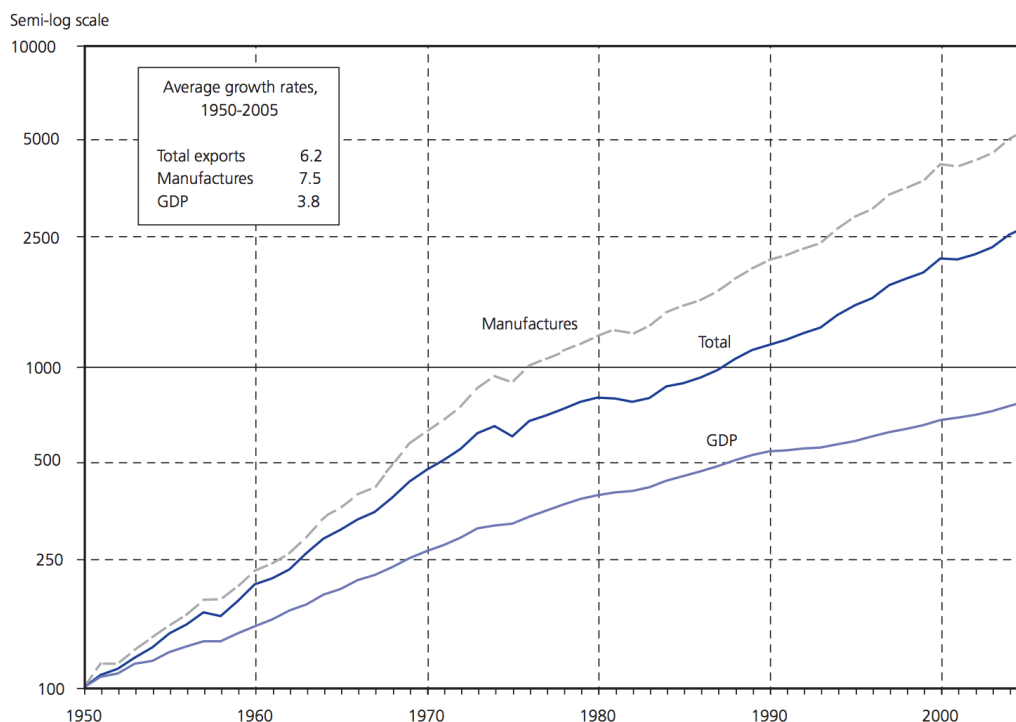
3.2.1.3. Balanç del paper del GATT

El GATT es va concebre com un tractat provisional i d'abast limitat, tot i que va aconseguir esdevenir una valuosa eina per promoure la integració comercial internacional i la negociació multilateral. El seu paper durant 47 anys d'impulsor del comerç mundial és innegable. Durant el període que va estar en vigor va permetre una reducció continuada dels aranzels que van permetre creixements del comerç mundial per damunt del 8% anual de mitjana entre 1950 i 1970. Durant aquest període endemés la liberalització comercial va anar lligada també a increments de la producció, d'aquesta manera el creixement mostra l'habilitat dels països per comerciar entre ells i beneficiar-se del comerç. El creixent nombre de països participants a les rondes de negociació també indica la utilitat que els països van donar al fòrum multilateral, incloent tant els països desenvolupats com els en vies de desenvolupament o els menys desenvolupats. El GATT es percebia com una eina per potenciar el desenvolupament i un instrument per endegar reformes econòmiques i de la governança del comerç internacional.

Tot i així, les crisis dels anys 70 i principis dels 80 van fer veure les seves limitacions, amb avenços limitats a les rondes que es van desenvolupar durant aquells anys i amb l'aparició de noves formes de proteccionisme. Paral·lelament van sorgir acords bilaterals i regionals que posaven en dubte, almenys en certa manera, el GATT com a espai útil i eficaç per a la negociació multilateral.

El problema no només residia en els avenços limitats sinó en l'increment de la complexitat del comerç internacional i el fenomen de la globalització. L'aparició de les noves formes i patrons de comerç, la importància creixent dels serveis, el comerç intraindustrial o els processos de deslocalització sumats a la cada vegada més insistent demanda dels països en vies de desenvolupament feien que assolir acords fos cada vegada més difícil. L'estructura del GATT i els seus mecanismes de resolució de controvèrsies també generaven preocupació. Totes aquestes dificultats sorgides o accentuades durant la dècada dels 80 van fer necessari donar un impuls major al comerç mundial a través de nous instruments i acords més amplis, aquests objectius s'acompleixen amb la Ronda d'Uruguai clausurada el 1994 on s'estableix una nova arquitectura del comerç internacional amb l'OMC i els acords que l'acompanyen.

Chart 8
World merchandise exports and GDP, 1950-2005
 (Volume indices, 1950=100)



Source: WTO, International Trade Statistics.

3.2.2. L'Organització Mundial del Comerç (1995 – 2014)

L'acord assolit a la Ronda d'Uruguai estableix la creació de l'Organització Mundial del Comerç (OMC), finalment s'aconsegueix crear una organització internacional que passa a substituir el GATT com a espai multilateral de negociació comercial.

3.2.2.1. L'OMC i el seu funcionament

L'OMC entra en funcionament l'1 de gener de 1995 fruit de les negociacions de la Ronda d'Uruguai. La seu queda establerta a la ciutat suïssa de Ginebra i les funcions que li són atribuïdes són:

- Administrar els acords comercials: GATT (1947) + GATT (1994), GATS, TRIPS i futurs acords de l'OMC.
- Fòrum per a les noves negociacions comercials multilaterals entre els països membres.
- Mirar de resoldre les diferències comercials i administrar el sistema de resolució de controvèrsies.
- Supervisar les polítiques comercials nacionals.
- Proveir assistència tècnica i cursos de formació als països en vies de desenvolupament.

- Col·laborar amb l'FMI i el BM per aconseguir una major coherència en les polítiques econòmiques mundials.

En constituir-se l'OMC comptava com a membres 128 estats que s'han anat ampliant fins a sumar 160 països en aquests moments. El procés d'incorporació no és fàcil perquè els nous estats han de negociar un protocol d'adhesió on passen a incorporar tots els acords fins a aquell moment vàlids i obligatoris pels membres de l'OMC. Es tracta d'una negociació complexa on els nous estats han de fer concessions per tal de beneficiar-se del sistema multilateral de comerç. Les noves incorporacions destacades des de la creació de l'OMC han estat per exemple la Xina el 2001 o Rússia el 2012.

El sistema de presa de decisions dins de l'OMC és a la pràctica mitjançant el consens, on tots els països membres disposen d'un vot.

L'òrgan decisor més important són les Conferències Ministerials que s'han de reunir un mínim d'un cop cada dos anys per abordar la situació del comerç internacional i decidir els temes a negociar en les rondes que es puguin iniciar. Existeix també el Consell General que engloba alhora múltiples Consells Sectorials i Comitès específics on s'aborden les negociacions per ítems i temàtiques. El Consell General quan actua per tal de resoldre conflictes comercials passa a anomenar-se Òrgan de Solució de Diferències. Tots els òrgans són plenaris i cada estat disposa d'un vot, prenent-se la gran majoria de les decisions per consens. Paral·lelament a l'estructura política l'OMC compta amb una Secretaria amb més 600 funcionaris liderats per un Secretari General, en l'actualitat el mexicà Roberto Azevêdo (2013 – 2017).

3.2.2.2. Principis de l'OMC

L'OMC es basa en una sèrie de principis que són la base del sistema de comerç internacional i que han d'imperar en el seu desenvolupament, bàsicament són els mateixos que caracteritzaven el GATT però amb algunes contribucions més:

- Comerç sense discriminacions
 - Nació més afavorida: mateix tracte per a la resta
 - Tractament nacional: mateix tractament per nacionals que per estrangers
- Comerç més lliure: de manera gradual, mitjançant negociacions

La finalitat principal de l'OMC és impulsar la liberalització comercial però de manera progressiva i a través de les rondes de negociació que han caracteritzar el sistema comercial multilateral. Igualment, es tracta d'anar ampliant els àmbits on es pretén una liberalització, tenint present els punts de partida diferents de cadascun dels països.

- Previsible: a través de la transparència i la consolidació

Un sistema de comerç que funcioni requereix que tots els participants siguin coneixedors de les normes per tant cal que aquestes siguin transparents i no arbitràries. Igualment, s'ha d'avançar en les consolidacions dels nivells aranzelaris per evitar que es pugui retrocedir en la reducció dels aranzels generant inestabilitat.

- Foment de la competència lleial

La liberalització comercial és un objectiu però aquesta ha de ser garantint un sistema de normes que impulsin la lliure competència, la lleialtat i sense distorsions.

- Promoció del desenvolupament i les reformes econòmiques

El comerç i el sistema de l'OMC contribueix al desenvolupament tot i així les exigències als països en vies de desenvolupament o subdesenvolupats no poden ser les mateixes que als països desenvolupats. En aquest sentit els països rics tenen una responsabilitat vers la resta i cal que col·laborin i facilitin l'accés al marcat als països en situacions més desfavorides.

3.2.2.3. La Ronda de Doha

La Ronda d'Uruguai va ser un èxit en molts sentits però el consens era ampli en la necessitat de continuar aprofundint en molts dels temes i ampliant l'abast dels acords comercials. Endemés, molts dels acords que es van assolir implicaven un calendari amb noves negociacions per endegar i les noves tendències del comerç internacional no feien més que incrementar els fronts on l'OMC s'havia de centrar.

Una d'aquestes i que s'abordarà al punt 3.2.2 és la proliferació de tractats comercials regionals.

El 1996, a la Conferència Ministerial celebrada a Singapur es va començar a elaborar l'agenda de temes que s'haurien d'abordar amb la nova ronda de negociació. Finalment els temes que van quedar damunt la taula van ser el d'inversions i comerç, comerç i competència, transparència en les licitacions dels governs i barreres no aranzelàries, aquests temes són coneguts com les "*Singapore issues*". Durant aquesta conferència es va aconseguir tancar l'Acord de Tecnologies de la Informació (ITA) que permetia una reducció d'aranzels en aquest sector i que va ser signat per a la majoria de grans comerciants.

El maig de 1998 es va produir la Conferència Ministerial a Ginebra per celebrar el 50è aniversari del sistema multilateral de comerç i on es va valorar la possibilitat d'obrir una

nova ronda de negociacions. L'oposició dels països emergents liderats per l'Índia a obrir una nova ronda sense fer balanç de l'anterior i tancar alguns temes van fer posposar la decisió. Un any després, a la Conferència Ministerial a Seattle tampoc es va aconseguir cap acord fruit de l'exigència del Grup Cairns¹ d'eliminar tots els subsidis a l'agricultura dels països desenvolupats, demanda inacceptable per la Unió Europea o el Japó. Aquest fet obligar deixar passar més temps abans d'iniciar qualsevol nova ronda de negociacions.

Al novembre de 2001 finalment sí que els membres de l'OMC decideixen obrir una nova ronda d'ampli espectre i amb un programa de treball ambiciós incloent accés al mercat per a productes agrícoles i manufacturats, comerç de serveis, TRIPS, comerç i inversions, comerç i competència, transparència i licitacions públiques, barreres no aranzelàries, normes de l'OMC, resolució de controvèrsies, comerç i medi ambient, comerç electrònic, economies petites, comerç, deute i finances, transferència tecnològica, tractament especial i diferenciat, i temes relacionats amb la implementació de les polítiques. Endemés d'aprofundir en tots els temes mencionats, la de Doha s'anomena "Ronda per al desenvolupament", ja que un dels seus objectius és acostar posicions i reduir la bretxa que separa els països del nord i els del sud.

A la Conferència Ministerial de Cancún de setembre de 2003 es va constatar el bloqueig en les negociacions fruit de la incapacitat d'acostar posicions entre els països en vies de desenvolupament i els països desenvolupats. En aquesta conferència es va posar de relleu la importància en aquest sentit de l'Índia i el Brasil, que exerceixen un lideratge important dins dels països emergents i en vies de desenvolupament. Els desacords més importants feien referència a l'agricultura i a les subvencions que els països desenvolupats encapçalats per la UE i els EUA ofereixen als seus productors, es va començar a acceptar que l'agenda establerta era excessivament àmplia i que l'acord trigaria a arribar.

Durant l'any 2004 les converses van continuar al juliol del mateix any va semblar que s'encarrilaven les negociacions, a l'agost es va fer públic un acord marc on es limitaven els temes a negociar a l'agricultura, l'accés al mercat per als productes no agrícoles, facilitacions al comerç i als serveis. La resta de temes podien continuar sent negociats però se'ls exonerava d'arribar als objectius inicialment plantejats. En aquell moment es va establir que la propera Conferència Ministerial seria al desembre de 2005 a Hong Kong. Per tal d'arribar a la Conferència amb les negociacions avançades

¹ Grup d'interès format per 19 països exportadors de productes agrícoles, entre ells destaquen el Canadà, Austràlia, Indonèsia, Malàisia, Sud – Àfrica i gairebé la totalitat dels països sud-americans.

es va establir una reunió al maig del 2005 a París que va plantejar pocs avenços, ja que de seguida els temes agrícoles van bloquejar les negociacions.

A la Conferència Ministerial de Hong Kong de desembre de 2005 es va mirar de donar un nou impuls a les negociacions però restringint els temes a l'agricultura, els serveis i a l'accés al mercat dels productes no agrícoles. Un acord que es va assumir és eliminar les subvencions a les exportacions de productes agrícoles com a molt tard l'any 2013.

Entre 2006 i 2009 les reunions es van succeir però les diferències entre els diferents països semblaven insalvables i les posicions entre els països desenvolupats i els emergents no trobaven punts d'acord o d'acostament. Els subsidis a l'agricultura dels països desenvolupats o els excessius aranzels als productes industrials dels països emergents eren les principals traves que impediien que les negociacions avancesin.

A finals de 2009 es va tornar a convocar una Conferència Ministerial a Ginebra per mirar de culminar, almenys en part, les negociacions de la Ronda de Doha però no va ser possible i es va convertir en un fòrum de debat i reflexió al voltant de "L'OMC, el sistema multilateral de comerç i l'entorn econòmic mundial actual".

A la Conferència Ministerial de Ginebra de desembre de 2011 es va evitar abordar els temes més candents de les negociacions de la Ronda i es va centrar en assolir acords en altres camps com l'entrada de nous membres (Rússia), examinar la implementació de l'ajuda a través del comerç ("*Aid for trade*") entre altres mesures per ajudar als països menys desenvolupats i debatre sobre els reptes de futur de l'OMC enmig d'una crisi econòmica sense precedents des de la Segona Guerra Mundial. Deu anys de negociacions sota el lideratge de Pascal Lamy com a Secretari General de l'OMC no van servir per concloure la Ronda ni per arribar a desencallar els principals temes tot i les freqüents apel·lacions des del G20 o el Fòrum de Davos a la necessitat d'arribar a un acord.

A la Conferència Ministerial de Bali de desembre de 2013 ja amb el nou Secretari General Roberto Azevêdo sí que es va aconseguir acordar un primer paquet de mesures contingudes dins de l'agenda de la Ronda de Doha, l'Acord per a la facilitació del comerç que bàsicament aborda barreres no aranzelàries en frontera, temes burocràtics que habitualment alenteixen, encareixen i dificulten el comerç. Malgrat tractar-se d'un paquet relativament petit respecte a la totalitat de les negociacions de la ronda, és el primer acord que s'aconsegueix després de 12 anys de negociacions que s'estima que pot contribuir a la reducció dels costos de comerciar, fet que pot impulsar el comerç a llarg termini. A banda d'aquest acord a Bali s'han expressat compromisos

polítics per col·laborar amb els països menys desenvolupats i facilitar un tractament preferent pel que fa a les seves exportacions, sobretot les agrícoles. Els països igualment han expressat el seu compromís per continuar treballant per arribar a acords en el marc de la Ronda de Doha.

La situació de l'economia mundial el 2001 quan es va llançar la Ronda de Doha i la de 2014 té poc a veure. Durant aquests prop de 13 anys la inestabilitat ha marcat la vida econòmica internacional amb fluctuacions importants de les matèries primeres així com les fonts energètiques, una crisi financera i econòmica especialment traumàtica per a les economies desenvolupades, el ressorgiment de tendències proteccionistes fruit de la incapacitat dels governs de fer front a la crisi,... En paral·lel al context internacional la situació relativa dels principals països comercials del món també ha canviat, mentre que la Xina, l'Índia o el Brasil han continuat creixent de forma rellevant i guanyant poder, la Unió Europea s'intenta redescobrir a ella mateixa i els Estats Units lluiten per mantenir el seu lideratge internacional. Una de les proves d'aquesta dualitat és que si durant els primers anys de l'OMC el sistema de resolució de controvèrsies comercials de l'organització estava monopolitzat pels conflictes entre EUA i la UE, cada cop són majors els conflictes entre els països emergents i els occidentals. Actualment, i després d'haver deixat de banda temes com el comerç de serveis o les inversions la discussió se centra en l'accés al mercat per als productes agrícoles per una banda i per els manufacturats per una altra. Sembla però que cap de les principals potències està disposada a cedir el suficient per acontentar les altres parts.

Culminar la Ronda de Doha voldria dir consolidar els avenços liberalitzadors que s'han dut a terme en els darrers anys, una de les particularitats del moment actual és que la majoria dels aranzels ja estan substancialment per sota del que estava compromès, i només que els aranzels actuals es consolidessin ja es podria parlar d'una victòria, tot i així, els països no volen perdre el marge que actualment tenen per incrementar els aranzels davant d'alguna situació complicada.

La credibilitat de l'OMC i el sistema multilateral de comerç està en joc i malgrat que l'OMC té diferents funcions que pot continuar desenvolupant sense l'acabament de la Ronda, no aconseguir el seu desencallament mina la confiança en el sistema multilateral del comerç i obre la porta a la segmentació en acords bilaterals, plurilaterals o regionals que està en dubte que puguin complementar el sistema o substituir-lo. Igualment, la Ronda hauria de servir per abordar nous reptes que afronta l'economia internacional com el medi ambient o l'ajuda més decisiva per als països menys desenvolupats, sense deixar de banda tornar a posar damunt la taula les inversions o els serveis. L'economia i el comerç internacional no ha deixat

d'evolució i si des d'una vessant multilateral no es dona resposta als nous reptes globals la posada en marxa de solucions satisfactòries per a tothom serà com a mínim, més complicada.

3.3. Mecanismes i acords bilaterals o regionals

El GATT i des de 1995 l'OMC han permès la liberalització comercial multilateral però per bé que en diferents intensitats les relacions comercials bilaterals i regionals han estat freqüents per raons polítiques, econòmiques o culturals. En aquest apartat es posa de relleu la importància que prenen aquests acords comercials fora de l'àmbit multilateral. Endemés, en un apartat es recull també els Tractats Bilaterals d'Inversions (BIT, sigles en anglès) que s'escapen de les negociacions multilaterals però que fruit de l'evolució dels patrons comercials amb per exemple els processos de deslocalització o les cadenes globals de producció, no poden quedar al marge de les dinàmiques comercials.

3.3.1. Acords regionals de lliure comerç

A l'article XXIV del GATT s'estableix una excepció al principi de Nació Més Afavorida (MFN) que són els tractats de lliure comerç o unions duaneres, ja siguin de caràcter bilateral o regional. Així, el 1947 s'introduïa una excepció que evita als països immersos en processos d'integració regional o que volen enfortir llaços comercials amb un soci en particular haver d'estendre aquest tracte preferent a la resta de països. Aquesta excepció és aplicable sempre i quan es compleixin tres requisits: transparència, compromís per aprofundir en la integració regional i neutralitat vis-à-vis les terceres parts. En el GATS també s'inclou a l'Article V la possibilitat d'establir àrees econòmiques d'integració de serveis en la mateixa línia que l'Article XXIV del GATT.

Els tipus d'acords que poden ser excepció de l'Article XXIV del GATT poden ser tant Acords Comercials Regionals (RTA, sigles en anglès) o més de tipus bilateral Acords de Lliure Comerç (FTA, sigles en anglès), aquests poden afectar al comerç de mercaderies o també als serveis. Per tal de simplificar parlaré sempre d'acords regionals, que es caracteritzen per ser acords recíprocs de liberalització comercials entre dos o més països, seguint el criteri que utilitza l'OMC.

Fins a la dècada de 1980 els acords regionals estaven bàsicament concentrats a Europa amb la Comunitat Europea (CE) per una banda i l'*European Free Trade Association* (EFTA) per l'altra. Amb la fallida Conferència Ministerial de Novembre de 1982 els Estats Units van decidir abandonar el seu rebuig als tractats regionals i obrir negociacions amb Israel i Canadà entrant en vigor els acords el 1985 i 1989

respectivament. Fruit de la proliferació de tractats regionals a les dècades dels 80 i 90, amb el GATT de 1994 es va buscar clarificar els criteris i procediments per la implementació o renovació dels acords regionals mirant de millorar la seva transparència amb la notificació dels acords. Amb aquesta finalitat 1995 l'OMC estableix el Comitè pels Acords Comercials Regionals (CRTA, en les sigles en anglès) que des d'aleshores examina cadascun dels nous acords que se li notifiquen.

Els acords regionals poden ser molt diferents entre ells en funció del nombre de productes que incorporin o el marge de reducció aranzelària de cada producte. Segons la normativa de l'OMC les zones de lliure comerç o unions duaneres és obligatori que eliminin regulacions i altres restriccions al comerç "d'una manera substancial" durant un període "raonable de temps" i que respecte les terceres parts, la situació aranzelària posterior al tractat no pot ser menys avantatjosa que l'anterior. L'ambigüitat d'aquests termes i la dificultat per determinar si hi ha o no una reducció "substancial" de les barreres al comerç ha fet que el debat es mantingui viu fins ara, malgrat els intents per clarificar i especificar conceptes. La Ronda de Doha en aquest sentit, també havia de servir per il·luminar els acords regionals.

Fins al març de 2007 s'havien notificat a l'OMC 194 acords regionals, i entre aquella data i el juny de 2014 el nombre de notificacions ha augmentat fins als 585 acords, cosa que vol dir que en set anys s'han més que triplicat el nombre d'acords regionals. D'aquests acords, n'hi ha actualment 379 que estan operatius.

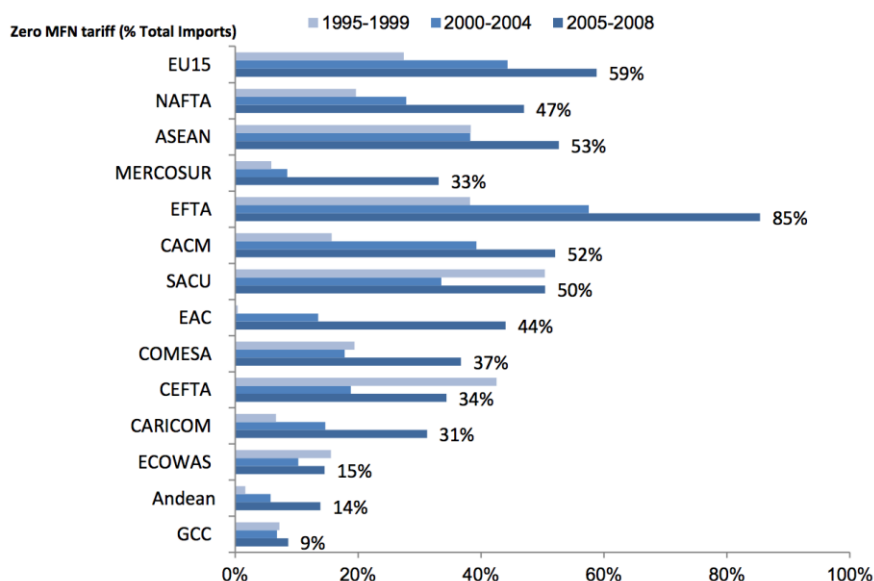
El creixent nombre d'acords regionals respon a diferents variables, però una d'elles són els canvis experimentats en el camp dels patrons del comerç, així es pot distingir com a mínim dos tipus de regionalismes que han funcionat fins a dia d'avui en funció del moment històric i que cal tenir-los presents per entendre com la governança del comerç s'adapta a les diferents realitats i necessitats comercials.

3.3.1.1. Regionalisme del s. XX

El comerç durant el segle XX s'ha caracteritzat per tractar-se de béns que travessen fronteres, així els acords regionals que s'han desenvolupat sobretot durant el darrer quart del segle s'han basat en abordar i reduir les barreres comercials existents a les fronteres dels països, bàsicament aranzels. D'aquesta manera el regionalisme del s. XX es caracteritza pels acords entre països per gaudir d'aranzels inferiors als establerts d'acord com el principi MFN en el marc del GATT i posteriorment l'OMC. El que s'observa però és que l'avantatge que proporciona un acord regional d'aquestes característiques s'ha anat erosionant al llarg del temps fruit de les liberalitzacions progressives en el marc multilateral. En el gràfic següent s'observa com el percentatge

de les importacions subjectes al principi MFN es va incrementant de manera que en incrementar-se les preferències deixen d'esdevenir preferències.

Figure 1. Share of imports with MFN zero tariffs, various RTAs, 1995 to 2008



Source: Acharya et al. (2011).

2

La conclusió que se'n deriva és que en generalitzar-se les preferències aquestes deixen de ser rellevants per a la consecució d'acords regionals i conseqüentment cal atribuir el creixement del regionalisme no tant a les mesures aranzelàries i a la lògica anterior dels països d'intercanviar l'accés a mercats, sinó als nous fenòmens relacionats amb les deslocalitzacions i la internacionalització de la cadena de valor.

3.3.1.2. Regionalisme del s. XXI

Es parla de regionalisme del s. XXI per emmarcar els nous acords que malgrat contenir també reduccions aranzelàries i preferències en l'accés als mercats estan dissenyats per donar resposta a les necessitats de les cadenes de valor internacionals. La producció compartida a nivell internacional comprèn dues noves necessitats a les quals cal donar resposta a través dels nous acords regionals:

- *Coordinar internacionalment unitats de producció disperses*

Els acords han d'incloure solucions al marc de les cadenes globals de producció que per poder funcionar correctament fan necessària una coordinació internacional per garantir fluxos bidireccionals de béns, serveis, persones, idees i inversions.

² BALDWIN, R., *Multilateralising 21st Century Regionalism* (Pàg. 7)

- *Produir a l'estranger*

Establir unitats productives o tenir proveïdors en països diferents implica un risc pel que fa referència al coneixement tècnic, de gestió i de màrqueting de l'empresa. Els acords regionals doncs han de reduir o eliminar aquest risc a través de clàusules per protegir aquestes propietats tangibles o intangibles.

Aquest regionalisme del segle XXI, o també anomenat regionalisme *profund* en el sentit que va molt més enllà del propi del segle anterior, fa necessari que els països, sobretot els que es classifiquen com en vies de desenvolupament, donin resposta a la doble demanda si volen integrar-se dins de les cadenes globals de producció.

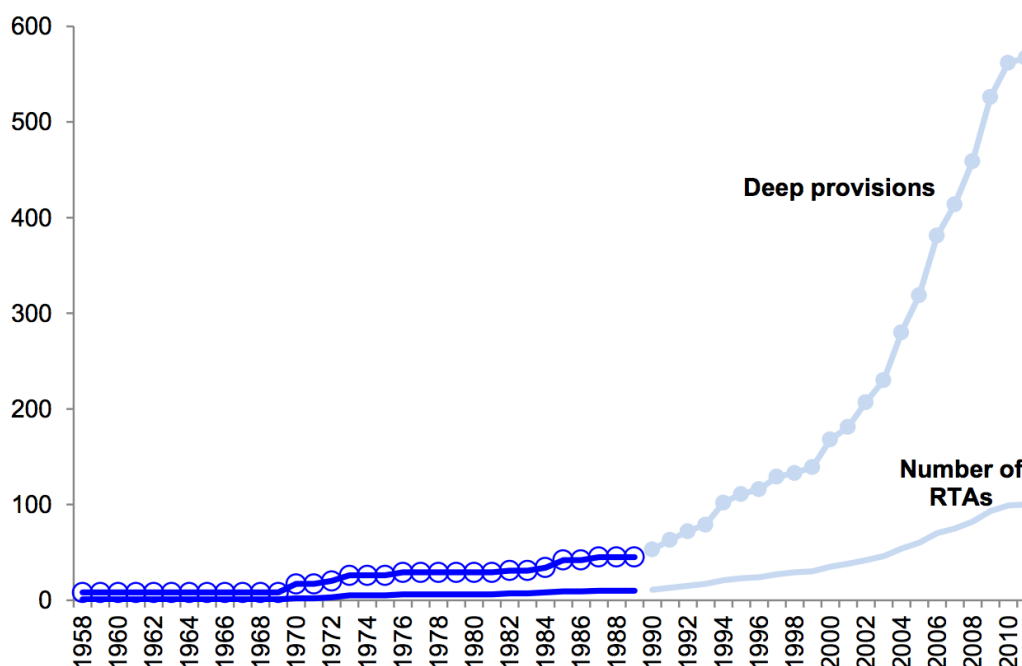
El regionalisme profund s'ha donat bàsicament entre els països desenvolupats i amb capacitat tecnològica i els països en vies de desenvolupament amb salaris més baixos. Les empreses dels països desenvolupats busquen incrementar la seva competitivitat a través de la fragmentació de la cadena productiva desplaçant part d'aquesta a països menys desenvolupats, paral·lelament aquests segons països s'incorporen als acords per captar inversions i llocs de treball alhora que integrar-se a l'economia global i desenvolupar un procés ràpid d'industrialització i creixement. El regionalisme del s. XXI doncs se sustenta en dues polítiques principals desenvolupades pels països menys avançats: la participació en acords regionals *profunds* i la signatura d'acords bilaterals d'inversió. Els tractats sobre inversions no s'aborden en aquest punt sinó en el Punt 3.3.2.

L'estudi dels tractats regionals que s'han anat desenvolupant entre les principals potències desenvolupades del planeteta (els Estats Units, la Unió Europea i el Japó) posen de manifest que van molt més enllà de les tradicionals cessions a nivell d'accés al mercat i aranzels. En concret, les noves provisions van en dues direccions, d'una banda incorporen compromisos ja establerts a nivell de l'OMC però essent aquests més ambiciosos, i per altra banda compromisos encara no abordats de forma integral en el pla multilateral però que s'incorporen en aquests tipus d'acords. La característica que tenen endemés aquestes noves provisions és que són d'obligat compliment des del punt de vista legal.

Les provisions que s'incorporen fan referència i a molts aspectes relacionats directament o indirectament amb les cadenes de producció compartides i algunes de les principals provisions són: acords en aspectes de la propietat intel·lectual relacionats amb el comerç, política de competència i tractament de les empreses públiques, drets de propietat intel·lectual, inversions, moviment de capitals, estàndards

i legislació, aranzels industrials, funcionament duaner i tot el referent al comerç de serveis.

Figure 6. Deep RTA provisions and number of RTAs



Source: Data from www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr11_dataset_e.htm.

3

En el gràfic anterior s'observa com el nombre de provisions d'aquesta tipus així com el nombre de tractats regionals han anat creixement sobretot a partir dels anys noranta i pel que fa a les provisions profundes, exponencialment sobretot a partir de l'inici del s. XXI. Convé recordar també que aquest regionalisme és pràcticament exclusiu dels principals centres logístics de les cadenes globals de producció amb d'altres països en vies de desenvolupament o emergents, posant de relleu que es tracta d'un model propi de les cadenes de producció nord-sud.

3.3.1.3. Regionalisme i multilateralisme

El sorgiment i la proliferació d'un gran nombre d'acords regionals a partir sobretot dels anys noranta ha comportat un debat rellevant en termes econòmics i polítics sobre si el regionalisme pot esdevenir un fre al multilateralisme i per tant una barrera a la plena integració planetària o bé pot convertir-se en un catalitzador per fer avançar les negociacions multilaterals i potenciar el paper de l'OMC com a nucli de la governança comercial internacional. El debat de fons que domina les dues tendències és si el

³ BALDWIN, R., *Multilateralising 21st Century Regionalism* (Pàg. 13)

regionalisme permet la creació de comerç per una major integració comercial d'un grup de països determinats o bé el que es produeix és una desviació del comerç únicament des de l'exterior de l'àrea comercial cap als països integrants dels acords.

Arguments favorables al regionalisme com a estímul al multilateralisme

Aquests arguments defensen que el regionalisme complementa i pot exercir de força impulsora de la liberalització comercial multilateral. Les principals idees són les següents:

- *L'expansió dels RTA erosiona de facto les preferències existents, reduint l'oposició a la liberalització multilateral.*

Els acords regionals exerceixen pressió per aprofundir en la liberalització comercial, tant pels membres del RTA com pels no membres ja que en erosionar-se les preferències existents fruit de l'acord regional, es redueix l'oposició a la liberalització multilateral. Els països que no formen part de l'acord es veuen abocats a la liberalització multilateral o a sumar-se al bloc regional per tal d'evitar desviació comercial. A més a més, la creació especialment d'unions duaneres, fa incrementar el seu poder de negociació davant la resta de països, cosa que facilita un major aprofundiment en la liberalització comercial.

- *Els RTA esdevenen laboratoris de la cooperació internacional, facilita la posada en pràctica de nous instruments i aplanar el camí per aconseguir el consens polític i social necessari abans de fer el pas al camp multilateral.*

L'oposició política o econòmica és més fàcil de vèncer quan es tracta d'un acord d'abast limitat o reduït, d'aquesta manera es pot estimular el camí de les reformes i l'obertura comercial, servint per avançar cap al marc multilateral.

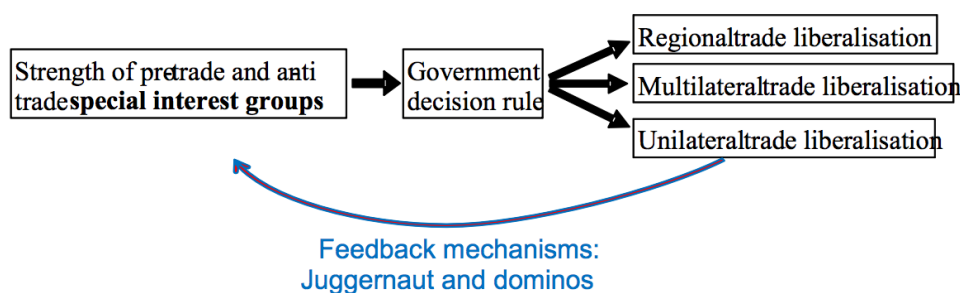
- *La xarxa d'acords regionals, inclosos els generadors de desviació del comerç, poden actuar com una força positiva pel multilateralisme en fer necessària una regulació i una racionalització del sistema a nivell global.*

Finalment hi ha arguments que apunten a que el regionalisme mateix genera els incentius per acabar en les negociacions multilaterals i regularitzar els acords regionals. En aquest context apareixen les teories del "dòmino" i del "juggernaut".

La teoria "dòmino" estableix que un cop un país signa un acord regional, tindrà incentius en continuar signant-ne. Això és així perquè l'establiment d'una aliança comercial redueix les exportacions de tercers països a l'àrea comercial, això fa que les empreses exportadores d'aquests tercers països s'esforcin per convèncer els seus governs per resoldre la nova discriminació. Així, els tercers

països responen signant un o més acords comercials amb algun o diversos dels països prèviament integrats. L'efecte es manté perquè cada nou tractat regional crea desviacions del comerç, això fa que les negociacions multilaterals siguin la solució preferible a totes les parts. La teoria "juggernaut" que complementa l'anterior, estipula que un cop iniciat un primer acord regional, és el sector exportador el que guanya pes i poder dins de l'economia en qüestió, així, un cop iniciada una primera liberalització, és fàcil que el sector cada vegada més potent continuï impulsant-ne de nous, aprofundint en la liberalització comercial.

Figure 14. Juggernaut and domino effects



4

Arguments que contraposen el regionalisme al multilateralisme

Aquesta línia argumental defensa que el desmantellament de principis propis del marc multilateral com ara la reciprocitat i el de Nació Més Afavorida converteix el regionalisme en un fet arbitrari i no compatible amb afavorir la plena integració comercial internacional fruit de les discriminacions que se'n deriven, generant pèrdues globals de benestar. Els principals inconvenients que es perceben són els següents:

- *Modificacions dels termes d'intercanvi amb els costos globals associats*
El principi de MFN assegura que les externalitats dels termes de l'intercanvi es canalitzen a través del preu global. Per la seva banda, la reciprocitat, neutralitzant les decisions aranzelàries sobre el preu global, assegura que el volum del comerç i l'increment de benestar mentre el preu global (termes d'intercanvi) es manté inalterat. Davant d'acords regionals el principi de MFN es trenca i per tant els termes d'intercanvi es veuen alterats per diferents aranzels en funció de l'origen dels productes o serveis. Les externalitats fruit de preus locals diferents no es neutralitzen en aquest cas amb el principi de reciprocitat i per tant a partir dels acords regionals s'erosionen els termes dels intercanvis.

⁴ BALDWIN, R., *Multilateralising 21st Century Regionalism* (Pàg. 28)

- *Risc que es generi desviacions del comerç en comptes de creació, reforçant els interessos per mantenir un sistema de preferències i generant preocupació davant del sistema multilateral per no erosionar les preferències creades.*

Les diferències aranzelàries permeten que empreses menys competitives puguin mantenir-se al mercat gràcies a la impossibilitat de participació de les empreses externes a l'àrea de lliure comerç. Aquestes empreses que es beneficien d'aquest proteccionisme exerciran pressió als seus governs per evitar aprofundir en la liberalització multilateral i tindran més força en implementar-se un tractat regional que les beneficiï.

- *Els RTA poden esdevenir una eina per negociar i intercanviar l'accés al mercat en condicions preferencials a canvi de concessions en altres temes (per exemple els estàndards), reduint així l'interès pel principi de MFN.*

L'argument té validesa sobretot en els acords entre les grans economies desenvolupades i els països en vies de desenvolupament relativament petits. Els països industrialitzats tenen interès en alentir la liberalització multilateral ja que disposen d'acords regionals amb països on poden incidir més enllà dels aranzels (legislació laboral, mediambiental, migracions, propietat intel·lectual,...).

- *La negociació dels RTA pot desviar les energies per aconseguir acords en el marc multilateral.*

Si els països estan immersos en negociacions regionals amb els costos que aquestes impliquen a nivell de temps i recursos, s'impedeix que es puguin centrar en les negociacions multilaterals.

- *Els RTA competint entre ells poden generar regulacions i estàndards incompatibles entre ells.*

L'adequació d'un país a uns estàndards determinats pactats regionalment té un costos associats que un país pot decidir no tornar a assumir en un marc multilateral.

- *Els RTA, creant marcs legals i de resolució de controvèrsies alternatius, poden debilitar el paper de l'OMC com a institució així com les seves normes.*

El GATT primer i l'OMC després és la institució internacional amb la qual s'ha dotat la societat internacional per tal d'abordar els problemes de governança econòmica relacionats amb el comerç, el seu debilitament mina la seva credibilitat i la seva capacitat futura per fer complir les normes.

- *La proliferació de RTA amb diferents sistemes reguladors mina els principis de transparència i predictibilitat de l'OMC.*

Aquests principis són bàsics perquè els participants del sistema puguin prendre les decisions amb ple coneixement de les possibles conseqüències.

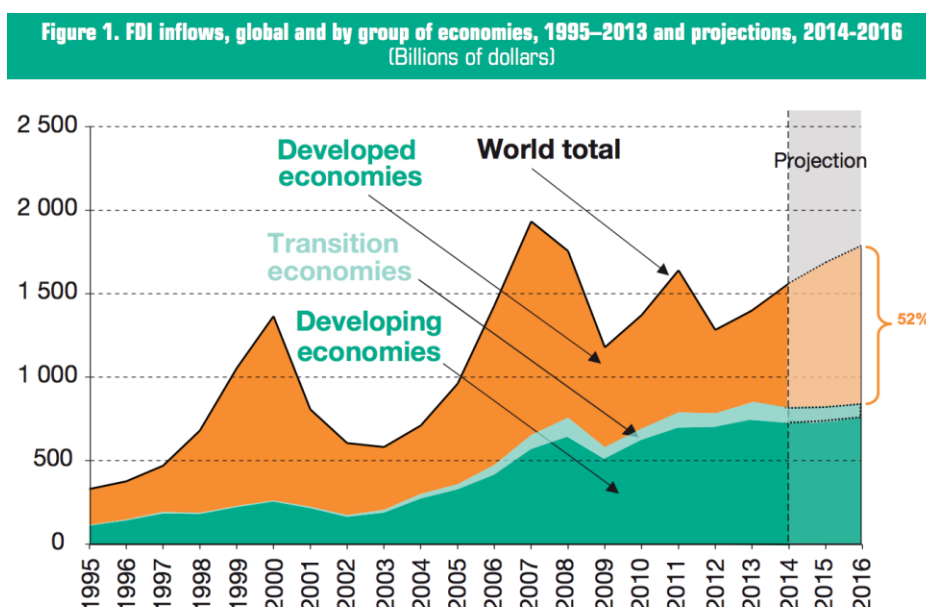
Conclusions

L'estudi de l'impacte dels acords regionals sobre el multilateralisme és complex i és difícil discernir si el que es genera és divisió o creació de comerç. Igualment, en existir multitud d'acords amb provisions diferents, realitzats entre països diferents i anys diferents, amb les negociacions multilaterals en estats diferents, és difícil assegurar si en absència d'aquests acords es podria haver avançat més en les negociacions multilaterals o bé a l'inrevés. L'evidència empírica és limitada i sovint insuficientment significativa per tal d'afirmar o negar el seu efecte. Tots els arguments tant dels defensors com dels detractors dels RTA com a estimuladors del multilateralisme tenen part de sentit i raó, el que no queda clar, davant d'efectes contraris, és quin és l'efecte dominant i per tant conclouent.

El que posa de relleu el pas del temps és que l'estudi de les barreres aranzelàries per determinar la creació o desviació de comerç no són suficients fruit de la seva pèrdua d'importància. Així, el regionalisme recent, que va molt més enllà de l'intercanvi d'accés als mercats, obliga a deixar de plantejar la qüestió de la creació o desviació de comerç i passar a analitzar quin impacte té sobre les xarxes globals de producció. Les conclusions dels treballs que se centre en el regionalisme del s. XXI conclouen que aquest tendeix a accelerar el comerç mundial. Si al s. XX el nou comerç creix fonamentalment a través d'un procés continuat de reduccions aranzelàries a nivell multilateral però també regional, al s. XXI no creix, per ara, gràcies al multilateralisme sinó al regionalisme vinculat a les cadenes globals de producció. La negociació ja no és "el meu mercat pel teu" sinó "fàbriques del nord per reformes al sud" on la negociació és estrictament bilateral ja que les fàbriques provenen d'una empresa d'un país i el receptor és igualment un determinat país. Això permet explicar en part, perquè, d'ençà del segon trencament (separació de les diferents fases de producció) les negociacions multilaterals i regionals no avancen en paral·lel. Les baixes barreres aranzelàries impedeixen avançar en aquest sentit tret de sectors encara força protegits com l'agricultura, i portar al camp multilateral les provisions incloses en els tractats bilaterals implica avançar molt lentament perquè els països que no estan dins de les cadenes de valor no en tenen necessitat.

3.3.2. Acords sobre inversions estrangeres

Les inversions estrangeres pateixen un fort increment sobretot a partir dels anys 90 lligades al procés de globalització i d'integració econòmica internacional. Ja abans es donava aquest fenomen però no amb la importància que han tingut en els darrers anys o en aquests moments. En el següent gràfic elaborat per l'UNCTAD s'observa l'evolució de la Inversió Estrangera Directa (FDI, sigles en anglès) segons el destí d'aquestes inversions, el fluxos d'inversió de l'any 2014, segons les previsions, arribarien als 1,6 bilions de dòlars. Es comptabilitza que els estocs globals d'inversions arribarien a superar els 27 bilions de dòlars. Es preveu que durant els propers anys la tendència es mantingui a l'alça. Del gràfic posterior en destaca també el creixement constant de la inversió directa destinada als països en vies de desenvolupament, mentre que tot i que la tendència pugui canviar, els països desenvolupats han patit forts retrocessos fruit de les successives crisis.



La importància que va prendre aquest fenomen econòmic sobretot a partir dels anys noranta, ha obligat als països emissors i receptors d'inversions a arribar a acords per protegir aquestes inversions. Per una banda els països receptors han volgut captar inversions a través de comprometre's a unes normes per garantir-les, sense les quals moltes de les inversions no s'haguessin produït, per altra banda les empreses dels països emissors han exercit pressions per tenir el suport del seu estat davant de possibles conflictes lligats a les inversions. Les inversions estrangeres en principi estan regulades pel dret intern dels estats però es busca que també se sotmetin a las normes que emanen dels tractats internacionals així com dels costums internacionals.

3.3.2.1. Evolució de la protecció internacional de les inversions estrangeres

Al llarg de la història la inversió estrangera ha estat percebuda de diferents manera, així el seu tractament per part dels governs també ha estat diferent. Algunes etapes es caracteritzen per impulsar-les i garantir-les mentre que en d'altres ha primat més la supremacia de l'estat receptor per davant dels interessos dels inversors.

1a etapa: Des del s. XIX fins a 1960

En aquest període les inversions estrangeres no són molt rellevant en termes globals però els països desenvolupats busquen impulsar un sistema propici a la inversió estrangera i a la seva protecció. En els tractats bilaterals "d'amistat, comerç i navegació" que se celebren durant el s. XIX s'inclou el tema de les inversions. Igualment es desenvolupa durant aquest període un costum internacional pel que fa a expropiacions i nacionalització d'inversions, que estipula que la compensació ha de ser "adequada, ràpida i efectiva", fórmula que va sintetitzar Cordell Hull, Secretari d'Estat dels Estats Units (1933 – 1944). Aquests tres requisits obligaven als estats que volien expropiar els actius al seu país d'una empresa estrangera a haver de pagar segons valoració de mercat, en un termini breu de temps i en divisa convertible, és a dir, no es podia indemnitzar amb moneda local o bons públics. En aquest període, i davant de problemes entre l'inversor estranger i l'Estat receptor, es tendia a la figura de la "protecció diplomàtica" on l'estat d'origen de l'inversor intervé per salvaguardar els drets d'una persona (física o jurídica) ciutadana del seu estat. Per evitar la protecció diplomàtica el jurista i diplomàtic argentí Carlos Calvo (1824 – 1906) va crear la coneguda com a "Clàusula Calvo" introduïda als contractes i a algunes legislacions llatinoamericanes on l'inversor havia de renunciar obligatòriament a la protecció diplomàtica, l'objectiu de la clàusula era evitar la intromissió d'estats forans i aplicar únicament la legislació local. Aquesta clàusula però no era aplicable perquè cap persona pot renunciar a la protecció diplomàtica ja que l'exercici d'aquesta és un dret de l'estat, i no de la persona.

2a etapa: Dècades de 1960, 1970 i 1980

Durant aquesta època els països en vies de desenvolupament es mostren menys favorables a la inversió estrangera i són partidaris de donar major importància a l'Estat receptor per regular-les en funció dels seus interessos i prioritats nacionals. El costum internacional s'adapta progressivament a acceptar que les expropiacions han de comportar simplement una indemnització "adequada" i es busca que les controvèrsies estat-inversor es resolguin en la jurisdicció nacional. Des de l'Assemblea General de les Nacions Unides s'impulsen resolucions en aquest sentit malgrat no ser vinculants

com per exemple la Res. 1803 (XVII) de 1962 sobre “Sobirania permanent dels estats sobre els seus recursos naturals” o la Res. 3281 (XXIX) de 1974 sobre “Carta de Drets i Deures Econòmics dels Estats” on a l'article 2.a s'estipula que “(...) cap Estat podrà ser obligat a atorgar un tractament preferencial a la inversió estrangera”.

3a etapa: Anys 90 i primers anys del 2000

Aquesta època es retorna a un període on els governs miren de tornar a captar inversions estrangeres dotant-les d'una protecció superior, és el període on el nombre de tractats bilaterals sobre inversions creix de forma exponencial i on els països en vies de desenvolupament competeixen per esdevenir receptors d'inversió estrangera. En els tractats s'introdueix que les disputes estat – inversor es resoldran en el marc de l'arbitratge internacional i que els tribunals nacionals no seran competents en aquesta matèria, igualment, en cas d'expropiacions es torna a la situació on les indemnitzacions han de ser adequades, ràpides i efectives.

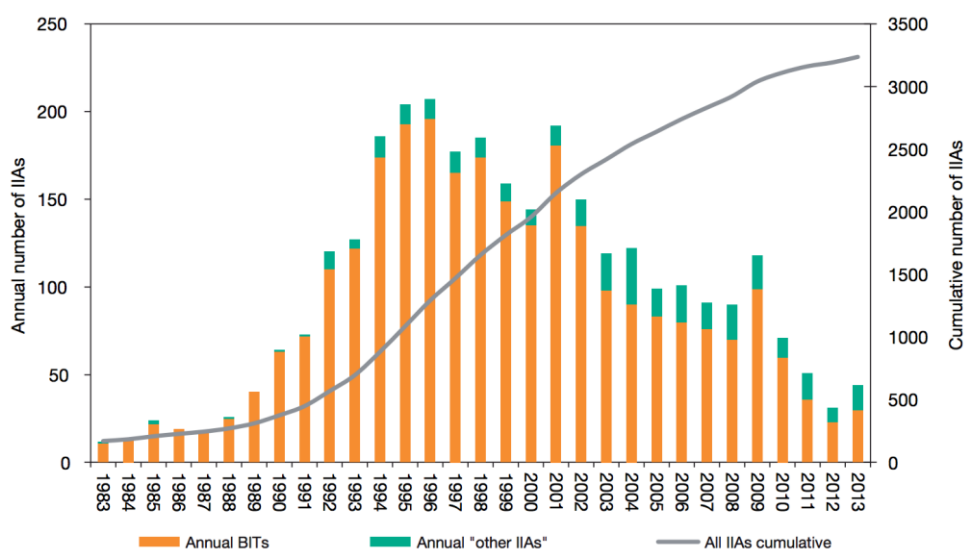
4a etapa: La situació actual

La situació actual en línies generals continua sent similar a la de l'etapa anterior, malgrat això, s'ha produït algun canvi de tendència pel que fa a alguns països, sobretot de l'Amèrica del Sud, on es defensa una revalorització de la sobirania dels Estats i de les seves polítiques nacionals. Aquest fet ha inclòs processos de nacionalització sobretot pel que fa a recursos energètics. Igualment, si en etapes anterior els països emissors d'inversions eren els europeus, els Estats Units i el Japó, en els darrers anys han sorgit altres actors com la Xina que també han iniciat un procés per teixir aliances amb els països en vies de desenvolupament i els tractats signats són menys protectors amb els inversors. Tot i així, des de les Nacions Unides i concretament des de l'UNCTAD es continua considerant la inversió estrangera com una eina útil per al creixement tot respectant però un desenvolupament sostenible.

3.3.2.2. Els Tractats Bilaterals d'Inversions (BIT)

A l'actualitat existeixen al voltant de 3.200 Tractats Bilaterals sobre Inversions Estrangeres (BIT, sigles en anglès) o altres Acords Internacionals d'Inversions (IIA, sigles en altres) en vigor, que són acords entre un mínim de dos països per tal de protegir les inversions realitzades sobretot per empreses de països desenvolupats en països en vies de desenvolupament. En el gràfic següent s'observa com el nombre d'aquests tractats creix de forma continuada des de principis dels anys 90.

Figure 6. Trends in IIAs signed, 1983–2013



Com ja s’ha comentat la majoria dels tractats han estat promoguts pels principals emissors d’inversió estrangera directa com són els països europeus, els Estats Units o el Japó. Cadascun dels grans emissors de FDI disposen d’un model de tractat, tot i així, en línies generals comparteixen els mateixos objectius i finalitats:

- Permetre i potenciar l’entrada d’inversió estrangera directe.
- Assegurar la no discriminació respecte el tracte nacional, els inversors no poden rebre un tracte diferent dels nacionals.
- Limitar la capacitat dels governs dels països receptors d’inversions de realitzar expropiacions, i en el cas que aquestes siguin inevitables, que les compensacions siguin adequades.
- Garantir la repatriació dels beneficis i la liquidació de la inversió, evitar que hi hagin restriccions als moviments de capitals.
- Donar als inversors estrangers el dret a sotmetre la resolució de les disputes a l’arbitratge internacional en comptes dels tribunals locals.

3.3.2.3. Inversions estrangeres, multilateralisme i regionalisme del s. XXI

Així com el comerç compta amb l’OMC i amb amplis acords per a la seva regulació, les inversions estrangeres no disposen d’un marc legal o regulador a nivell internacional sorgit de negociacions multilaterals. Cap tractat o acord amb vocació universal s’ha tirat endavant que se n’ocupi amb caràcter general. Malgrat això, sí que hi ha antecedents de mirar de donar un marc general per regular la inversió estrangera i el seu tractament. Per exemple a la Carta de la Havana de 1948 sí que s’incorpora una referència a les inversions estrangeres on es defensa la sobirania de l’Estat i el seu

paper per decidir les polítiques referents a les inversions, en tractar-se d'una Carta mai ratificada no es va avançar més en aquesta direcció.

En el marc de l'OCDE, ja el 1995, es va iniciar un Projecte d'Acord Multilateral d'Inversions per tal d'establir un marc global pel desenvolupament dels tractats bilaterals, el projecte recollia la sensibilitat del moment que per impulsar la FDI calia protegir-la i així s'aconseguiria creixement i el desenvolupament dels països i per tant s'inclouïen la majoria de provisions que es donaven en els BIT de l'època, la falta d'acord i de voluntat política per arribar a un acord d'aquest tipus en el pla multilateral van fer descartar el projecte tres anys després.

Finalment a la Declaració inicial de la Ronda de Doha, el 2001, un dels temes que s'incorporaven eren Inversions i Comerç però va ser dels primers temes a decaure un cop es va comprovar els pocs avenços que hi va haver en la matèria, igual que tants d'altres temes incorporats inicialment. Anteriorment i dins de les negociacions multilaterals en el GATT/OMC, el que sí que s'ha incorporat és un acord el 1994 sobre Inversions relacionades amb el Comerç on s'estableix que queda prohibit vincular inversions estrangeres a compromisos d'exportació o de contractes amb determinats proveïdors. Fora d'això, el que sí que disposa d'un conveni multilateral és per establir un tribunal d'arbitratge comú a tots els tractats bilaterals, la creació del ICSID però, la tractaré en el punt següent 3.2.2.4.

No disposar d'una regulació o acords a nivell multilateral no deixa d'estar relacionat amb el que es deia al punt del regionalisme *profund* o del s. XXI. Els acords sobre inversions es complementen perfectament amb els acords regionals per tal de permetre als països incorporar-se a les xarxes globals de producció. En el Punt 3.3.1.2 deia que els acords regionals havien de donar resposta a dues demandes, per una banda permetre la *Coordinació internacional d'unitats de producció disperses* i per l'altra permetre la *Producció a l'estranger*. Clarament vinculat amb aquest segon objectiu hi ha els Tractats Bilaterals d'Inversions, mentre que els acords regionals inclouen provisions sobre protecció a la propietat intel·lectual, comerç de serveis, estàndards,... amb el BIT es cobreix la part referent a garantir les inversions realitzades per empreses que decideixen deslocalitzar part de la seva producció. El període on es disparen el nombre de BIT coincideix plenament amb el moment on també creixen exponencialment les provisions que s'han caracteritzat per presentar un regionalisme *profund*.

La conclusió que se n'extreu és que els acords regionals i els tractats d'inversions es complementen i són necessaris tots dos per garantir la protecció sobre actius tangibles

i intangibles necessària per permetre el desenvolupament de les xarxes globals de producció. Els països que volen integrar-se a l'economia internacional i vincular-s'hi han de donar resposta a les demandes dels països desenvolupats i a les seves empreses perquè a canvi d'inversions, tecnologia i creació de llocs de treball es respectin els principis de competència, tractament nacional, protecció a la propietat privada,...

3.3.2.4. El sistema de resolució de disputes sobre inversions.

La por de les empreses dels països desenvolupats a la parcialitat dels tribunals locals dels països subdesenvolupats o a l'arbitrarietat dels seus governs va fer necessari l'establiment d'una institució internacional encarregada de facilitar l'arbitratge o la conciliació entre disputes legals sorgides entre els inversos i els estats. Fruit d'aquesta necessitat el 1966 amb el Conveni de Washington o Conveni de l'*ICSID entre els estats i els nacionals d'altres estats* es crea el Centre Internacional per a la Resolució de Diferències sobre Inversions (ICSID, sigles en anglès) com una institució autònoma però membre Grup del Banc Mundial. La principal finalitat de l'ICSID és mitigar els riscos no-comercials de la inversió estrangera per tal d'estimular-ne els fluxos.

Malgrat forma part del Grup del Banc Mundial l'ICSID està establerta com una institució autònoma i creada per una convenció específica que estableix que el govern del Centre correspon als països membres de l'acord i disposa del seu propi Secretariat. L'ICSID facilita arbitratges i conciliacions desenvolupades per comissions conciliars o tribunals arbitral independents i desenvolupa els processos d'acord amb les pròpies normes, els estats contractants tenen l'obligació de fer complir els laudes dictats per aquests tribunals tal i com estableix la Convenció de Washington. El Centre es regeix pel Consell Administratiu, on cada estat part disposa d'un vot i que està presidit pel President/a del Banc Mundial, sense dret a vot. El Consell Administratiu escull el/la Secretari/a General, aprova les normes i regulacions, estableix el procediment pels casos i aprova el pressupost i la memòria anual del centre. El/la Secretari/a General és qui dirigeix el centre i compta amb un Secretariat format per 40 treballadors i treballadores que donen suport al Consell Administratiu per conduir els processos arbitral i conciliars. Igualment, el Secretariat també s'ocupa d'organitzar els Panells de Conciliació i d'Arbitratge. Els Panells estan formats per persones proposades pels Estats i pel President del Consell Administratiu, cada estat pot proposar quatre persones per a cadascun dels panells, mentre que el President/a del Consell Administratiu en pot proposar fins a 10 per a cada panell, havent de ser aquestes darreres de nacionalitats diferents.

En aquests moments la Convenció de Washington ha estat signada per 158 estats dels quals són parts contractants 149 ja que han presentat instruments de ratificació. En els darrers anys tres estats (Bolívia, Veneçuela i Equador) han abandonat aquesta Convenció en considerar que existeix un biaix pel que fa a les resolucions, més favorable als inversors que no pas als estats. Malgrat aquest fet, l'ICSID queda incorporat a la gran majoria dels tractats bilaterals d'inversions com l'òrgan responsable de resoldre les disputes que es produeixin.

Com s'ha exposat, el Centre desenvolupa tant processos de conciliació com d'arbitratge, a continuació es descriu breument com s'estructuren aquests processos.

Processos conciliars: Els processos conciliars tenen per objectiu facilitar que les parts en disputa arribin a un acord. Davant d'un conflicte, un nacional d'un estat part pot demanar un procés conciliar, perquè aquest es dugui a terme ha d'estar acceptat pel Secretari General. Un cop acceptat, les parts poden escollir el format i el nombre de conciliadors/es per tal de constituir la Comissió Conciliar, en cas que les parts no arribin a un acord en el nombre i el format, la Comissió estarà formada per tres conciliadors/es, un proposat per cadascuna de les parts i un/a que exercirà de President/a de la Comissió triat d'acord amb les dues parts, si les dues parts tampoc arriben a un acord serà responsabilitat de la Presidència del Banc Mundial la seva elecció. Els/les conciliadors/es són escollits d'entre el Panell de Conciliació. Durant el procés conciliar les parts poden presentar testimonis i documentació i aquest conclou en el moment que les dues parts arriben a un acord o en el moment que es constata la impossibilitat d'arribar a l'acord. En aquest cas la Comissió dissol el procés elaborant un informe on es recull l'acord o la falta d'acord.

Processos arbitrals: Els processos arbitrals, diferentment als conciliars, no busquen posar d'acord les dues parts sinó resoldre un conflicte aportant un veredictes d'obligat compliment. Davant d'un conflicte, un nacional d'un estat part pot demanar un procés arbitral, perquè aquest es dugui a terme ha d'estar notificat i acceptat pel Secretari General. Un cop acceptat, les parts poden escollir el format i el nombre d'àrbitres per tal de constituir el Tribunal d'Arbitratge, en cas que les parts no arribin a un acord en el nombre i el format, la Comissió estarà formada per tres àrbitres, un proposat per cadascuna de les parts i un/a que exercirà de President/a de la Comissió triat d'acord amb les dues parts, si les dues parts tampoc arriben a un acord serà responsabilitat de la Presidència del Banc Mundial la seva elecció. Els/les àrbitres seran escollits/des d'entre el Panell d'Arbitratge. Durant el procés arbitral les parts defensen la seva posició aportant documentació, testimonis experts i tot el que considerin oportú d'acord amb les normes de la Convenció i el vistiplau del Tribunal. Un cop ambdues parts han

exposat tots els seus arguments el Tribunal delibera i pren una decisió per majoria dels seus membres, en el laude arbitral ha de constar el vot particular de cadascun dels àrbitres. Un cop emès el laude aquest és d'obligat compliment per a les parts.

Des de la seva posada en funcionament i fins al 2013 l'ICSID ha conduït més de 430 casos sobre disputes d'inversions d'arreu del planeta, només durant l'any 2013 va obrir 56 nous processos i en va concloure 35. El 75% dels casos són fruit dels BIT mentre que el 25% restant vénen determinats per acords d'inversions entre inversors i estats o de la pròpia legislació estatal que estableix que aquests casos s'elevaran al tribunal d'arbitratge. Els casos afecten a tots els sectors però destaca especialment el relacionat amb els recursos naturals (petroli, gas i mineria) que representa el 25% del total dels casos, el sector Financer (18%), el del Transport (9%) i la Construcció (7%) són els següents i la resta de sectors com el Turisme, Sector Primari (Agricultura, Ramaderia i Pesca), el Sector Elèctric,... no superen el 5% dels nous casos el 2013. També l'any 2014, dels casos conclusos per Tribunals Arbitrals, en un 37% dels casos en va donar la raó en part o totalment als inversors, en un 32% dels casos es van desestimar les seves demandes i en un 31% dels casos el Tribunal Arbitral va considerar que no era el tribunal competent per decidir sobre l'assumpte.

3.4. Reflexions globals

La governança del comerç internacional ha evolucionat al llarg del temps en funció de les necessitats dels seus principals participants. Durant els anys posteriors a la Segona Guerra Mundial va ser imprescindible la coordinació internacional per tal de donar respostes al problema dels alts aranzels, distorsionadors del comerç i contraris a un món cada vegada més integrat, les barreres aranzelàries eren tant rellevants i tant esteses per tot el planeta que la millor eina per reduir-les i estimular el comerç va ser en el pla multilateral, a través del GATT i de les successives rondes de negociació. En el moment que els aranzels han deixat de ser el principal problema fruit de la seva erosió al llarg dels anys el GATT i posteriorment l'OMC s'han hagut d'adaptar per donar resposta als nous requeriments dels patrons del comerç internacional, incorporant els serveis o la propietat intel·lectual dins de les dinàmiques de les negociacions multilaterals. La governança però no només s'estructura a través de la tipologia del comerç que es dona sinó també del pes relatiu dels diferents agents que hi participen, en aquest sentit destaca la progressiva, encara que lenta, aproximació als països en vies de desenvolupament i els menys desenvolupats, i que la resta de

països s'hagin marcat com una prioritat la seva integració dins del sistema mundial de comerç.

El comerç va sorgir en el seu moment gràcies a les millores del transport, que van permetre separar el lloc de producció del lloc de consum, a finals del s. XX un altre desacoblament s'ha produït, permetent fragmentar la cadena de producció i generant un nou paradigma. Les solucions o propostes donades des dels organismes multilaterals no poden donar resposta al nou regionalisme, i cal doncs que la governança es traslladi del camp multilateral al bilateral, a través de tractats regionals *profunds* i dels tractats sobre inversions. Les noves provisions incorporades en aquests tractats van molt més enllà de les reduccions aranzelàries i estan encaminades a permetre un moviment àgil i segur d'inversions, mercaderies, persones i idees. La governança doncs, no és més que dotar-se de les estructures que donin millor resposta a les necessitats de cada moment.

4. El Tractat Transatlàntic de Comerç i Inversions (TTIP)

4.1. Introducció al TTIP

L'Associació Transatlàntica pel Comerç i la Inversions coneguda per les seves sigles en anglès TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) és una proposta d'acord per crear una gran àrea de lliure comerç i inversions entre els Estats Units i la Unió Europea. El seu objectiu és reduir barreres tant aranzelàries com no aranzelàries per facilitar l'intercanvi de mercaderies, serveis, idees i inversions així com explorar l'obertura de les licitacions públiques entre les dues ribes de l'Atlàntic.

4.2. Els EUA i la UE

Els Estats Units i la Unió Europea representen respectivament el 19,2% i el 18,2% de l'economia mundial, entre els dos s'acosten al 40% de la riquesa generada al planeta. Després de la Xina, la UE i els EUA són la segona i tercera exportadora del planeta, amb 2,2 i 1,6 bilions de dòlars respectivament. Pel que fa a les importacions, la UE ocupa la primera posició amb poc més de 2,3 bilions de dòlars, seguida de molt a prop pels Estats Units que importa lleugerament per sota dels 2,3 bilions, la tercera posició correspon a la Xina amb prop de 2 bilions. Les exportacions mundials sumem un total de 18,7 bilions de dòlars.

Les relacions entre els EUA i la UE són estretes en termes comercials, aproximadament el 17% de les exportacions europees van destinades als EUA, aquestes exportacions són l'11% del total d'importacions americanes. El 19% de les exportacions dels EUA tenen com a destí la UE, que equivalen al 17% de les importacions.

Les relacions econòmiques entre els dos països no es limiten però a les relacions comercials, al voltant del 30% de les inversions europees exteriors es troben als EUA, essent el soci inversor més important, molt per sobre de l'estoc d'inversió comptabilitzat en d'altres països. Igualment, el 40% de l'estoc d'inversió estrangers present a la UE prové dels Estats Units. Pel que fa a fluxos inversors i malgrat els daltabaixos produïts com a conseqüència de la crisi econòmica, la UE el 2011 va concentrar el 16% de la FDI als EUA, i la FDI provinent dels Estats Units representava el 2011 prop del 20% de les inversions rebudes.

Els dos països però no només tenen en comú les relacions econòmiques sinó que històricament han estat aliats ja que comparteixen la cultural occidental i per bé que pugui semblar menor, ambdós països disposen d'un model d'estat liberal amb la democràcia com a base del sistema, al revés del que passa a la majoria del planeta. Malgrat les imperfeccions i les crítiques que s'hi puguin fer el model de llibertats en tot

els sentit presents tant a la UE com als EUA és difícilment trobable a d'altres zones del planeta.

4.3. Procés negociador

L'any 2007 a la cimera entre els Estats Units i la Unió Europea del mes d'abril es va consensuar la creació del Consell Econòmic Transatlàntic (TEC, sigles en anglès) com a cos polític per "accelerar la cooperació intergovernamental amb l'objectiu de fer avançar la integració entre la UE i els EUA". En la trobada del TEC de novembre de 2011 es va decidir crear un Grup de Treball d'Alt Nivell sobre Ocupació i Creixement destinat a analitzar i a identificar opcions per enfortir les relacions comercials i inversores UE-EUA, fent especial incidència en aquelles àrees amb major potencial per a l'ocupació i el creixement econòmic. El Grup va presentar les seves conclusions l'11 de febrer de 2013 on es recomana l'inici "*(...)ambitious agreement that addresses a broad range of bilateral trade and investment issues, including regulatory issues, and contributes to the development of global rules*". El 14 de juny de 2013 el Consell Europeu, format pels caps d'estat i de govern de la UE, van donar el mandat a la Comissió Europea pe obrir les negociacions amb els EUA. Un mes abans, al mes de maig, el Parlament Europeu adoptava una resolució expressant la seva voluntat "de seguir d'aprop les negociacions i contribuir al seu resultat satisfactori".

4.3.1. Mandat de la negociació

El Consell Europeu va donar llum verda a l'inici de la negociació a través d'un mandat que la Comissió Europea ha de respectar i acomplir. Aquest mandat es va desclassificar i fer públic el 9 d'octubre de 2014 per reduir les crítiques fetes a la Comissió per la falta de transparència i secretisme imperant fins aleshores. El mandat conté 18 pàgines amb un total de 46 punts. A continuació es presenten i caracteritzen els principals apartats i continguts.

Naturalesa i abast de l'acord

L'àmbit de l'acord és el comerç i les inversions, així com aquelles regulacions que l'afecten. Es tracta d'aconseguir un tractat ambiciós, recíproc en quant a liberalització dels comercial de béns i serveis, que vagi més enllà dels compromisos adquirits en el marc de l'OMC però ha de respectar-ne les obligacions i normes.

Preàmbul i principis generals

- Respecte als drets humans, llibertats fonamentals, la democràcia i l'estat de drets.

- Compromís amb el desenvolupament sostenible en les vessants econòmica, social (ocupació plena i de qualitat) i mediambiental (preservació del medi ambient i dels recursos naturals).
- Respectar les normes de l'OMC i donar suport al sistema multilateral de comerç.
- Dret de les parts a prendre les mesures necessàries per assegurar els objectius de les polítiques públiques pel que fa a drets dels consumidors, salut, protecció laboral, el medi ambient i la promoció de la diversitat cultural.
- Prendre especial atenció a les necessitats i requeriments de les petites i les mitjanes empreses.
- El compromís de comunicar-se amb totes les parts interessades, incloses la societat civil i els agents privats.

Objectius

- Incrementar el comerç i la inversió entre els EUA i la UE, crear noves oportunitats en un veritable mercat transatlàntic.
- L'acord ha d'incorporar el desenvolupament sostenible i respectar les normes internacionals sobre medi ambient, legislació laboral, protecció al consumidor. Les parts es comprometen a no encoratjar el comerç o la inversió a través de la reducció dels estàndards o de les presents legislacions.
- L'acord no ha de contenir provisions que posin en risc la riquesa cultural i lingüística de la UE i els seus estats membres.

Accés al Mercat

- *Aranzels*: eliminació de la totalitat dels aranzels del comerç bilateral.
- *Normes d'origen*: unificar els criteris referent a les normes d'origen.
- *Mesures de defensa del comerç*
Incloure una clàusula de salvaguarda per introduir quotes o aranzels en cas que determinades importacions causin excessius problemes sobre la indústria domèstica. Incloure també una clàusula anti-dumping d'acord amb la normativa multilateral.
- *Serveis*
 - Liberalització en tots els sectors i de qualsevol tipologia de subministrament, transparència i reconeixement pel que fa a llicències i qualificacions exigides, tracte nacional per les filials, desenvolupar un marc de reconeixement mutu de les qualificacions professionals.

- L'acord no pot prevenir les parts d'aplicar les seves lleis nacionals pel que fa a entrada i establiment. Les lleis dels estats membres referents a la legislació i regulació laboral han de quedar inalterades.
- Queden fora de l'acord els serveis exercits com a autoritat governamental, així com els serveis audiovisuals.
- *Inversions:*
 - Gran liberalització i estàndards elevats de protecció. L'objectiu és incrementar les inversions però sense perjudici que la UE i els estats membres puguin adoptar amb les seves pròpies competències mesures necessàries per assolir objectius en polítiques públiques adreçades a temes socials, mediambientals, seguretat, estabilitat del sistema financer, sanitat pública. S'ha de respectar i garantir les polítiques de la UE i els Estats membres pel que fa a la promoció i protecció de la diversitat cultural.
 - Estàndards de tractament de les inversions: just i equitatiu, evitant mesures arbitràries o discriminatòries, tractament nacional, principi de la Nació Més Afavorida, llibertat de moviments de capitals, protecció en contra de les expropiacions i amb indemnitzacions adequades, ràpides i efectives.
 - El tractat ha de proveir d'un mecanisme per resoldre les disputes estats – inversor (ISDS, sigles en anglès), el mecanisme ha de ser transparent, els àrbitres independents, i les resolucions previsibles. El mecanisme ha de contenir salvaguardes per evitar demandes injustificades o frívoles, s'ha de considerar la creació d'un mecanisme d'apel·lació i s'ha de garantir una relació apropiada entre les jurisdiccions nacionals i l'ISDS.
- *Compres públiques*

El tractat ha d'incloure tots els sectors, amb especial atenció pel que fa a la construcció pública, així com tots els nivells administratius (nacional, regional i local). S'ha d'evitar el tracte favorable als proveïdors locals i les provisions referents a la producció local, especialment les referents a "Buy America". Treballar perquè hi hagi accés al mercat de les licitacions i dotar els processos de més transparència i simplicitat, tenir present les petites i mitjanes empreses.

Temes de regulació i barreres no aranzelàries

L'acord ha de permetre aixecar els obstacles innecessaris al comerç i a la inversió a través d'acordar un nivell ambiciós de compatibilitat en les regulacions de béns i serveis, incloent el reconeixement mutu, l'harmonització i permetent la coordinació entre els agents reguladors. Tot això sense perjudici del dret al legislador de regular

d'acord amb el nivell de salut, seguretat, protecció al consumidor, laboral, cultural o mediambiental que estimi convenient. Hauria d'incloure provisions en el següent sentit:

- *Mesures sanitàries i fitosanitàries*

L'acord ha d'establir que els requeriments en aquest camp estiguin fixats d'acord amb la ciència i amb uns criteris d'avaluació de riscos seguint els estàndards internacionals, tanmateix, cada part ha de poder triar el nivell de risc acceptable, sobretot quan l'evidència científica és escassa, sempre i quant sigui per protegir la vida humana, animal o vegetal. L'acord hauria de garantir la total transparència pel que fa a les mesures sanitàries i fitosanitàries aplicables al comerç, i mirar d'establir provisions per al reconeixement d'equivalències així com la implementació de productors alimentaris prefixats.

- *Tècniques reguladores, estàndards i conformitat amb els processos establerts*

Establir provisions per reduir l'impacte d'aquestes mesures sobre l'accés als mercats, arribar a un acord per millorar la cooperació i el diàleg per adreçar els problemes de les Barreres Tècniques al Comerç (TBT, sigles en anglès). L'objectiu és aconseguir major transparència, obertura i convergència de les regulacions i requeriments d'acord amb estàndards internacionals. Reduir les proves i certificacions costoses i redundants, promoure la confiança en els respectius sistemes i organismes certificadors i millorar la coordinació en temes d'avaluació i estandardització a nivell global. S'ha de treballar també referent a les normes d'etiquetatge i evitar que aquest pugui confondre els consumidors.

- *Coherència reguladora*

L'acord ha d'incloure i garantir la coherència reguladora i la transparència, el desenvolupament i implementació de regulacions ha de ser eficient, cost-efectiu, i més compatibles per béns i serveis. Ha de preveure l'intercanvi d'informació i consultes sobre el mètode avaluator i cal que periòdicament es revisin tot aplicant bones pràctiques reguladores.

- *Provisions sectorials*

S'ha d'estudiar la possibilitat d'incloure annexos per avançar cap a la regulació comuna o compatible pel que fa als sectors més importants del comerç transatlàntic com l'automoció, la química, la indústria farmacèutica, TIC, serveis financers,... assegurant l'eliminació de les TBT existents, preveient l'aparició de noves TBT i permetent un accés al mercat superior. Sobre serveis financers convindria també arribar a acords sobre el marc de la cooperació prudencial.

Normes del Comerç adreçades a superar els reptes compartits

- *Drets de propietat intel·lectual*

L'acord ha de posar de relleu la importància que tant els EUA com Europa donen als drets de propietat intel·lectual. Igualment hauria de potenciar el comerç en béns i serveis amb contingut IP i potenciar la innovació, els EUA haurien de garantir la protecció i el reconeixement dels Indicadors Geogràfics i de Denominació d'Origen.

- *Comerç i desenvolupament sostenible*

- El tractat haurà de tenir en compte els aspectes mediambientals referents al comerç: promoure el comerç en béns baixos en carboni, eficiència energètica, licitacions públiques amb clàusules verdes, facilitar la compra informada pels consumidors. S'adequarà als estàndards internacionals pel que fa a protecció del medi ambient i dels recursos naturals, inclosa la diversitat.
- El comerç inclourà mecanismes per promoure l'ocupació de qualitat i la implementació a nivell domèstic com a mínim dels estàndards bàsics de l'Organització Internacional del Treball. El respecte i correcte funcionament de les legislacions laborals nacionals han d'estar garantides.
- L'acord ha de comportar la creació d'un organisme independent Avalador de l'Impacte Sostenible (SIA, sigles en anglès) que involucri la societat civil per estudiar els impactes econòmics, socials i mediambientals del tractat.

- *Altres reptes i oportunitats globals*

- Duanes i altres facilitacions al comerç: promoure la modernització i simplificació dels procediments i normes comercials, estandardització de la documentació, transparència, reconeixement mutu dels estàndards i cooperació entre les autoritats duaneres.
- Acords Comercials Sectorials: quan sigui convenient l'acord ha de renovar, construir i complementar els acords sectorials existents com l'Acord de Comerç de vins entre la UE i els EUA.
- Comerç i competència: l'acord ha d'incloure provisions sobre la política de competència, inclosa la política antimonopolis, control de les fusions i de les ajudes estatals, igualment provisions pel que fa als monopolis públics i a les empreses estatals que disposen de drets o tractaments exclusius.
- Comerç energètic i de matèries primeres: assegurar un ambient transparent, previsible i obert sobre els negocis energètics i l'accés als recursos naturals.

- Petites i mitjanes empreses: especial atenció a les provisions comercials adreçades a aquest sector d'empreses.
- Moviment de capitals i pagaments: liberalització total dels pagaments i moviments de capital.
- Transparència: l'acord ha d'incloure mesures per consular les parts implicades per l'acord així com un sistema per donar a conèixer les normes o regulacions que se'n derivin.
- *Marc institucional i provisions finals*
 - Per garantir el seguiment dels acords es crearà una estructura institucional, també servirà per promoure la compatibilitat entre els règims reguladors.
 - La Comissió Europea es compromet a regularment fer saber al Consell el curs de les negociacions, així com fer recomanacions per incorporar nous temes seguint els protocols habituals.
 - L'acord inclourà un mecanisme adequat de resolució de disputes amb normes acordades entre les parts.

4.3.2. Equip negociador

La Comissió Europea és l'encarregada de la negociació en representació dels 28 Estats Membres de la Unió Europea. Per tal de conduir la negociació s'ha nomenat el Sr. Ignacio Garcia Becerro com a Negociador en Cap que coordina un equip del voltant de 30 persones provinent de les diferents Direccions Generals de la Comissió i que s'ocupen dels àmbits contemplats en l'acord. La majoria de les persones provenen de la DG de Comerç però també de la d'Agricultura i Desenvolupament Rural, Empresa i Indústria, Salut i Consumidors, Competència, i Tributs i Unió Duanera. El Sr. Garcia Becerro és un dels Directors de la DG de Comerç, va coordinar el Grup de Treball d'Alt Nivell que va proposar l'inici de les negociacions del TTIP i té una àmplia experiència en negociacions comercials i sobre el funcionament del comerç internacional.

El 27 de gener de 2014 es va fer pública la creació d'un Consell Assessor format per experts representant d'interessos diversos per assessorar i donar una visió des dels agents econòmics i socials suport de l'Equip Negociador. El Consell Assessor hi participen setze persones representants de la banca, protecció al consumidor, sector de l'alimentació i begudes, indústria automobilística, sindicats, sector serveis, salut i sanitat pública, Cambres de Comerç, sector agrícola, entitats mediambientals, indústria química, indústria tèxtil i entitats socials. Aquest Consell celebra reunions periòdiques amb l'Equip Negociador on es debat sobre l'estat de les negociacions.

4.3.3. Rondes de negociació

Des de l'inici de les negociacions i fins a finals de 2014 s'han produït un total de set rondes de negociació:

- Primera ronda, 7 – 12 de juny de 2013, Washington DC
- Segona ronda, 11 – 15 de novembre 2013, Brussel·les
- Tercera ronda, 16 – 21 de desembre 2013, Washington DC
- Quarta ronda, 10 – 14 de març 2014, Brussel·les
- Cinquena ronda, 19 – 23 de maig de 2014, Washington DC
- Sisena ronda, 13 – 18 de juliol 2014, Brussel·les
- Setena ronda, 29 de setembre – 3 d'octubre de 2014, Chevy Chase, EUA

A cada ronda de negociació s'estipulen una sèrie de temes per ser tractats amb els negociadors responsables de cadascuna de les àrees, malgrat els avenços en les diferents rondes encara queden per tancar molts dels acords. Durant les rondes de negociació un dia està dedicat als *stakeholders*, entitats representants del món econòmic, social, sindical, sectorial o dels negocis que poden presentar les seves inquietuds, dubtes i qüestions davant dels dos grups negociadors.

Les rondes de negociació així com les trobades amb agents econòmics i socials continuaran durant el 2015, i fins que s'arribi a un acord o es descarti definitivament.

4.3.4. Procés d'aprovació

Finalitzades les negociacions els dos equips negociadors presentaran la proposta d'acord definitiva. En el cas europeu la Comissió haurà de presentar l'acord al Consell Europeu, format pels caps d'estat i de govern dels 28 Estats Membres, que l'hauran d'aprovar per unanimitat, qualsevol dels Estats Membres tindrà capacitat per vetar-lo. En cas que els Estats Membres hi donin el vistiplau, el TTIP haurà de ser ratificat pel Parlament Europeu, que en tractar-se només de la ratificació no podrà introduir-hi modificacions i només podrà pronunciar-s'hi a favor o en contra. També és prerrogativa del Parlament Europeu demanar l'opinió a la Cort de Justícia Europea sobre si el TTIP s'adapta als tractats europeus i a la normativa comunitària.

Un cop el TTIP hagi estat aprovat i ratificat pel Consell i el Parlament respectivament, el tractat podria passar a ser operatiu. Tot i així, el 25 de juny de 2014 alts responsables parlamentaris de 16 països membres de la UE van enviar una carta al Comissari de Comerç Karen De Gucht perquè el TTIP fos tractat com un acord mixt, en el sentit que incorpora temàtiques com el comerç o l'agricultura que són competència exclusiva de la Unió Europea, però també competències compartides

entre la UE i els Estats Membres. Si el TTIP és considerat un acord mixt com han manifestat presidents de comitès i comissions parlamentàries de 16 països incloent Alemanya, França, el Regne Unit, Polònia, Bèlgica o Holanda serà obligatori que també sigui ratificat pels Parlaments de cadascun dels Estats Membres.

En el cas dels Estats Units el procés és similar però segurament una mica més senzill, un cop el Govern dels Estats Units estigui d'acord amb el Tractat l'ha de sotmetre a ratificació tant pel Congrés com pel Senat, si ambdues cambres donen el seu vistiplau el TTIP ja podria entrar en funcionament.

4.4. Implicacions econòmiques

El principal argument esgrimit tant per l'Administració Obama com per la Comissió Europea per tal de defensar el TTIP és que és una eina clau per incrementar el creixement i crear llocs de treball, especialment en aquests moments on sobretot la Unió Europea està vivint una situació econòmica força negativa amb creixements situats al voltant del 0% i amb un atur que supera el 10% amb prop de 25 milions de persones aturades. A continuació presento les principals conclusions de l'estudi encarregat per la Comissió Europea al *Centre for Economic Policy Research* titulat "*Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*" publicat el mes de març de 2013 i que defensa que si s'aconsegueix un tractat ambiciós amb reducció de barreres al comerç i a la inversió els guanys en termes econòmics poden ser rellevants:

- Els guanys total per a la UE serien de 119.000 milions d'euros (0,5% del PIB) i de 95.000 (0,4% del PIB) per als EUA. Això equival de mitjana a 545 € en ingressos disponibles per a cada família europea de 4 membres, 655 € en el cas d'una família americana.
- Els beneficis de l'acord no estarien restringits a la UE i als EUA sinó que tindrien un impacte positiu a la resta del món quantificat en més de 100.000 milions d'euros.
- Els guanys del PIB són fruit de la creació de comerç, les exportacions de béns i serveis de la UE als EUA podrien créixer un 28%, equivalents a 187.000 M€. En total, les exportacions europees creixerien un 6% mentre que les americanes ho farien en un 8%.
- El 80% dels guanys potencials de l'acord provenen de les barreres no aranzelàries, de reduir la burocràcia i les regulacions, així com liberalitzar el comerç de serveis i les compres públiques.

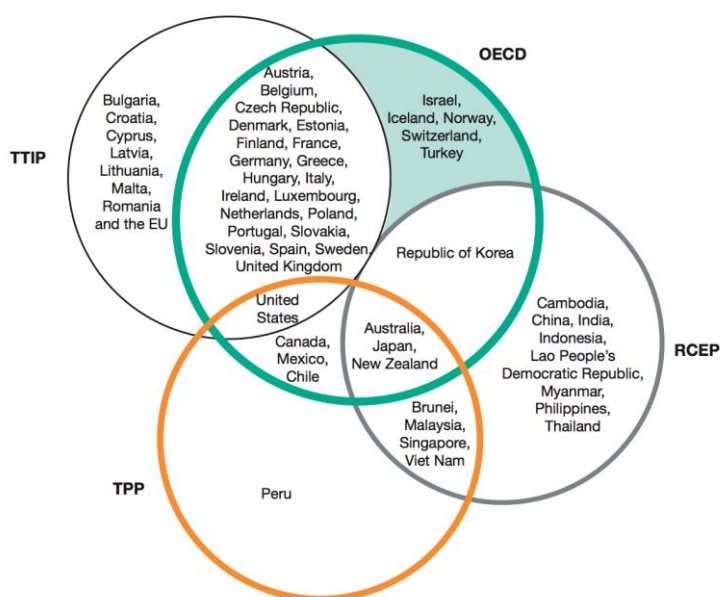
- El creixement econòmic i els guanys en productivitat beneficiarien tant el mercat laboral europeu com nord-americà, en termes de salaris i de nous llocs de treball, tant de persones qualificades com de no qualificades.
- L'acord tindria un impacte negligible pel que fa a emissions de CO₂ o a l'impacte sobre la sostenibilitat del recursos naturals.

Les conclusions d'aquest estudi poden ser aproximades però és difícil que siguin acurades ja que és difícil fer projeccions sobre els guanys que pot generar quan encara no s'ha tancat l'acord i per tant es desconeix el contingut exacte. De la mateixa manera, el context econòmic pot canviar i són freqüents les veus que qüestionen les xifres que s'han donat per excessivament optimistes o exagerades. Malgrat això, sí que hi ha consens en el fet que reduir barreres, especialment les no aranzelàries, pot estimular el comerç i el creixement. Malgrat la insistència de la Comissió Europea en la idea que les empreses més beneficiades pel tractat seran les petites i mitjanes ja que les barreres actuals fan difícil la participació en el comerç transatlàntic, és difícil de saber l'impacte que pot tenir l'acord en els diferents sectors empresarials o socials. Com bé s'explicava en el segon punt d'aquest treball, la liberalització del comerç té efectes redistributius que poden ser rellevants i això comporta grups perdedors malgrat que el guany global és positiu.

4.5. Implicacions geopolítiques

El TTIP és un tractat de comerç i inversions però seria ingenu considerar-lo un acord important només en el camp econòmic. Les motivacions per conduir aquest acord també són oportunes geopolíticament per poder tornar a situar Occident en una situació de lideratge. En aquests moments estan tenint lloc les negociacions de tres acords megaregionals de forma paral·lela, el TTIP, el TPP i el RCEP. La Unió Europea només està participant en un dels acords mentre que els Estats Units participa tant al TTIP com al TPP, i el Japó, Austràlia i Nova Zelanda al TPP i al RCEP. L'ambició dels tres tractats és comparable, els àmbit que incorporen són similars i el pes econòmic que comprenen les diferents regions semblants, ara bé, el model social, econòmic i polític és força diferents entre els diferents països participants.

Figure 7. Participation in key megaregionals and OECD membership



Abans d'analitzar però, les conseqüències geopolítiques, a continuació es presenten breument els altres dos acords que s'estan negociant paral·lelament:

- L'Associació Transpacífica o *Trans-Pacific Partnership* (TTP)

El TPP no deixa de ser un acord similar pel que fa a ambició i contingut al del TTIP però en aquests cas participen de les negociacions 12 estats situats a la riba del Pacífic i tots ells membres de l'*Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC).

El 14 de desembre de 2009 el President Americà Barack Obama comunica públicament que els Estats Units se sumen a les negociacions del TPP per tal d'estrènyer els llaços econòmics de la regió Àsia-pacífica i generar creixements i la creació de llocs de treball a tots els països. Des d'aleshores s'han fet diferents rondes de negociació per anar acostant posicions malgrat encara no s'ha arribat a cap acord. El 12 països representen al voltant del 40% del comerç mundial i es tracta d'algunes de les economies més dinàmiques del planeta malgrat les seves flagrants diferències. Els Estats Units són els que estan liderant les negociacions però després de 5 anys de negociació sembla que encara queden força temes per consensuar malgrat que el President Obama voldria tancar l'acord abans de les properes eleccions presidencials del novembre de 2016.

El 7 i 8 de novembre va tenir lloc a Beijing la Cimera de l'APEC on es va posar de relleu la voluntat dels seus membres d'iniciar els estudis per tal d'avaluar la

possibilitat de crear una l'Àrea de Lliure Comerç de l'Àsia-Pacífic o *Free Trade Area of the Asia-Pacific* (FTAAP), aquesta àrea que involucraria molts més països no sembla que es produeixi en el curt o mitjà termini però és clau tenir tancat l'acord sobre el TPP per tal que aquest serveixi de base de les noves negociacions. Durant la Cimera també es va produir una reunió dels 12 països que estan negociant el TPP i van comprometre's a avançar en les negociacions "per concloure un acord ambiciós, comprensible i basat en estàndards elevats".

L'estratègia dels Estats Units respecte el TPP queda ben exemplificada amb l'article que va publicar al *Foreign Policy* l'11 d'octubre de 2011 l'aleshores Secretària d'Estat dels EUA Hilary Clinton, titulat "*America's Pacific Century*". L'article exposa que així com durant el s. XX l'Atlàntic ha estat el centre de poder econòmic i polític mundial, el s. XXI correspon al Pacífic i és necessari que els Estats Units incrementin el seu rol a la regió si volen mantenir el lideratge mundial. És necessari que s'estrenyin les relacions polítiques i econòmiques amb els països asiàtics de la riba del Pacífic i cal continuar prioritzant la consecució d'acords comercials i d'inversió especialment el TPP, "que pot esdevenir la base per a futurs acords". Això explica que aquest acord sigui el més prioritari per l'Administració Obama, sobretot per determinar la pauta d'integració a l'Àsia i garantir una obertura progressiva sobretot de la Xina.

D'aconseguir-se concloure els dos acords els Estats Units se situarien al centre del taulell econòmic i polític mundial, amb dos acords de gran transcendència, un amb la *vella* Europa i l'altra amb l'Àsia naixent. Aquesta situació deixaria Europa en una situació de debilitat remarcable perquè així com els Estats Units s'han garantit una certa continuïtat pel que fa al seu poder global a través de la seva aliança asiàtica, els països europeus quedarien relegats a una de les cantonades del taulell. En aquest sentit convindria que tal i com fa els Estats Units, Europa també busqués la consecució d'un acord megaregional amb els països asiàtics, anant més enllà dels tradicionals tractats de lliure comerç que ha anat negociant amb diferents països.

- Associació Econòmica Comprensiva Regional o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP)

La RCEP és un acord similar al TTIP i TPP però en aquest cas només incorpora països asiàtics i d'Oceania, quedant-ne fora els Estats Units. La iniciativa d'engegar les negociacions correspon a l'Associació de Nacions del

Sud Est Asiàtic (ASEAN) formada per 10 països d'aquesta regió. En la seva 19a Conferència de Novembre de 2011 van llançar aquesta iniciativa per aprofundir en la integració regional i anar més enllà del tractat de lliure comerç que uneix els diferents països. A banda dels països de l'ASEAN, quan es van iniciar les negociacions a finals de 2012, sis països més s'havien afegit a la iniciativa (la Xina, el Japó, l'Índia, Corea del Sud, Austràlia i Nova Zelanda). Entre tots els països representen al voltant del 25% del PIB mundial, més de 3.000 milions de persones i el 40% del comerç internacional. L'objectiu de les parts és arribar a un acord a finals de 2015 però la complexitat de les negociacions fa poc realista aquesta data. L'objectiu de l'acord és impulsar la integració regional tot estimulant el creixement econòmic, els seus impulsors consideren que pot ser complementari al TPP en aquest sentit.

Aquest acord megaregional és l'únic dels tres que no inclou ni als Estats Units ni a la Unió Europea sinó que se centra en els països asiàtics. Els únics països desenvolupats que hi participen són el Japó, Austràlia, Nova Zelanda, Singapur i Corea del Sud, que si els comparem amb l'Índia, la Xina o Indonèsia representen un percentatge petit de l'acord.

Davant l'encallament de la Ronda de Doha els nous estàndards i regles del comerç internacional ja no es decidiran amb les negociacions multilaterals sinó que es farà a través d'aquests acords megaregionals, que en funció de la importància que tinguin i l'impuls que donin a les economies participants, passaran a ser els referents per a futures integracions regionals i qui sap si finalment, en el marc multilateral. Així doncs convé pensar que els resultats dels diferents tractats seran cabdals. No és segur que els tres acords en negociació arribin a concloure's, tampoc el moment la seva data de finalització però el TTIP pot marcar la pauta o no fer-ho. El primer que s'ha de valorar són les regions afectades, si els dos tractats que involucren el Pacífic conclouen i no així l'Atlàntic, les regles del comerç, els estàndards i la seva regulació serà determinada per les economies asiàtiques i americanes. Igualment el centre econòmic mundial consolidarà la seva tendència a desplaçar-se de l'Atlàntic al Pacífic, i dels països desenvolupats als emergents. Si el 1980 el 70% del creixement planetari provenia de les economies desenvolupades, es preveu que el 2018 el percentatge no superarà el 45%. Si per contra, és el TTIP el precursor dels acords megaregionals exitosos pot ser Europa qui marqui la pauta i els estàndards que s'hi incorporin passin de l'àmbit bilateral al multilateral. La Unió Europea disposa d'un model econòmic, social i polític relativament diferent del que es troba a la resta del món, que es pot resumir en ser de les úniques regions del planeta que han aconseguit combinar al llarg

de la història recent un creixement econòmic sostingut, un estat del benestar rellevant i un sistema polític basat en les llibertats i la democràcia. Aquest model ha conduït Europa a disposar d'uns estàndards mediambientals, laborals, de seguretat, de respecte als drets humans,... per damunt de la majoria de països del planeta, així que els acords megaregionals poden ser una via per estendre aquest model d'èxit a la resta del planeta.

4.6. Implicacions sobre la governança del comerç internacional

L'abast del TTIP i dels altres acords megaregionals que s'estan negociant va molt més enllà de les normes existents en aquests moments en el camp multilateral i de l'OMC. Endemés, així com el Regionalisme del s. XXI també compartia aquesta característica, el seu impacte és menor que el dels acords megaregionals perquè els països implicats no representen el 40% de l'economia mundial. El TTIP en aquest sentit és un símptoma dels canvis que s'estan produint en aquests moments en la governança del comerç internacional i alhora una possible amenaça al sistema multilateral. En el marc del TTIP i de la resta d'acords megaregionals s'estan negociant normes i sistemes propis de resolució de disputes que poden fer encallar definitivament la Ronda de Doha i dissoldre el paper central que ha tingut en els darrers 70 anys el sistema multilateral de comerç a través del GATT i l'OMC.

El debat que emergeix en aquest moment és sobre quin és el nivell apropiat de governança comercial? Quines decisions és millor que s'estableixin a través regional? Megaregional? I multilateral?

La veritat és que no és fàcil respondre aquestes preguntes però algunes de les consideracions que fa Baldwin a *Multilateralitzant el Regionalisme del s. XXI* són força útils.

A la Unió Europea aquest debat s'ha resolt a través dels principis de subsidiarietat i de proporcionalitat, el primer estableix que la UE s'encarregarà de les competències on sigui més efectiu l'àmbit europeu que el nacional o local, el segon estipula que la UE hauria d'involucrar-se el mínim possible.

La teoria del Federalisme fiscal ens permet extreure algunes idees sobre el nivell òptim de govern a través de quatre consideracions:

- *Diversitat de preferències*: davant de preferències diferents en els diferents territoris, mirar d'establir una política global pot no ser òptim. Per exemple i en el camp del TTIP els consumidors i governs europeus han limitat molt l'ús del

consum dels productes transgènics, mentre que els EUA no ho han fet. En aquest camp hi ha diferències en les preferències.

- *Economies d'escala*: una acció conjunta pot resultar més econòmica i més efectiva. L'establiment d'un Sistema Harmonitzat per classificar els béns comercials permet que el recompte sigui molt més fàcil, que les empreses només hagin de classificar els seus productes segons una escala,... cosa que resulta positiu per a tothom.
- *Spillover*: moltes polítiques públiques tenen efectes colaterals, externalitats positives o negatives. Si un país decideix subvencionar les empreses locals això es trasllada amb menys importacions o més exportacions, aquesta major oferta fa reduir els preus internacionals cosa que té efectes sobre totes les empreses del planeta, no només les receptors de les subvencions. Per aquesta raó des de l'OMC s'ha intentat prohibir aquestes pràctiques exceptuant la recerca, ja que aquesta implica externalitats positives perquè tothom es beneficia del progrés científic.
- *Competència jurisdiccional i democràcia com a mecanisme de control*: La ciutadania i les empreses tenen dues maneres d'influir en els governs, a través del vot, mirant de defensar els seus interessos des de dins, o bé marxant de la jurisdicció, d'aquesta manera els governs han d'assumir els costos que tenen les seves polítiques si, sobretot les empreses, marxen.

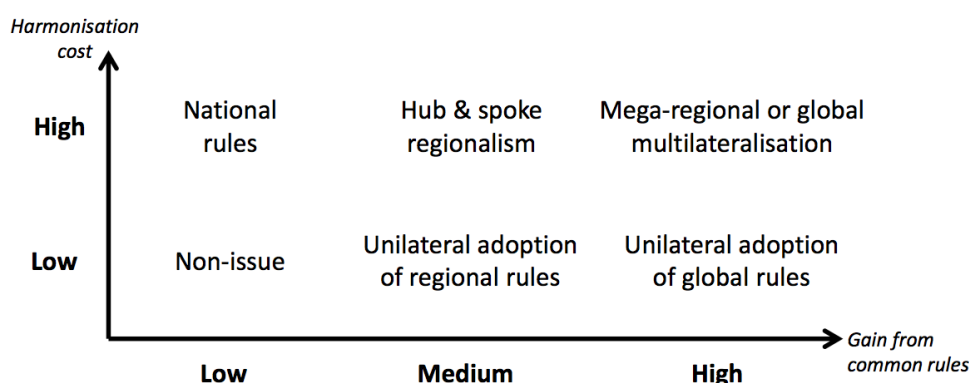
El Federalisme Fiscal però, no ens proveeix de respostes clares sobre com procedir pel que fa als nivells de govern en termes comercials, malgrat donar idees valuoses sobre els principis o consideracions que cal tenir presents. Per exemple l'evidència que els tractats regionals generen externalitats negatives no és gens clara ja que de fet l'establiment de normes més profundes genera efectes positius per al conjunt de països que es relacionen amb les parts. Igualment, molts dels tractats regionals no estipulen noves provisions sobre alguns dels temes com la propietat intel·lectual o les compres públiques sinó que obliguen a les parts a adherir-se als Acords Plurilaterals ja presents en el marc de l'OMC.

Una altra anàlisi fa referència a les externalitats en xarxa i a les competències estàndards. Aquest tipus d'externalitats s'apliquen en aquelles indústries o sectors que generen més guanys a mesura que el nombre de consumidors o participants s'incrementa. Un bon exemple són els xats dels mòbils, existeixen bàsicament dos xats importants, el *Whatsapp* i el *Telegram*, aquests dos xats són incompatibles i si tens *Whatsapp* no pots parlar amb les persones que tenen *Telegram*. Quan una persona es dona d'alta a *Whatsapp* no només en surt beneficiada perquè pot

comunicar-se a través del xat sinó que també genera un impacte positiu sobre totes les persones que ja disposaven d'aquest xat, que guanyen una persona amb qui parlar.

Aquest enfocament en comptes de centrar-se en els efectes negatius el que sosté és que s'ha de buscar incrementar el nombre d'externalitats en xarxa a través dels acords regionals, de manera que acabi sent beneficiós pel conjunt dels països establir uns determinats estàndards. Un exemple són els Tractats Bilaterals d'Inversions, hi més de 3.000 BIT dividits bàsicament en dues categories, el model americà i el model europeu. El conjunt dels països es beneficiarien de disposar d'un únic model de tractat bilateral. El problema rau en el fet que ja existeixen models diferents per a la majoria de provisions comercials, com els drets de propietat intel·lectual, assegurances d'inversió, moviment de capitals,... i per tant qualsevol procés de transformació cap a normes comunes implica costos d'harmonització. L'esquema que hi ha a continuació, elaborat per Baldwin en el seu treball, presenta aquests costos en relació als guanys que se'n deriven gràcies a l'harmonització realitzada.

Figure 15. Schema for thinking about multilateralisation levels



Source: Author's elaboration.

Davant la situació de guanys escassos fruit del multilateralisme i pocs costos, l'opció és mantenir la situació on cada estat determina les seves polítiques i on els costos d'oportunitats pel fet de no implicar-se en negociacions bilaterals, regionals o multilaterals és mínim.

En el segon estadi, on els guanys són mitjans, les externalitats que es produeixen són regionals, davant d'aquesta situació els estats poden apostar per participar dels acords regionals, amb els costos que això implica a nivell de temps, recursos i negociacions, o bé adoptar unilateralment normes regionals per beneficiar-se de les discussions que d'altres països han tingut. Per exemple en el cas del NAFTA els EUA van imposar el seu model de Tractat Bilateral d'Inversions, mentre que el Canadà i el Japó el van decidir utilitzar amb els seus socis unilateralment. Similar és el procés d'extensió del

model europeu, els principals socis comercials de la UE van decidir incorporar-lo com a propi.

El cas de molts guanys fruit de l'harmonització global i pocs costos es tracta dels processos seguits en el marc de l'Organització Mundial de Duanes (WCO, sigles en anglès) o en menor mesura de l'Organització Internacional per a l'Estandardització que miren d'identificar els punts on la cooperació global pot ser més beneficiosa tot ajudant als països a cooperar entre ells. Un exemple és el connector USB, l'adopció d'un model estàndard genera molts beneficis a nivell global sense costos d'harmonització.

Passant a la fila superior on els costos d'harmonització són alts, a l'esquerra de tot existeixen poques externalitats i doncs els estats estableixen les seves pròpies normatives i regulacions. En el cas del "*Hub and spoke regionalism*", malgrat els costos elevats, l'harmonització sí que genera externalitats positives i beneficis mitjans, en aquests casos cal establir mecanismes d'incentius i penalitzacions perquè els estats avancin en aquesta direcció, com és l'efecte "dòmino" dels tractats regionals. Un exemple són les normes d'origen, a Europa i a l'Àsia venen determinades pel principi de valor afegit, donat que les empreses també l'han de comptabilitzar per raons fiscals és senzill i útil. Als EUA no existeix l'impost sobre el valor afegit i per tant les normes d'origen venen determinades per un sistema diferent. Austràlia inicialment utilitzava el sistema del valor afegit però en signar un acord de lliure comerç amb els EUA va canviar el sistema, i alhora va convèncer a Nova Zelanda que fes el mateix, essent aquests dos països grans socis comercials mutus.

Finalment el cas on malgrat ser molts alts els costos, els beneficis són també molt importants. En aquest cas s'insereixen les negociacions multilaterals en el marc de l'OMC però la diversitat de les preferències dels països, els interessos contraposats o d'altres temes fan que les negociacions siguin lentes i difícils. Un dels acords que es pot atribuir a aquest sistema, malgrat ser un acord plurilateral, és sobre les Compres Públiques, garantir lliure competència en les licitacions públiques permet guanys destacats tant pels governs com per a les empreses participants a nivell de costos, tot i així, la resistència a avançar en aquesta direcció és molt forta.

Per avançar cap al multilateralisme el sistema que s'està posant en pràctica és a través dels acords megaregionals, el desgast i els costos els assumeixen les grans potències participants. Se n'estan negociant dos de principals, el TTIP i el TPP, amb un país en comú que són els Estats Units, si aquests tractats conclouen és probable que ambdós acords tinguin algunes característiques en comú però sigui com sigui determinaran un conjunt de normes i funcionament que segurament i amb el pas del

temps la resta de països aniran adaptant per tal de beneficiar-se del comerç amb les principals potències del planeta. D'aquesta manera el que en principi s'està desenvolupant en l'àmbit bilateral o regional esdevindria multilateral. Aquesta seria la gran aportació del TTIP al desenvolupament de la governança mundial, si aquest acaba conclouent i la resta de països emulen les seves provisions. Seria convenient però, que aquest procés no és realitzés d'esquenes a l'OMC sinó que ho fes conjuntament, d'aquesta manera es mantindria una major coherència entre les provisions incorporades i és facilitaria el procés posterior de multilateralitzar el acords megaregionals. Igualment, la inclusió de mecanismes propis de resolució de diferències també debiliten els mecanismes de l'OMC existents fins al moment i que s'ha demostrat que han funcionat prou bé d'ençà de 1995.

Per tancar aquest apartat el que ha de quedar clar és que el TTIP obre un nou període de la governança del comerç internacional similar a l'experimentat durant la darrera part dels anys 40 amb la creació dels sistema multilateral a través del GATT. El TTIP i la resta d'acords megaregionals canvien les regles del joc i el funcionament imperant fins ara, i alhora que poden contribuir a desencallar el sistema multilateral després de prop de 15 anys negociant la mateixa Ronda, també poden acabar fragmentant-lo, fent perdre la centralitat que ha mantingut l'OMC fins al moment i tornant a un sistema com el viscut abans de les dues guerres mundials on el comerç no s'acordava d'igual a igual sinó que les principals potències imposaven les seves condicions.

4.7. Defensors i detractors del TTIP

El TTIP és un acord de gran abast que pot tenir implicacions econòmiques, polítiques i socials rellevants, així és normal i fins i tot desitjable que hagi generat un cert debat polític i social, amb l'aparició de partidaris de l'acord i d'altres en contra. En aquest apartat es mostren les postures adoptades pels partits polítics catalans, de l'Estat espanyol i europeus respecte del TTIP. També hi recullo les intervencions d'experts, d'agents econòmics o socials que han intervingut en els debats per exemple al Parlament de Catalunya. En el darrer punt d'aquest apartat presento la Plataforma europea *Stop TTIP* i els seus argument, que ha engegat una Iniciativa Ciutadana d'abast europeu per evitar que el TTIP entri en funcionament.

4.7.1. Posició dels Grups Parlamentaris del Parlament de Catalunya

El 22 de desembre de 2014 va tenir lloc a la Comissió d'Acció Exteriors, Unió Europea i Cooperació del Parlament de Catalunya una sessió monogràfica sobre l'Associació Transatlàntica per al Comerç i la Inversió. La sessió es va organitzar a través d'una sèrie de ponents experts o representants de diferents sensibilitats que van exposar la seva posició seguits d'intervencions i preguntes per part dels representants dels Grups Parlamentaris, a continuació faig un resum de les diferents posicions intervencions tant dels ponents com dels GP.

- *Sr. Ferran Tarradellas i Espuny, Director de la Representació de la Comissió Europea a Barcelona*

El Sr. Terradellas defensa la posició de la Comissió Europea sobre el TTIP. El TTIP crearà creixement i ocupació quan Europa més ho necessita i les negociacions posen de relleu la importància d'Europa en un món global i que l'aliança amb els Estats Units és mútuament beneficiosa. El model europeu i els seus estàndards estan garantits i el compromís de la CE és defensar-los. Sobre el procés de negociació opina que és el més transparent que s'ha fet mai en el cas d'un tractat de comerç i inversions, posa de relleu que per primera vegada s'ha fet públic el mandat negociador i que queda clar que en cap cas es vulneraran les sobiranes nacionals dels Estats Membres. En el mandat negociador s'estipulen les excepcions i es diu clarament que els serveis públics essencials no es veuran afectats pel TTIP.

- *Sr. Joan Tugores i Ques, Catedràtic d'economia de la Universitat de Barcelona*

El Dr. Tugores contextualitza el tractat a nivell geopolític, explicant que paral·lelament els Estats Units estan negociant el TTP amb els països del Pacífic. En aquest sentit insta a la UE a buscar també algun tipus d'acord similar al TTIP amb els països asiàtics per evitar quedar aïllats i perdre importància econòmica i geoestratègica. Defensa que l'òptim seria que no fossin necessaris ni el TTIP ni el TTP i que tot es desenvolupés a nivell multilateral i en el marc de l'OMC. El TTIP s'ha de prendre com un *second best* i cal tirar-lo endavant fruit del bloqueig de la Ronda de Doha. Alerta que en tota negociació comercial hi ha molts interessos particulars, que són legítims però no comuns a tota la ciutadania, i que per tant s'ha de garantir que les negociacions condueixin a un acord beneficiós per al conjunt de la població i no només per a una minoria. Igualment, també posa en valor el model europeu, l'únic al món que ha fet compatible la democràcia, el creixement econòmic i l'estat del benestar, i que aquest model s'ha de defensar en les negociacions i

no posar-lo en risc. Europa ha de resoldre els seus problemes interns a través d'incrementar la seva cohesió interior, cosa que no està fent bé d'ençà de l'inici de la crisi, i definir el seu paper com a actor global, amb el TTIP es pot fer però dependrà de la lletra petita de l'acord. Finalment exposar que amb la crisi s'ha trencat l'equilibri entre mercats i política, de la crisi se n'ha de sortir tornant a equilibrar el poder de la política i el mercat si no es vol tornar a caure en un procés continu de crisis, el TTIP pot ser una oportunitat per fer bé les coses i ajudar a restablir l'equilibri, en cas contrari Europa i el món hauran fet un mal negoci.

- *Sr. Jacint Soler i Matutes, en representació de PIMEC*

El representant de la petita i mitjana empresa exposa que l'obertura comercial té perdedors i guanyadors, i que els lobbys defensaran els seus interessos i tindran més capacitat d'incidència que la resta d'agents econòmics i socials. Les empreses veuen important accedir amb més facilitat al mercat americà ja que presenta creixements superiors als europeus. Malgrat això, l'economia nord-americana és més competitiva que la mitjana europea i per tant l'obertura comercial pot comportar una competència extraordinària, potser això ens fa veure que les empreses no estan preparades. Els problemes de les barreres aranzelàries i les barreres tècniques, així com de compres públiques i els serveis són àmbits que estan percebuts com a problemàtics per l'empresa catalana i per tant l'acord hi hauria de fer referència. Sobre el tema de la transparència i de les negociacions entén que hi hagi una certa discreció però cal fer-ne pedagogia i donar-lo a conèixer. Afegeix que el Consell Assessor a l'Equip Negociador no compta amb cap membre provinent de les petites i mitjanes empreses i caldria que hi fossin presents.

- *Ricard Bellera i Kirchoff, Secretari d'Internacional, Migracions i Cooperació de Comissions Obreres de Catalunya*

El representant del sindicat de CCOO mostra el rebuig de la seva organització al TTIP. Creu que és contrari a la democràcia fruit del secretisme de les negociacions i de la falta de transparència. El tractat supera l'àmbit comercial i per tant les discussions s'haurien de fer als parlaments i no en un suposat acord comercial. Comenta que malgrat els aranzels baixos, aquests generen uns ingressos a la UE gens menyspreables i que per tant s'hauria de saber d'on sortiran en el futur els ingressos fins ara generats. Les diferències dels estàndards laborals, mediambientals o socials són altes entre ambdós països i per tant el tractat pot posar en entredit el model europeu. L'experiència d'altres acords com el NAFTA posa de relleu que aquests tractats fan retrocedir els

drets laborals, beneficiant a uns quants i perjudicant a la majoria. També destaca que els EUA és un país, mentre que la UE és un projecte polític amb poc pressupost i amb dificultats en molts camps per ara entrar a negociar aquest tipus d'acord. Entén que el TTIP és una estratègia americana i la UE no pot fer de comparsa, cal treballar a nivell multilateral per resoldre els problemes globals. Finalment defensa que cal que el TTIP sigui sotmès a referèndum perquè afecta directament a la ciutadania.

- *Carles Seijó i Àlex Guillamon, membres de la Campanya "Catalunya, no al TTIP"*

Els dos activistes mostren el seu rebuig frontal al TTIP i la seva intenció de defensar fins al final la seva retirada. Consideren que atempta contra la sobirania popular i que la desregulació no és la solució als problemes que travessa Europa, que les dades aportades per la Comissió són falses o exagerades i que no generarà més ocupació ni creixement sinó precarietat i misèria. Ampliaré l'explicació sobre els seus arguments en el Punt 4.7.4.

A banda de la intervenció dels ponents els portaveus dels Grups Parlamentaris a la Comissió van defensar la seva postura davant de l'acord.

- *Sra. Gemma Calvet i Barot, GP d'Esquerra Republicana de Catalunya (ERC)*

La portaveu republicana planteja dubtes sobre qui són els guanyadors i perdedors d'aquest tractat no només pel que fa a beneficis econòmics sinó també de correlació de forces entre la UE i els EUA. Europa està en una situació de d'indefinió agreujada per la crisi econòmica i política que està vivint. La crisi econòmica gravíssima té les seves arrels en la debilitat política i aquest tractat no està clar que vulgui revertir aquesta situació sinó potser agreujar-la. La política ha de sortir reforçada del tractat i això vol dir un control superior dels mercats. El TTIP sorgeix pels fracassos de la governança global i aquesta cal reforçar-la, la democràcia i els poders legislatius han d'anar més enllà i controlar l'economia, i no al revés. Aquest tractat doncs té riscos que cal que s'analitzin adequadament. Els dèficits de transparència en la negociació no deixen de ser dèficits democràtics que s'han de corregir, i en aquest sentit seria bo que el TTIP fos ratificat en referèndum pels pobles europeus, cosa que faria que guanyés credibilitat.

- *Sr. Daniel Fernández i González, GP Socialista (PSC)*

El diputat socialista recalca que el procés de negociació és quasi tant important com el contingut finals de l'acord i per tant cal que se li doni publicitat i transparència. Igualment creu que seria necessari fer des de la Generalitat una

anàlisi de les conseqüències que tindrà el TTIP al país, tal i com han fet altres estats de la UE. El Grup Socialista veu dos arguments suficients per obrir les negociacions, la importància geopolítica que aquest pot implicar per reorientar l'occident, així com les conseqüències econòmiques, major creixement i ocupació. Aquestes són raons que justifiquen l'inici de les negociacions però no impliquen haver d'acceptar qualsevol acord, els principis del model social europeu s'han de preservar. Si això és així el socialisme català i l'europeu donaran suport al TTIP.

- *Sr. Juan Milián i Querol, GP del Partit Popular de Catalunya (PPC)*

El diputat popular fa notar les divergències absolutes entre els ponents i fa algunes consideracions. Creu que ha faltat debat públic per mirar de detectar els punts positius i negatius de l'acord. Considera que segurament tant els avantatges com els inconvenients que es veuen a l'acord són exagerats i al final acaba sent tot molt més equilibrat, el que sí que defensa és que el comerç genera creixement i que sense aquest no hi haurà creació d'ocupació. Defensa que el Mercat Comú va generar un gran impuls a l'economia europea i que el TTIP pot ser un nou impuls que no es pot ignorar. Igual d'important és el tema geopolític, o Europa guanya pes o ho farà l'Àsia i el sistema europeu és clarament millor. Considera que el tractat no és un joc de suma zero sinó que tant els EUA com Europa hi poden guanyar i que cal aprofitar-ho.

- *Sra. Sara Vilà i Galan, GP d'Iniciativa per Catalunya Verds – Esquerra Unida i Alternativa (ICV-EUiA)*

La diputada ecosocialista exposa tres punts que els preocupen especialment: ISDS, les divergències de tracte entre PIMEs – Multinationals i les contradiccions entre el *Transatlantic Business Council (TBC)* i la Comissió Europea. Considera que l'experiència ensenya que els tractats de lliure comerç sempre provoquen l'increment de les desigualtats i beneficien les multinacionals i no la ciutadania. Critica la falta de transparència i el secretisme de les negociacions. Sobre l'ISDS exposa que l'arbitratge permet que les empreses multinacionals denunciïn els estats i rebin compensacions milionàries i per tant el grup d'ICV ho veu molt perjudicials pels interessos públics que són els de la ciutadania. L'ISDS és només per a les empreses multinacionals i no per a les petites i mitjanes empreses. Els preocupa igualment la relació entre el Tractat i els serveis públics, no pot ser que aquests en surtin més perjudicats, la Comissió i el TBC han explicat coses diferents sobre aquest tema. Finalment reivindica que si es vol fer un acord positiu aquest hauria d'estar participat per a la ciutadania i que si no ho està és perquè

és una negociació entre empreses transnacionals que defensen els seus interessos i no entre dues administracions públiques.

- *Sr. José Manuel Villegas i Pérez, GP de Ciutadans (C's)*

El portaveu de C's inicia la intervenció denunciant el poc control democràtic que hi ha sobre les estructures econòmiques, en aquest context és fàcil que hi hagi reticències per a la ciutadania de cara al TTIP. El seu partit considera positiu els processos d'integració econòmica perquè generen creixement i ocupació però cal analitzar el tractat en concret per assegurar-se que això sigui així, és bàsic que hi hagi un control polític i democràtic sobre la decisió final. L'acord és ambiciós i rellevant a nivell mundial amb grans afectacions a la vida de la gent, això exigeix més transparència. El model europeu, els seus estàndards en protecció de dades, mediambientals, laborals,... ha de quedar preservat pel tractat. El que no es pot oblidar és que alguns sectors segur que es veuran afectats negativament fruit de l'acord i que s'hauria de preveure com es minimitzen aquests impactes no desitjats. Ciutadans defensa aquest acord, creu que pot beneficiar l'economia i la societat europea però no a qualsevol preu, el millor per evitar reticències és el control democràtic i la transparència.

- *Sr. Quim Arrufat i Ibáñez, Grup Mix (CUP)*

El diputat de la CUP fa referència al NAFTA com a antecedent més similar al TTIP alertant de les nefastes conseqüències que aquest ha tingut per l'economia i la societat mexicana (criminalitat, narcotràfic, privatitzacions, pobresa extrema,...) malgrat també disposar de l'home més ric del món. Els tractats ja no són comercials sinó polítics i només beneficien al capital i no a la ciutadania. La Comissió Europea és l'antítesi de la transparència i el que s'ha mostrat queda molt lluny del que seria necessari. El capitalisme i la globalització porten a la màxima competitivitat que implica baixar sous i perjudicar les persones. El TTIP s'ha de fer perquè el cost d'oportunitat de no fer-lo significa que Àsia passi per sobre, aquest és l'argument. L'ISDS sobrepassa les legislacions nacionals i democràcies i per tant no pot ser, especialment enmig d'una crisi com la que estem patint on la lluita de classe està donant els rics com a vencedors. El TTIP limitaria les polítiques possibles per part dels Estats en un moment on es preveuen canvis de calat almenys al sud d'Europa i per tant la CUP s'hi ha d'oposar. No està escrit enlloc que el comerç generi beneficis. Europa està immers en un procés progressiu de desregulació i privatitzacions i aquest tractat no faria més que accelerar-lo. Europa no ho fa tot bé i el TTIP seria un error més.

- *Sra. Marta Pascal i Capdevila, GP de Convergència i Unió (CiU)*

La portaveu convergent exposa que el seu grup és en principi favorable al Tractat pels beneficis que aportaria al creixement i a la creació de llocs de treball a través de l'augment de les exportacions, de la inversió,... Amb els Estats Units, Europa comparteix la democràcia i molts dels valors occidentals i per això sembla un bon aliat en el món global però es tracta de realitats diferents. El tractat va més enllà dels aranzels i s'ha de garantir que els estàndards europeus no es rebaixin amb el Tractat. Sobre la transparència i el debat públic insta a la Comissió Europea a continuar facilitant les eines per accedir a la informació. La música que sona agrada però cal que la lletra garanteixi la seguretat mediambiental, laboral i social.

Tal i com la portaveu de CiU va recalcar durant la seva intervenció, Catalunya no és un Estat Membre de la Unió Europea i per tant no podrà expressar el seu vot al Consell Europeu i tampoc serà necessari que el TTIP sigui ratificat pel Parlament de Catalunya. Malgrat això, al meu entendre també és important saber quina seria la correlació de forces en cas de ser votat al Parlament. En aquest sentit destaquen tres grups parlamentaris que de les seves intervencions es desprèn el suport al Tractat. Aquests grups són CiU, PPC i Ciutadans amb 50, 19 i 9 diputats i diputades respectivament, dos grups que mostren una ferma oposició que són ICV-EUiA i la CUP amb 13 i 3 diputats i diputades, finalment el PSC sembla que hi dóna suport però està pendent del resultat final de les negociacions mentre que ERC es mostra crítica en la seva intervenció però no mostra una posició concreta, per bé que sembla més plausible el no que el sí, al revés que el PSC. Esquerra i el PSC sumen 21 i 20 diputats respectivament. El Parlament de Catalunya està format per 135 membres i segons la seva composició actual el TTIP rebria el suport segur de 78 dels seus membres i possiblement arribant als 98 amb el vot favorable dels socialistes. En contra hi votarien la resta de partits quedant-se amb 37 vots. Igualment s'ha de dir que de moment no està prevista una posició ferma del Parlament malgrat que la idea del debat era elaborar una declaració conjunta després d'aquest debat on es mostrés la posició com a Parlament de Catalunya.

4.7.2. Posició del Govern de l'Estat i dels Grups Parlamentaris del Congrés

4.7.2.1. Posició del Govern de l'Estat

La posició de l'Estat Espanyol sobre el TTIP la va fixar el 25 de febrer el President Mariano Rajoy en el discurs del *Debate del estado de la Nación*: “*España seguirá apoyando la consecución del acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos, la llamada Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión que, de llegar a buen término, constituirá un impulso muy notable para la economía europea que vería incrementadas sus exportaciones a los Estados Unidos por encima del 25%.*”

Posteriorment, el 29 d'abril de 2014, en el Ple del Congrés el GP de l'Esquerra Plural que incorpora els diputats i diputades d'IU, ICV-EUiA i de la CHA, formula una interpel·lació urgent al Govern per boca del diputat Centella Gómez per conèixer la posició d'aquest sobre el TTIP i alertar dels perills que pot suposar pels estàndards europeus i pels treballadors i treballadores de l'Estat, així com exigint una major transparència en les negociacions i la demana al Govern de l'Estat que convoqui un referèndum en el moment de la seva ratificació. En nom del Govern contesta el Ministre d'Afers Exteriors i Cooperació, el Sr. García Margallo. El Ministre inicia la seva intervenció posant de manifest la importància del comerç i les inversions entre la UE i els EUA que generen a ambdós països 13 milions de treball actualment, seguit dels impactes previstos sobre el creixement del PIB, en l'ocupació, les exportacions i la inversió que pot generar el TTIP. Concretant en el cas d'Espanya, el 2013 Estats Units va ser el sisè client d'Espanya (8.700 M€ d'importacions) i el cinquè proveïdor (10.000 M€ d'exportacions), Espanya tenia el 2011 un estoc brut d'inversions directes superior als 4.000 M€ als EUA. Hi ha més de 700 empreses espanyoles instal·lades als EUA que generen 75.000 llocs de treball. L'estoc d'inversió directa dels EUA a l'Estat supera els 48.000 M€. El Ministre defensa doncs la importància de l'acord i que confia que el 2015 s'estigui en condicions de comunicar un acord.

El contingut de l'acord es divers però a l'Estat espanyol el pot beneficiar en diferents partides, d'una banda l'accés als mercats, els aranzels en productes com el vestit o el tèxtil estan entre el 30 i el 40% que representen barreres importants per a les PIMEs especialment, la resta d'aranzels és cert que són baixos però encara ho poden ser més. L'acord afecta també a la liberalització, a les normes no aranzelàries i a les inversions, Espanya posseeix empreses en molts camps que poden sortir beneficiades de l'acord. Amb l'harmonització transatlàntica les dues principals economies del món podran fer front als reptes del s. XXI. Aquest acord no suposarà una disminució de la

protecció ni dels treballadors/es, ni dels consumidors/es ni tampoc del medi ambient. Els beneficis d'aquest acord no se cenyeixen a la UE i als EUA sinó que també afectaran la resta del món ja que en els nous acords o en la renovació dels actuals per exemple amb el Mercosur o la Comunitat Andina s'incorporaran les noves provisions i estàndards. Finalment menciona que la Comissió manté informats els Estats Membres de la UE així com el Parlament Europeu i que s'han obert consultes amb agents socials, econòmics i empresarials per contribuir a les millores de l'acord. Espanya doncs contribuirà en les negociacions i defensarà l'acord perquè pot ajudar a sortir de la crisi a través de més creixement, creació d'ocupació i reactivació productiva.

El diputat d'IU reprèn la paraula per explicar que els gran beneficiats d'aquests acords sempre són les multinacionals, és veritat que les PIMEs espanyoles podran exportar més fàcilment als EUA però també ho podran fer les americanes, molt més competitives i molt més grans. El tractat mira de ser neocolonialisme, perquè els països rics tornaran a dictar les normes del joc a la resta del món i això no és acceptable. Sobre la transparència i les consultes dir que es concentren en els lobbys econòmics i que els agents socials, sindicals,... han quedat arraconats. Estats Units no hauria de ser el model ni l'aliat de la UE perquè no en surt beneficiada.

El Ministre Margallo reprèn la paraula per exposar que el model que defensa el Govern és el de la competitivitat, productivitat i la potenciació del sector exterior. Les exportacions representen el 35% del PIB de l'Estat i l'acord pot suposar augmentar aquest percentatge, per exemple són moltes les empreses espanyoles líders en el sector de l'obra pública que podran accedir a les licitacions públiques americanes representant una gran oportunitat, el Govern de l'Estat confia en la capacitat de les empreses per competir amb les americanes. Defensa el lliurecanvisme i no el proteccionisme i per tant l'acord es mou en aquests paràmetres. L'experiència mostra quin és el model guanyador i com creixen els països que han aplicat cadascuna de les doctrines. La transparència existeix i s'ha negociat amb tothom, amb els lobbys empresarials però també amb els sindicats, representants dels consumidors, petits agricultors i amb molts més agents.

4.7.2.2. Posició dels Grups Parlamentaris al Congrés de Diputats

El 6 de maig de 2014, també el Grup Parlamentari de l'Esquerra Plural va presentar una moció al Congrés de Diputats on es considera que el TTIP va molt més enllà d'un tractat comercial i que tindrà un impacte "(...) ampli i irreversible especialment sobre la salut, l'alimentació, l'ocupació, la seguretat dels productes, el medi ambient, els drets laborals i les polítiques de privacitat (...)" també es mostra crítica sobre el secretisme

de les negociacions que mantenen la Comissió Europea amb el govern nord-americà i finalment alerta dels riscos que suposa pel sistema multilateral de comerç, amenaçant la cooperació mundials i evitant resoldre dubtes comuns com el canvi climàtic i la protecció del medi ambient. La moció presentava tres punts que resumidament són els següents:

- Que el Congrés dels Diputats insti el Govern de l'Estat a rebutjar el projecte de TTIP que s'està negociant en aquests moments.
- Que el Congrés dels Diputats insta el Govern que en cas de tirar endavant el TTIP hauria de ser ratificat en referèndum a tots els Estats Membres de la UE.
- Que el Congrés dels Diputats constitueixi un grup de treball per debatre sobre el TTIP i elaborar un informe sobre l'impacte les seves repercussions a l'Estat espanyol.

Davant d'aquesta moció presentada pel GP de l'Esquerra Plural la resta de grups del Congrés es van posicionar de la següent manera:

- *Sr. Álvaro Anchuelo Crego, del GP d'Unión Progreso y Democracia (UPyD)*
El diputat expressa el seu convenciment de les bondats del TTIP i per tant comunica que votaran en contra dels dos primers punts de la Moció i a favor del darrer. UPyD considera que el comerç i l'intercanvi és un joc de suma positiva i troba que un bon acord pot potenciar tant Europa com els Estats Units, el comerç es basa en l'avantatge competitiu i Espanya pot tenir-lo en nombrosos béns i serveis. La integració econòmica és inevitable i és absurd posar-hi barreres. Els sectors on l'Estat pot sortir més beneficiat és el dels tèxtils, calçat o cuir en rebaixar-se els aranzels, en la indústria automobilística en harmonitzar-se les regulacions, el sector agrícola, en l'obra pública, el transport aeri o els serveis financers on les multinacionals espanyoles són referents internacionals. Igualment les majors importacions americanes incrementen la gamma de productes accessibles i a un preu més competitiu, amb beneficis per als consumidors. La inversió estrangera directa també poc contribuir a la creació de llocs de treball i per tant es considera el TTIP mútuament beneficiós. No es pot negar que també comporta riscos però si les negociacions es fan bé aquests es poden minimitzar, les regulacions no cal que s'igualin a les dels Estats Units sinó que també es poden igualar a les europees. El GP comparteix la preocupació de l'Esquerra Plural pel que fa a la resolució de diferències inversor – Estat i considera que no és necessari l'arbitratge internacional, essent els tribunals ordinaris suficients per resoldre aquests conflictes, igualment es considera que les negociacions no són prou

transparents i cal que el Congrés dels Diputats faci un seguiment més acurat de tot el procés.

- *Sr. Félix Lavilla Martínez, del GP Socialista (PSOE)*

El portaveu socialista també expressa que votaran en contra dels dos primers punts i a favor del tercer. El GP està d'acord amb el TTIP però cal establir unes condicions pel que fa a les negociacions, la condició primordial és que l'acord no impliqui unes rebaixes dels estàndards europeus i que l'acord ha de garantir un creixement a llarg termini, sostenible i just. Els drets dels treballadors/es han de quedar blindats i Europa alhora pot mirar de fer que es millorin també als EUA. La protecció de la diversitat cultural i dels serveis audiovisuals també són algunes de les línies vermelles, així com la correcta regulació del sector financer o l'exclusió del mecanisme de resolució de disputes inversor – Estat. La posició del PSOE i dels socialistes i demòcrates europeus és que el TTIP pot generar creixement i ocupació però s'ha de fer sense rebaixar els drets laborals, mediambientals, socials,... No es pot estar en contra de l'acord sense conèixer el seu contingut, de la mateixa manera que no es pot estar completament a favor. Els socialistes estan a favor de l'acord si es respecten les condicions establertes.

- *Sr. Rafael Larreina Valderrama, del Grup Mixt (AMAIUR)*

El representant de l'esquerra *abertzale* comparteix les preocupacions del GP de la *Izquierda Plural* fruit del secretisme de les negociacions, que s'oposa formalment al TTIP tal i com està plantejat actualment i que no pot compartir la postura del Govern de l'Estat en aquesta matèria. El TTIP posa en dubte l'Europa social, sostenible, compromesa amb l'Estat del Benestar, la defensa de la diversitat cultural i la biodiversitat. Es tracta d'un debat de fons, o Estat del Benestar o neoliberalisme (austeritat i lliurecanvisme). El model del TTIP i del PP és el de la pobresa i la desigualtat, la pèrdua de drets i l'ajuda a les grans corporacions a canvi d'atur, precarietat laboral i exclusió social. La cooperació i l'intercanvi internacional és defensable però no si comporta retrocessos en drets mediambientals, alimentaris, socials, serveis públics,... El TTIP pot millorar la situació de les grans empreses però no la de les PIME i la de l'economia social. S'ha de potenciar Europa però una Europa diferent de l'actual, respectuosa amb la diversitat cultural i nacional on els pobles puguin decidir. Les persones han de ser al centre de les polítiques europees, no els interessos comercials particulars, els mercats o les magnituds econòmiques.

- *Sr. Jordi Xuclà i Costa, del GP Català (CiU)*

El diputat català considera el TTIP una de les millors iniciatives i propostes del President Obama mirant a Europa, tot i que EUA està més centrat en Àsia que cap al vell continent. La globalització econòmica i la integració regional ha multiplicat la riquesa en el món però cal garantir unes bones regulacions perquè el fort no sempre guanyi el dèbil. S'ha de tenir confiança amb Europa i amb la seva capacitat de negociació, 28 Estats, una ciutadania de 500 milions de persones que pot fer un bon acord, en tracte d'igualtat, amb la primera potència del planeta. Els acords de lliure comerç i inversions poden ser positius per a totes les parts. Europa ha de ser exigent i defensar el model social europeu que representa el 50% de la despesa en benestar total del planeta. S'ha de ser exigent amb la seguretat dels consumidors/es o pel que fa a la cultura però en d'altres temes els EUA poden donar bons consells. Pel que fa a la transparència es pot coincidir amb l'Esquerra Plural considerant que cal que hi hagi més informació i que el debat sigui públic, el GP de CiU votarà favorablement al punt tercer i en contra dels dos primers.

- *Sra. María Aránzazu Miguélez Pariente, del GP Popular (PP)*

La portaveu popular defensa la posició ja mantinguda pel President Rajoy i pel Ministre Margallo, les relacions comercials entre els EUA i la UE són molt importants però ho podrien ser més si s'harmonitzen les regulacions diferenciades que actualment existeixen. La consecució de l'acord implicaria crear l'àrea comercial més gran del món i permetria que l'eix atlàntic guanyés pes relatiu fruit de l'emergència de les potències asiàtiques, llatinoamericanes i africanes. El comerç internacional genera millores per al consum en incrementar la varietat, abaratir els preus i crear ocupació en els sectors exportadors, el TTIP generarà creixement i noves oportunitats per a l'economia europea i espanyola. Cal confiança entre les dues parts negociadores i avançar cap al reconeixement mutu, la coordinació dels organismes reguladors i tenir la voluntat política d'assolir un acord. La Fundació Bartelsman considera endemés que Espanya sortiria entre els països més beneficiats pel que fa a PIB per càpita si s'aconsegueix un acord ampli i ambiciós.

El procés de negociació és transparent i clar ja que la Comissió Europea informa puntualment als Estats Membres, al Parlament Europeu i als agents econòmics i socials. El GP del PP per tant s'oposa als tres punts de la moció presentada per l'Esquerra Plural.

A continuació es mostren els vots emesos per cadascun dels GP per una banda els dos primers punts, i per l'altra el tercer punt ja que la moció es va sotmetre a votació separada. Amb les votacions queden clares les posicions dels diferents partits polítics malgrat que alguns d'ells no van intervenir al debat i per tant no queda recollida la seva valoració sobre la moció però sí el seu vot.

- GP Popular (PP, 185 MP): NO (Punt 1, 2 i 3)
- GP Socialista (PSOE, 110 MP): NO (Punt 1 i 2) i SÍ (Punt 3)
- GP Català (CiU, 16 MP): NO (Punt 1 i 2) i SÍ (Punt 3)
- GP de l'Esquerra Plural (IU, ICV-EUiA i CHA, 11 MP): SÍ (Punt 1, 2 i 3)
- GP d'Unión Progreso y Democracia (UPyD, 5 MP): NO (Punt 1 i 2) i SÍ (Punt 3)
- GP Basc (EAJ-PNB, 5 MP): NO (Punt 1 i 2) i SÍ (Punt 3)
- GP Mixt:
 - AMAIUR (7 MEP): SÍ (Punt 1, 2 i 3)
 - Esquerra Republicana de Catalunya (ERC, 3 MP): SÍ (Punt 1, 2 i 3)
 - Bloc Nacionalista Gallec (BNG, 2 MP): SÍ (Punt 1, 2 i 3)
 - Coalició Canària – Nova Canària (CC-NC-PNC, 2 MP): Abstenció
 - *Foro de Ciudadanos* (FAC, 1 MP): NO (Punt 1, 2 i 3)
 - Coalició Compromís Equo (Compromís-Q, 1 MP): SÍ (Punt 1, 2 i 3)
 - *Geroa – Bai* (GBAI, 1 MP): Abstenció (Punt 1 i 2) i SÍ (Punt 3)
 - *Unión del Pueblo Navarro* (UPN, 1 MP): NO (Punt 1, 2 i 3)

Els resultats finals són que els dos primers punts van ser refusat per 323 vots mentre que hi van votar a favor 24 diputats i diputades i tres més es van abstenir. El tercer punt va comptar amb 161 vots a favor, dues abstencions i 187 vots en contra. Així doncs, la moció va ser rebutjada per una gran majoria de la cambra.

El 9 de juliol de 2014 a la Comissió d'Economia i Competitivitat del Congrés compareix el Secretari d'Estat de Comerç Jaime García-Legaz Ponce a proposta del Govern de l'Estat per informar sobre el TTIP. El Sr. García-Legaz exposa la importància estratègia que té el TTIP per mantenir el lideratge comercial occidental i evitar perdre pes relatiu a favor de les economies emergents, exposa també els llaços econòmics, comercials, inversors i polítics que existeixen entre la UE i els Estats Units i la importància que s'arribi a un acord. Amb el TTIP es marcaran les normes del sistema mundial del comerç i cal doncs que els països democràtics, garants de l'estat de dret i de la protecció socials siguin els que les determinin. L'Estat defensarà un TTIP ambiciós i ampli que elimini els aranzels completament, permeti i incrementi el comerç

en serveis, inversions i compres públiques, també les barreres no aranzelàries que requerirà una harmonització de les regulacions i guanys d'eficiència importants beneficiant especialment a les PIMEs i finalment marcar les línies mestres de la política comercial internacional.

La transparència ha estat present en tot moment i la Comissió Europea ha habilitat una pàgina web on va publicant informacions referides al TTIP, s'ha constituït un grup assessor i a cada ronda de negociació es debat amb agents de la societat civil.

Sobre l'ISDI dir que Espanya ha inclòs aquest mecanisme en els 72 tractats d'inversions bilaterals que ha signat en els darrers 23 anys i que no deixa de ser una eina per garantir uns estàndards de protecció a les inversions. Les inversions estrangeres busca seguretat, tant les empreses nord-americanes a Europa com les espanyoles en els seus mercats de destí. Endemés, en el mandat de negociació queda estipulat que no es buscarà atreure inversions mitjançant la reducció dels estàndards mediambientals, laborals, socials,...

Durant les negociacions cada part defensa els seus interessos però sobre els Organismes Manipulats Genèticament (OMGs) i les hormones de creixement la Comissió Europea ja que explicitat que no formen part de les negociacions i que les diferències en aquest camp no són negociables.

L'objectiu del TTIP no és desregular sinó harmonitzar regulacions per evitar duplicitats, es tracta d'incrementar la cooperació per mirar d'establir normes i provisions compatibles a les dues ribes de l'Atlàntic. Sobre els serveis públics també cal dir que el tractat no els afecta i es mantindran excepcions per permetre que la UE i els Estats Membres mantinguin el control sobre els serveis essencials.

Així doncs el Govern de l'Estat considera l'acord prioritari i necessari, que presenta grans oportunitats per a l'economia espanyola, europea, nord-americana i mundial. Permetrà impulsar el creixement i la creació de llocs de treball alhora que situarà occident en una situació geopolítica estratègica.

Les intervencions que van seguir a la del Secretari d'Estat de Comerç per part dels Grups Parlamentaris Socialista, d'Esquerra Plural, Popular, d'UPyD i del Grup Mix van anar en la línia de l'expressat en el debat del 6 de maig de 2014 fruit de la Moció de l'Esquerra Plural.

El 25 de novembre de 2014 el GP Popular va presentar un Proposició No de Llei relativa a la consecució d'un acord de lliure comerç i inversions entre els Estats Units i la Unió Europea. A continuació les intervencions dels diferents GP mostrant la seva posició:

- *Sr. Pablo Casado Blanco, GP Popular (PP)*

El diputat popular exposa que el seu grup presenta aquesta proposició per instar a la Comissió Europea a culminar l'Acord Transatlàntic de Lliure Comerç i Inversions entre la UE i els EUA perquè és beneficiós per a les dues parts i pot estimular el creixement i la creació de llocs de treball quan més es necessita.

- *Sra. Rosana Pérez Fernández, Grup Mix (BNG)*

La diputada gallega mostra la seva estupefacció per la proposta popular en entendre que no poden instar a la Comissió a concloure cap acord sense conèixer-ne el contingut. Critica la falta de transparència durant les negociacions i denuncia que el tractat vol eliminar les barreres polítiques i socials per facilitar l'expansió del capitalisme i la globalització. El que voldria conèixer és com queden protegits la seguretat alimentària, l'ocupació de qualitat o el medi ambient, com queda el ISDS i com es garanteix la capacitat de fer política per part dels parlaments democràticament escollits.

- *Sr. Joan Tardà i Coma, Grup Mix (ERC)*

El portaveu republicà exposa que estarien disposats a votar la proposta popular si s'accepten dues esmenes: si el text denuncia la poca transparència de les negociacions i exigeix a la Comissió que es corregeixi aquesta anomalia, i si el Govern de l'Estat es compromet a sotmetre la ratificació d'aquest tractat en referèndum. Si com defensa el PP el TTIP és tant favorable als interessos de la ciutadania no hi hauria d'haver problema perquè aquesta es pronunciés. Lògicament el PP no accepta les esmenes perquè el TTIP només defensa les grans corporacions.

- *Sra. Maite Ariztegui Larrañaga, Grup Mix (AMAIUR)*

La portaveu basca denuncia els interessos ocults de les negociacions que no són altres que la desregulació i la pèrdua de benestar i de drets, els retrocessos que implica en drets laborals, socials i mediambientals són aberrants i des d'Euskal Herria es combatrà aquest tractat fins al final.

- *Sr. Álvaro Anchuelo Crego, del GP d'Unión Progreso y Democracia (UPyD)*

El diputat considera que sense haver-se conclòs la negociació és difícil tenir una posició tancada, que tot tractat comercial té avantatges i inconvenients, ni

el TTIP és Satanàs ni tampoc un camí de roses. Els avantatges són clars, estrènyer llaços comercials i econòmics amb un gran soci com és els estats units, incrementar les exportacions i generar llocs de treball. Pel que fa a inconvenients caldria fer més transparents les converses i també evitar la creació de jurisdiccions especials com el que es planteja amb les ISDS. La proposició del PP ve a dir que es vagi de pressa i de qualsevol manera per tancar les negociacions, UPyD considera que les coses s'han de fer bé maximitzant els beneficis potencials i minimitzant els inconvenients detectats.

- *Sr. José Luis Centella Gómez, del GP Esquerra Plural (IU, ICV-EUiA i CHA)*

El diputat d'IU manifesta la seva incredulitat per les dades presentades ja que en cas que es creés tanta riquesa segur que no aniria a parar a la majoria de la ciutadania sinó als privilegiats de sempre. L'Esquerra plural manifesta la seva total oposició al TTIP i al procés de negociació que s'està seguint. El TTIP significa la creació d'una gran àrea econòmica sense control democràtic i per tant mentre que les grans corporacions hi sortiran beneficiades el gruix de la població en sortirà perdent. L'equilibri entre mercat i societat ja és prou fràgil com per acabar-lo de trencar amb un tractat d'aquestes característiques. El GP ha presentat diferents esmenes per canviar el sentit de la proposició no de llei presentada, per permetre que si el TTIP és tant beneficiós que sigui la ciutadania via referèndum qui ho jutgi.

- *Sra. Immaculada Riera i Reñé, del GP Català (CiU)*

La diputada convergent exposa que el per CiU és una prioritat assolir aquest acord per millorar les relacions entre els EUA i la UE, ajudar a les empreses a exportar i crear ocupació i enfortir l'eix atlàntic. La reactivació econòmica és una prioritat i per tant tot el que impulsi la internacionalització de l'economia va en aquesta direcció. Tot i així, cal que l'acord respecti els drets de la ciutadania, així com la protecció dels estàndards europeus. El GP estén que aquests es respectaran i que els serveis públics essencials no formen part de l'acord i quedaran garantits però cal continuar insistint a la Comissió Europea perquè aquest no siguin moneda de canvi. Finalment l'acord també ha ser d'especial utilitat per a les PIMEs que representen el 99% de les empreses de l'Estat i les que més poden contribuir a la creació d'ocupació. El TTIP pot ser bo per a l'economia i el creixement i alhora protegir el model de benestar europeu, les esmenes de millora presentades han estat acceptades pel PG Popular així que es donarà suport a la iniciativa.

- *Sr. Juan Moscoso del Prado Hernández, del GP Socialista (PSOE)*
El portaveu socialista manifesta que la PNL del PP no debat sobre les bondats o els problemes del lliurecanvisme o el proteccionisme, ni de les economies obertes o tancades, ni tampoc d'un acord comercial i d'inversions que s'està negociant, la proposició del PP vota un procediment per instar a la Comissió Europea a finalitzar les negociacions, sense més especificitats. Aquesta proposició doncs serà votada en contra per part dels socialistes. EL GP considera que s'ha de garantir una major transparència, especificar quina és la línia de defensa del Govern de l'Estat ja que si el que aquest defensa a Europa és el mateix que aplica a l'Estat l'acord implicarà major precarietat laboral i pèrdues de drets individuals i col·lectius. Es considera que s'hauria de garantir els drets laborals, dels consumidors/es així com la retirada de l'ISDS. Les negociacions haurien de portar a millorar la regulació en tots els àmbits i per exemple en el sector financer els estàndards nord-americans són més exigents que els europeus, caldria que Europa els adaptés doncs. El GP socialista vota en contra d'aquesta PNL però no està en contra del TTIP sempre i quan respecti els estàndards europeus pel que fa a la protecció mediambiental, laboral i social.
- *Sr. Pedro María Azpiazu Uriarte, GP Basc (EAJ – PNV)*
El portaveu basc exposa que el seu GP està d'acord amb el TTIP pels guanys econòmics que pot suposar, tal i com tothom coneix els beneficis que va comportar el Mercat Comú. Tot i així, malgrat que es pugui estar d'acord amb la música de l'acord, la lletra encara és desconeguda i per tant el PNB hi votarà en contra. En comptes d'instar el govern a animar la consecució de l'acord del TTIP es podria exigir a la UE a reorientar la política econòmica per mirar de sortir de la crisi que Europa, i especialment Espanya pateix.

La votació de la preposició no de llei presentada pel GP Popular va quedar de la següent manera:

- GP Popular (PP, 185 MP): SÍ
- GP Socialista (PSOE, 110 MP): NO
- GP Català (CiU, 16 MP): SÍ
- GP de l'Esquerra Plural (IU, ICV-EUiA i CHA, 11 MP): NO
- GP d'Unión Progreso y Democracia (UPyD, 5 MP): NO

- GP Basc (EAJ-PNB, 5 MP): Sí⁵
- GP Mixt:
 - AMAIUR (7 MEP): NO
 - Esquerra Republicana de Catalunya (ERC, 3 MP): NO
 - Bloc Nacionalista Gallec (BNG, 2 MP): NO
 - Coalición Canaria – Nueva Canaria (CC-NC-PNC, 2 MP): Sí
 - Foro de Ciudadanos (FAC, 1 MP): Sí
 - Coalició Compromís Equo (Compromís-Q, 1 MP): NO
 - Geroa – Bai (GBAI, 1 MP): NO
 - Unión del Pueblo Navarro (UPN, 1 MP): Sí

La proposició no de llei va quedar aprovada per 209 vots a favor (PP, CiU, PNV, FAC i UPN) i 141 vots en contra.

El Congrés de Diputats fins al moment s'ha posicionat clarament a favor del TTIP gràcies a la majoria absoluta que ostenta el Partit Popular i a les complicitats més o menys explícites del PSOE, CiU, PNB i UPyD. Tot i així, s'ha de tenir present que és difícil que l'acord del TTIP es tanqui abans de la tardor del 2015 quan estan previstes eleccions generals i per tant el Congrés de Diputats que podria haver de ratificar el TTIP si finalment és considerat un acord mixt, si es tenen en compte les enquestes que s'han anat publicat, tindrà poc a veure amb la composició actual. Un nou agent polític, PODEMOS, liderat per Pablo Iglesias, té moltes probabilitats de quedar entre les tres principals forces parlamentàries i ja ha expressat públicament el seu rebuig al TTIP. Així doncs, tot fa preveure que serà complicat ratificar el TTIP si PODEMOS obté un bon resultat i el PSOE intenta protegir el seu flanc esquerra alineant-se amb la nova força emergent. En cas d'un govern encapçalat per PODEMOS, també es podria donar el cas que aquest vetés el TTIP ja en el Consell Europeu si no és que continua avançant, com fins ara ha fet, cap a la moderació i la socialdemocràcia pragmàtica.

⁵ Durant la intervenció el PNB exposa la seva voluntat d'expressar un vot negatiu, però finalment el vot emès és afirmatiu.

4.7.3. Posició dels Grups Parlamentaris del Parlament Europeu

El Parlament Europeu està format per 751 diputats i diputades escollits per sufragi universal i provinents de les diferents circumscipcions de cadascun dels 28 estats membres de la Unió Europea. Els diputats i diputades però no s'organitzen per països sinó per famílies polítiques. El Parlament haurà de ratificar el text final del TTIP un cop hagi estat aprovat pel Consell Europeu, i per tant és important conèixer la posició dels diferents Grups Parlamentaris que el formen des de les eleccions del 25 de maig de 2014 i almenys fins al maig de 2019.

- GP del Partit Popular Europeu (222 MEP)

El Grup democratacristià és el més nombrós de la cambra i el que va imposar el seu candidat a la Comissió Europea, el conservador luxemburguès Jean-Claude Juncker, en guanyar les eleccions del maig de 2014. A banda del PP aquest grup suma l'eurodiputat d'Unió Democràtica de Catalunya. El PPE sempre s'ha mostrat partidari de l'acord en considerar que es genera una situació *win-win*, sempre han considerat les relacions transatlàntiques un pilar de la política exterior i consideren els Estats Units un soci de confiança i prioritari. Les negociacions del TTIP són pel GP una prioritat clau i confien que s'arribi a un acord satisfactori que promogui la el creixement i la creació d'ocupació a banda i banda de l'Atlàntic tot minimitzant les barreres al comerç, facilitant l'accés al mercat, incrementant les inversions mútues i el disseny de normes globals sense reduir els estàndards socials. Amb la finalitat de treballar per la consecució de l'acord, el 27 de novembre de 2014 van crear un Grup de Treball dins del Grup Parlamentari per debatre i potenciar el suport de l'Eurocambra al TTIP.

- GP de l'Aliança Progressista i Socialdemòcrates (191 MEP)

És el segon Grup de la cambra i ostenta la seva Presidència, a mans de l'alemany Martin Schulz, després d'un acord amb els democratacristians. Els dos principals grups de l'eurocambra es reparteixen la presidència i mantenen una posició comuna en la majoria dels grans temes. La seva posició respecte del TTIP és que confien que pugui crear ocupació i creixement però que això no pot anar en detriment dels drets dels treballadors/es ni dels consumidors/es. Defensen que prendran una decisió definitiva un cop es conegui el document definitiu però que és important que s'arribi a un acord per impulsar els estàndards internacionals, altrament el món tendirà cap a la Xina, amb condicions molt menys respectuoses pels consumidors/es, treballadors/es i pel medi ambient. Tot fa preveure que malgrat algunes crítiques a la poca

transparència de les negociacions, els socialdemòcrates ratificaran sense problemes el TTIP.

- GP dels Reformistes i Conservadors Europeus (70 MEP)
Aquest GP creat el 2009 i liderat pels conservadors britànics després d'abandonar el PPE defensa l'*euromercatisme*. La UE s'ha de dedicar a fer la vida més fàcil a les empreses i a la ciutadania però no pot suplantar els estats membres ni avançar fins a convertir-se en un súper-estat. El GP defensa el lliure mercat i l'aliança estratègica amb els EUA i en aquest sentit donen total suport al TTIP ja que generarà negoci per a les empreses i més oportunitats pels treballadors/es.
- GP dels Liberal demòcrates (67 MEP)
Els liberals eren el tercer grup del Parlament abans de les eleccions del maig, fins aquell moment era considerat el partit frontissa que acabava de decantar les votacions. En aquest grup s'hi integra Convergència Democràtica de Catalunya (CDC) així com el PNB, Ciutadans i UPyD. L'actual Comissària de Comerç, la sueca Cecilia Malmström, forma part d'aquesta família política. Els liberals també s'han mostrat sempre partidaris del lliure comerç i per tant donen suport a la consecució de l'acord entre els EUA i la UE, defensen però que és bo que el procés sigui transparent perquè tant els agents socials com econòmics puguin involucrar-se i percebre els beneficis de l'acord.
- GP de l'Esquerra Unida i dels Verds Nòrdics (52 MEP)
Aquest GP format per l'esquerra no socialdemòcrata i que agrupa els antics partits comunistes incorpora Izquierda Unida (IU) així com el partit grec Syriza que encapçala Alexis Tsipras, que va ser el candidat d'aquest partit per ocupar la presidència de la Comissió Europea. En aquest grup també s'hi han incorporat els 5 MEP de PODEMOS, i de fet Pablo Iglesias va ser proposat per presidir l'Eurocambra. Aquest grup ha mostrat sempre el seu rebuig als Tractats de Lliure Comerç i el seu vot serà contrari en considerar que el TTIP només beneficia a les grans corporacions i perjudica a la majoria de la població, redueix els estàndards europeus i és un atemptat a la democràcia. La Fundació Rosa Luxemburg, vinculada a l'Esquerra Unida Europea ha publica un estudi sobre el tractat que es titula "*TTIP: A chapter for deregulation, an attack on jobs and end of democracy*" que exemplifica prou bé la posició d'aquest grup parlamentari.
- GP dels Verds i de l'Aliança Lliure Europea (50 MEP)
Aquest GP està format per MEP dels partits ecologistes europeus com Iniciativa Catalunya Verds (ICV) en aliança amb d'altres forces progressistes

nacionalistes o regionalistes, en aquest segon grup també s'hi incorporen els MEP d'Esquerra Republicana de Catalunya (ERC). Aquest GP també ha mostrat el seu rebuig al TTIP en considerar que només servirà per rebaixar les legislacions laborals, mediambientals,... en detriment de la qualitat de vida de les persones i del model de benestar europeu. Consideren endemés que vulnera els principis democràtics i que cal que se suspenguin les negociacions.

- GP de la Llibertat Europea i la Democràcia Directa (48 MEP)

Aquest grup està format bàsicament pel *United Kingdom Independent Party* (UKIP) i pel *Movimento 5 Stelle* amb 24 i 17 parlamentaris respectivament. Aquest grup que uneix els euroescèptics britànics que defensen la sortida del Regne Unit de la Unió Europea i els seus socis populistes italians defensen també el vot contrari a l'acord transatlàntic perquè torna a ser un intent de la UE de prendre sobirania als estats.

- Grup Mix (52 MEP)

El Grup Mix hi ha diferents partits polítics on destaca el Front Nacional de Marine Le Pen amb 23 dels parlamentaris. A banda de l'extrema dreta francesa guanyadora al seu país del comicis del 25 de maig també hi ha l'extrema dreta grega (Alba Daurada amb 5 MEP), la italiana (Lliga Nord, 5 MEP), l'holandesa (Partit de la Llibertat de Geers Wilders, 4 MEP), l'austríaca (Partit de la Llibertat per Àustria, 4 MEP), la polonesa (Congrés de la Nova Dreta, 3 MEP), holandesa (Jobbik, el Moviment per a una Hongria Millor, 3 MEP) i l'alemanya (Partit Nacional Demòcrata Alemany, 1 MEP). Aquests partit que malgrat les semblances ideològiques no formen pròpiament un grup parlamentari es mostren contraris al TTIP i critiquen la falta de transparència de les negociacions i la pèrdua de sobirania que suposaria la seva entrada en vigor.

Resumidament i a grans trets es pot afirmar que el TTIP ho tindrà relativament fàcil per superar el tràmit parlamentari ja que a priori un mínim de tres grups que sumen 359 eurodiputats i eurodiputades li donaran suport (PPE, Liberals i Reformistes – Conservadors) mentre que 202 en principi hi votaran en contra (Esquerra Unida, Els Verds + ALE, Llibertat i Democràcia Directa i el Grup Mix), l'únic grup que ha refusat decantar un vot fins veure el text definitiu són els socialdemòcrates però tot indica que el gruix dels seus 190 representants hi votaran a favor, superant clarament els vots favorables les 2/3 parts de l'Eurocambra.

4.7.4. La Campanya “STOP TTIP”

L'obertura de les negociacions per assolir el TTIP va comportar l'aparició d'una Campanya a nivell europeu sota el nom “STOP TTIP!” que és fruit de l'aliança de prop de 300 organitzacions europees que han endegat una Iniciativa Ciutadana Europea en contra del TTIP i CECA. El CECA és *EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement*, acord de lliure comerç i inversions similar al TTIP que han negociat durant 5 anys el Canadà i la UE, les negociacions del qual van finalitzar a l'agost del 2014. En aquests moments i durant el 2015 l'acord està en procés de revisió, aprovació per part del Consell Europeu i ratificació pel Parlament Europeu i s'espera que estigui operatiu al 2016 si les autoritats canadenques també hi donen el vistiplau.

Les organitzacions promotores consideren que aquests dos acords comercials haurien de quedar suspesos ja que suposen una amenaça a la democràcia, a l'estat de dret, pel medi ambient, la salut, els serveis públics així com pels drets laborals i dels consumidors/es.

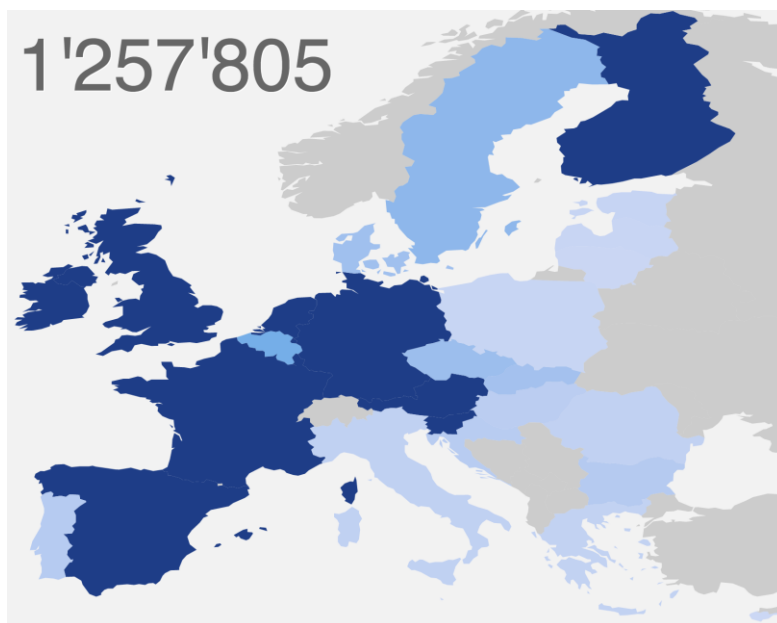
El mecanisme ideat per aquestes organitzacions per aconseguir la retirada d'ambdós tractats comercials és a través d'una Iniciativa Ciutadana Europea (ECI, sigles en anglès), instrument legal existent des de l'abril de 2012 similar a les Iniciatives Legislatives Populars possibles a Catalunya, que a través de la recollida de firmes entre la ciutadania s'obliga al Parlament a posicionar-se sobre el contingut de la ILP i decidir si s'obre el procés parlamentari per incorporar-la a la legislació o bé es descarta. És una eina que disposa la societat civil i la ciutadania per pressionar els poders executius i legislatius.

La iniciativa d'engegar un ECI va venir de l'Aliança Alemanya Anti-TTIP a la primavera de 2014, el 15 de juliol de 2014 es va registrar a la Comissió Europea però aquesta no la va acceptar a tràmit comunicant-ho el 9 de setembre de 2014, al·legant que la proposta presentada “La Comissió Europea recomana al Consell Europeu rebutjar el mandat negociador per al TTIP i no concloure el CECA” queda fora del marc d'actuació de la Comissió d'acord amb els tractats europeus.

Davant de la impossibilitat de tirar endavant amb una ECI convencional les organitzacions van decidir emprendre una ECI auto organitzada (*self-organized ECI*, sECI). L'objectiu és aconseguir el màxim nombre de firmes possibles per fer pressió a la Comissió i al Parlament alhora que convèncer els Estats Membres de les conseqüències negatives del TTIP i del CECA metre donen a conèixer aquests tractats a la ciutadania.

Una ECI convencional requereix un mínim d'un milió d'assignatures i almenys l'obtenció de signatures de 7 Estats Membres amb uns mínims de signatures diferents per a cada país segons la seva població, per exemple 72.000 signatures a Alemanya, 55.500 a França, 54.750 a Itàlia o al Regne Unit, 40.050 a Espanya, 15.750 a Portugal,...

A continuació el mapa interactiu habilitat per la Plataforma on es recull el nombre de signatures recollides fins al diumenge, 11 de gener de 2015 a les 16:36h.



En aquests moments la iniciativa ja ha rebut el suport de més d'un milió de persones superant el mínim de signatures necessàries a més de 7 Estats (Estats de color blau fosc: Espanya, França, Irlanda, Regne Unit, Holanda, Alemanya, Luxemburg, Àustria, Eslovènia i Finlàndia). Destaca especialment el cas d'Alemanya amb més de 750.000 signatures (10 vegades més de les necessàries), el Regne Unit amb 200.000 signatures (4 vegades més de les necessàries) o Àustria amb 45.000 signatures (3 vegades més de les necessàries). A l'Estat Espanyol amb 43.000 signatures se supera per poc més de 2.500 el nombre mínim. A l'altra extrem hi trobem Grècia on només s'han aconseguit el 13% de les assignatures necessàries, Itàlia amb el 15%, Polònia amb el 7%, Lituània, Letònia o Estònia que no arriben al 10%, Romania amb el 14%, Croàcia el 24% o Portugal amb el 26%.

Els principals arguments dels promotors de la sECI en contra del TTIP són els següents:

- L'estat de dret queda en entredit per la introducció d'un sistema judicial paral·lel. Les empreses americanes i canadenques tindran el dret de demandar els estats si consideren que han patit pèrdues fruit de les lleis o mesures

impulsades per la UE o els Estats Membres. Les legislacions poden anar encaminades a la protecció del medi ambient, la salut o els consumidors i les empreses estrangeres perjudicades podran recórrer als tribunals d'arbitratge internacionals rebent dels pressupostos públics indemnitzacions milionàries. Els tribunals d'arbitratge són exclusions dels inversors estrangers i en queden fora les empreses europees.

- Cooperació reguladora, les empreses afectades per noves regulacions, lleis o normatives podran participar de la seva elaboració com a parts afectades. Aquest fet mina la democràcia, la iniciativa legislativa ha de provenir dels interessos de la ciutadania i no dels i les representants de les grans empreses.
- Les grans corporacions han tingut i continuen tenint una excessiva influència durant les negociacions. Només a la fase preparatòria de llançament del TTIP van tenir lloc 590 reunions entre la Comissió Europea i grups d'interès, el 92% de les reunions van ser amb representants empresarials mentre que només un 8% van correspondre a sindicats i grups de defensa dels consumidors/es.
- Les negociacions es fan en secret i només es té accés a tota la informació un cop aquestes han conclòs. El CETA comprèn més de 1.500 pàgines. Els Estats i els parlaments només s'hi poden pronunciar a favor o en contra i la pressió perquè els acords s'acceptin són molt elevats.
- Els drets dels treballadors i treballadores estan en rics, els EUA només reconeix dos dels 8 drets laborals bàsics establerts per l'Organització Internacional del Treball. En el sector agrícola o en la indústria elèctrica es perdran una gran quantitat de llocs de treball fruit de la dura competència americana.
- Amb el TTIP i la CETA el retorn a la gestió i propietat pública de serveis com l'aigua, l'electricitat, la telefonia, els hospitals, recollida de residus,... serà pràcticament impossible.
- Els Estats Membres de la UE estan cedint a les pressions per permetre l'ús de tecnologies arriscades com la fractura hidràulica (*fracking*) que posa en qüestió els aqüífers i pot causar grans danys al medi ambient. Les empreses, gràcies al ISDS, podran demandar els governs que decideixin imposar moratòries o prohibir aquestes pràctiques.
- Els estàndards alimentaris es rebaixaran amb el TTIP i el CETA ja que s'anivellaran als existents als EUA, molt menys estrictes pel que fa a l'ús de pesticides, indústria alimentària o energies netes. Incrementar els estàndards serà impossible en el futur.

- El TTIP i el CETA estan fets per incrementar el poder de les multinacionals en detriment de la democràcia i els béns generals.

A Catalunya la Campanya s'ha desenvolupat sota el nom "*Catalunya no al TTIP!*" i hi participen unes 150 persones regularment agrupades en eixos temàtics com l'educació, sanitat i agricultura entre d'altres. Algunes de les organitzacions del país que li donen suport són partits polítics (CUP, ICV-EUiA, Procés Constituent), entitats sindicals (CCOO, CGT), entitats feministes (Ca la Dona, Marxa Mundial de Dones), entitats juvenils (CJB i CNJC), federacions de veïns i veïnes (FAVB), entitats ecologistes (*Greenpeace*, Ecologistes en acció, Plataforma Aigua és Vida) entitats de pau i cooperació (Institut de Drets Humans de Catalunya) i moviments socials i de reivindicació de drets (la PAH) o defensors d'un altre model econòmic (Xarxa d'Economia Solidària de Catalunya).

5. Conclusions

La primera part del treball s'ha dedicat a explicar l'evolució de les pautes comercials internacional des dels temps de David Ricardo al s. XIX fins a l'emergència de les cadenes globals de producció a finals del s. XX i principis del s. XXI. El comerç apareix quan es possible separar les localitzacions on es produeixen els productes del lloc on es consumeixen. A mesura que han avançat els temps i amb les millores del transport aquestes distàncies s'han fet més llargues. Arriba un moment però, on el comerç internacional experimenta un canvi més profund, quan és possible, gràcies als avenços tècnics i tecnològics, fragmentar els processos de producció. En aquest context apareix el comerç en tasques, que representa tota una revolució. La participació activa de les empreses que escullen la localització de cadascun dels seus processos en funció de l'avantatge comparatiu i la dotació dels factors de cadascun dels països pren rellevància i passa a ser una característica més del sistema de comerç de comerç. Aquests canvis impliquen el naixement de les cadenes globals de valor i les xarxes globals de producció.

La segona part s'ha centrat en l'evolució de la governança internacional des de finals del s. XIX fins a l'actualitat. Els canvis en els patrons comercials s'han traduït també en canvis en els interessos dels països per situar-se en una situació avantatjosa davant el context internacional. El més important del s. XX ha estat sens dubte la creació d'un espai de relacions comercials multilaterals basats en els principis de reciprocitat i de Nació Més Afavorida, les successives rondes del GATT van permetre reduir les barreres aranzelàries de forma destacada durant més de 50 anys, incrementant l'accés als mercats i posant en valor la cooperació econòmica internacional. La Ronda d'Uruguai que finalitza el 1994 significa un impuls sense precedents i la institucionalització del marc multilateral a través de la creació de l'Organització Mundial del Comerç, que entra en funcionament el 1995. D'ençà d'aquest moment però el multilateralisme sembla que hagi entrat en hores baixes, una bona prova és la impossibilitat de concloure la Ronda de Doha (2001 - ?) que fa prop de quinze anys que dura. A partir de finals dels anys 80 i principis de 90 el marc multilateral es veu superat per una gran proliferació d'acords comercials regionals i acords bilaterals d'inversions. Els pocs avenços de les negociacions multilaterals han dut els països a la cerca de respostes, a les seves necessitats i a la de les seves economies, en el marc regional. Les cadenes globals de valor requereixen la seguretat de les inversions, de la propietat intel·lectual i de la lliure circulació de les mercaderies, serveis, persones, idees i capitals. Es produeix doncs un procés on els països en vies de desenvolupament pateixen un procés de ràpida industrialització gràcies a integrar-se a

les xarxes globals de producció, fruit d'haver-se incorporat als acords regionals i d'inversions. Aquesta és la nova característica del regionalisme del s. XXI, acords regionals profunds que incorporen molts més provisions de les que es debaten a les negociacions de l'OMC. Les cadenes globals de producció són regionals, no mundials, la governança del comerç s'ha d'adaptar a aquesta realitat. El debat sorgeix quan es planteja si això implicarà la creació de blocs diferents o bé el regionalisme acaba portant irremeiablement cap al multilateralisme. Personalment m'han convençut més els arguments d'aquesta segona posició. El progressiu desenvolupament del regionalisme comercial en diferents espais econòmics ha d'acabar portant a una coordinació d'aquests processos a nivell multilateral, la integració funciona per fases, primer àmbit regional, en el futur àmbit multilateral.

Enmig d'aquest debat sorgeix el Tractat Transatlàntic sobre Comerç i Inversions que negocien els Estats Units i la Unió Europea que ocupa el quart i darrer apartat d'aquest treball. El TTIP és pròpiament l'objecte d'estudi d'aquest treball, però la necessitat d'entendre els canvis experimentats en el patrons del comerç internacional i les respostes des del punt de vista de la governança han fet necessaris els dos apartats anteriors, sense els quals es fa difícil d'entendre molts dels aspectes exposats en aquest apartat. El TTIP s'ha d'entendre des d'una vessant comercial i econòmica però també i sobretot des d'un punt de vista geopolític. El TTIP significa, en cas de prosperar, l'inici d'un nou ordre comercial internacional.

Europa està immersa des del 2008 enmig d'una crisi sense precedents d'ençà de la Segona Guerra Mundial (1939 – 1945) que té almenys una triple vessant: una crisi econòmica devastadora amb PIBs decreixents o estancats en el 0% en la majoria de països, una crisi de deute sobirà que impedeix als governs fer polítiques expansives, sobretot aquells on la moneda única exerceix de limitació, i finalment una crisi política que fa incrementar els resultats dels partits d'extrema dreta i la desconfiança de la ciutadania envers les institucions i la classe política. La crisi política ve també determinada per un gran increment de les desigualtats accentuades per les restriccions en els pressupostos públics. A tot aquest procés s'hi afegeix la pèrdua d'importància progressiva del continent Europeu en tots els aspectes, en favor de les economies emergents, especialment les asiàtiques.

En aquest context sorgeix la possibilitat de ressituar la Unió Europea com un actor global tancant un acord de lliure comerç i inversions amb els Estats Units que permet donar algunes solucions als problemes plantejats. D'una banda, i encara que les xifres s'hagin exagerat, un cert increment del creixement i de l'ocupació, que encara que sigui moderat, el cost per aconseguir-lo en termes pressupostaris és pràcticament

inexistent. Per altra banda es reafirma i es potencia l'eix atlàntic, i finalment tornen a ser els països occidentals qui estableixen les noves regles del joc econòmic internacional, com ja van fer amb els Acords de Bretton Woods el 1944.

Els riscos que assumeix Europa en aquest sentit són alts ja que s'ho juga tot, o pràcticament tot, a una sola carta. Mentre els Estats Units participa simultàniament en dues negociacions, la del TTIP i la del TPP, la UE només disposa d'acords comercials limitats amb països com el Japó i Corea del Sud. La política exterior americana fa temps que vira cap al Pacífic però és al vell continent amb qui comparteix més interessos i punts de vista.

El TTIP ha generat rebuig tant a les esquerres europees com a les dretes ultranacionalistes per causes diferents però parcialment coincidents pel que fa a la pèrdua de sobirania i control democràtic o nacional. Els temps canvien per tot, i l'exigència per part de la ciutadania no es limita al vot cada quatre anys ni als debats generalistes, fa vint anys eren possibles unes negociacions comercials entre la UE i altres països d'esquenes al Parlament Europeu i a la població en general, en aquests moments no s'hauria ni de poder plantejar. Les crítiques inicials al secretisme de les negociacions tenen part de fonament, tot i que la Comissió i el Consell han reaccionat amb la publicació del mandat negociador i d'altres documents sorgits de les negociacions, el problema és que la transparència s'ha exercit tard i no per convicció, sinó per necessitat. Les crítiques d'aquests moments han perdut part de la raó i expressen més recels subjectius que crítiques contrastables ja que el mandat negociador expressa amb claredat que els estàndards europeus no es rebaixaran i que les legislacions europees i dels Estats Membres no estan en joc, a partir d'aquí és una qüestió subjectiva i personal creure o no la veracitat d'aquestes afirmacions. Les crítiques a la falta de democràcia també són, almenys imprecises, el TTIP haurà de ser aprovat pels caps d'estat i de govern, tots ells escollits democràticament en eleccions lliures, i haurà de ser ratificat pel Parlament Europeu, que haurà de disposar de l'acord íntegre. Coincideixo amb els que defensen que també seria bo que fos ratificat pels parlaments nacionals i en referèndum, però que aquests nous processos facin el procés més democràtic no vol dir que els altres no ho siguin. Igualment, i dels del meu punt de vista, Europa ha d'aprofundir en els seus mecanismes democràtics així que una bona proposta seria fer un referèndum al conjunt de la UE, no per estats sinó com a ciutadania europea. Debat públic europeu, espai públic europeu, creació de la *demos* europea necessària per continuar el procés d'integració.

Una de les crítiques més ferotges s'adrecen al sistema de resolució de disputes inversor-estat que preveu el TTIP, el problema rau en el fet que aquest sistema fa

molts anys que existeix i està incorporat a la gran majoria de tractats bilaterals d'inversions. Personalment ho trobo raonable ja que si un estat canvia les normes del joc les empreses haurien de poder reclamar danys i perjudicis, igualment també ho haurien de poder fer les empreses locals. Tot i així, entenc que els tribunals internacionals d'arbitratge tenen sentit en els països on l'estat de dret és inexistent i on els poders polítics són arbitraris i no disposen de legitimitat democràtica. Aquest no és el cas dels Estats Units ni de la Unió Europea i per tant, potser la Comissió i el Consell s'haurien de plantejar la retirada d'aquest mecanisme ISDS.

Els aspectes positius del TTIP són diversos però n'hi ha un d'especialment rellevant des del meu punt de vista. Si amb els acords megaregionals s'estableixen les noves normes i estàndards del comerç i l'economia internacional crec que és preferible que les estableixin els EUA i la UE que no pas d'altres països al món. El model nord-americà té els seus defectes vist des d'Europa però no deixa de ser un país democràtic garant de les llibertats fonamentals malgrat els múltiples errors que hagi pogut conèixer. El model Europeu ha permès fer compatible el creixement econòmic, l'Estat del Benestar i la democràcia, aquest model està en risc si fallen qualsevol dels tres pilars. El TTIP doncs hauria de servir per afermar aquest model i estenent-lo a la resta del món a través dels nous estàndards comercials, si no s'aconsegueix de fer amb els EUA difícilment es podrà aconseguir amb cap altre país del món. A través del TTIP s'ha de treballar per potenciar el marc multilateral i aconseguir una major integració planetària, fent front als reptes imminents que ha d'afrontar la humanitat com el canvi climàtic, el subdesenvolupament, la salut com a bé públic global, la supremacia de la democràcia per sobre dels mercats i tants d'altres.

Com a conclusió final considero que durant els propers anys s'acabarà definint el nou ordre comercial internacional i és important, per no dir imprescindible, la concurrència europea en aquesta definició. El TTIP no és positiu ni negatiu per ell mateix sinó que s'ha de comprendre el context i les característiques particulars, però si es fa bé, tenint en compte els interessos de la majoria i no els de les empreses més ben organitzades, pot servir per establir un nou sistema d'estàndards que ens porti a disposar d'un sistema més just, més democràtic i a la llarga més multilateral.

6. Bibliografia

- APEC webpage: www.apec.org
- ASEAN webpage: www.asean.org
- Atlantic Community forum on TTIP: <http://www.atlantic-community.org/ttip>
- Atlantic Council documents about TTIP:
http://www.atlanticcouncil.org/images/publications/TTIP_and_the_50_States_WE_B.pdf
- B. BERNARD, A., Bradford JENSEN, J., REDDING, S., K. SCHOTT, P., *Firms in International Trade*. 2007.
- BACCINI, L., *Can trade deals spur economic reforms?* WORLD ECONOMIC FORUM. January 2015. https://agenda.weforum.org/2015/01/can-trade-deals-spur-economic-reforms/?utm_content=buffer4e333&utm_medium=social&utm_source=twitter.com&utm_campaign=buffer
- BADILLO, Á., *El TTIP y la cultura: algunas notas provisionales*. Documento de Trabajo. Real Instituto el Cano. DT7-2014 4/8/2014
- BALDWIN, R. *Multilateralising 21st Century Regionalism*. Global Forum on Trade. Reconciling regionalism and multilateralism in the post-Bali world. OECD Conference Centre. Paris. February 2014.
- Boletín Oficial de las Cortes Generales. Congreso de los Diputados. 13 de mayo de 2014. 173/000147 Moción consecuencia de la interpelación urgente presentada por el Grupo Parlamentario de IU, ICV-EUiA, CHA: La Izquierda Plural, sobre la posición del Gobierno español ante el acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos, llamado Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión.
- BOLLA, S., *The European Union and TTIP: How does it work?* National Foreign Trade Policy (NFTP). February 2014.
<http://www.nftc.org/default/trade/European%20Union%20and%20TTIP.pdf>
- Carta de parlamentaris de 16 Estats Membres al Comissari de Comerç De Gucht (25 de juny de 2014):
http://www.ttip2014.eu/files/content/docs/Full%20documents/Letter_to_Mr_De_Gucht_-_role_of_national_parliaments_in_free_trade_agree..._181-238913.pdf
- CIA Factbook webpage: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
- CLINTON, H., *America's Pacific Century*. FOREIGN POLICY. October 2011.

- Cortes Generales. Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados. Comisión de Economía y Competitividad celebrada el miércoles 9 de julio de 2014.
- Cortes Generales. Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados. Pleno y Diputación Permanente. Martes 25 de Noviembre de 2014. Debate sobre la Proposición No de Ley presentada por el Grupo Parlamentario Popular relativa a la consecución de un acuerdo de libre comercio e inversiones entre los Estados Unidos de América y la Unión Europea.
- Cortes Generales. Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados. Pleno y Diputación Permanente. Martes 29 de Abril de 2014. Interpelación urgente del Grupo Parlamentario de la Izquierda Plural sobre la posición del Gobierno español ante el acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos llamado Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión.
- Cortes Generales. Diario de Sesiones del Congreso de los Diputados. Pleno y Diputación Permanente. Martes 6 de Mayo de 2014. Debate sobre la Moción presentada por el Grupo Parlamentario de la Izquierda Plural sobre la posición del Gobierno español ante el acuerdo comercial entre la Unión Europea y los Estados Unidos, llamado Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión.
- Dossier especial sobre el TTIP del Diari ARA. 14 de diciembre de 2014.
- European Commission Webpage on EU-Canada Trade Agreement (CETA): <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ceta/>
- European Commission webpage on TTIP: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/resources/index_en.htm
- EVENET, S., Interview in EU Trade Insides by ViEUws. December 9, 2013. <http://www.vieuws.eu/eutradeinsights/interview-pr-simon-evenett-little-in-terms-of-binding-agreements-was-achieved-in-bali/>
- FERNÁNDEZ PONS, X., *La regulación multilateral del Comercio Internacional*. Barcelona, 2013.
- FERNÁNDEZ PONS, X., Presentació i notes de classe del *Tema 7. El Sistema Multilateral de comerç* de l'assignatura de Relacions Internacional del Màster d'Internacionalització de la UB. Setembre – Desembre 2013.
- FERNÁNDEZ PONS, X., Presentació i notes de classe del *Tema 8. Protecció internacional de les Inversions estrangeres* de l'assignatura de Relacions Internacional del Màster d'Internacionalització de la UB. Setembre – Desembre 2013.

- GROSSMAN, G., ROSSI-HANSBERG, E., *Trading in Tasks: a simple theory of Offshoring*. 2006.
- HELPMAN, E., *Trade, FDI, and the Organization of firms*. 2006.
- HILARY, J., *The Transatlantic Trade and Investment Partnership. A chapter for deregulation, an attack on jobs and end of democracy*. Rosa Luxemburg Stiftung. Brussels Office. February 2014.
- HOEKMAN, B., MARTIN, W., MATOO A., *Conclude Doha*. In *Matters!* Policy Research Working Paper. The World Bank. November 2009.
- HOEKMAN, Bernard., *The Doha Round impasse and the trading system*. 19 June 2010.
- HOEKMAN, Bernard., *The WTO and the Doha: walking in two legs*. Economic Premise. The World Bank. October 2011.
- ICSID Annual Report 2013. ICSID.
- ICSID webpage: <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/Pages/default.aspx>
- IKESON, D. Eight reasons to purge investor State dispute settlement from trade agreements. FORBES. March 2014.
<http://www.forbes.com/sites/danikenson/2014/03/04/eight-reasons-to-purge-investor-state-dispute-settlement-from-trade-agreements/>
- KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. *Economía Internacional. Teoría y política*. 7ª Edición 2008. Pearson Addison Wesley.
- MELITZ, M. *The Impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. 2003.
- MILLET, M., Presentació i notes de classe del Tema 8. *Comerç internacional: normes GATT-OMC* de l'assignatura d'Organitzacions Econòmiques Internacional del Màster d'Internacionalització de la UB. Setembre – Desembre 2013.
- OPALINSKI, T., *Moving forward with the TTIP; why the time is now and how impacts you*. Fundació Catalunya Europa.
- Pàgina web del GP de de l'Aliança dels liberal demòcrates: <http://www.alde.eu/>
- Pàgina web del GP de la Llibertat Europea i la Democràcia Directa: <http://www.efdgroupp.eu/>
- Pàgina web del GP del Partit Popular Europeu: <http://www.eppgroup.eu/>
- Pàgina web del GP dels Conservadors i Reformistes Europeus: <http://ecrgroupp.eu/>
- Pàgina web del GP dels Socialdemòcrates: <http://www.socialistsanddemocrats.eu/>

- Pàgina web del GP dels Verds i de l'Aliança Lliure Europea: <http://www.greens-efa.eu/>
- Pàgina web del GP l'Esquerra Unida i dels Verds Nòrdics: <http://www.guengl.eu/>
- Pàgina web *Què hacen los diputados*: <http://quehacenlosdiputados.net/>
- Pàgina web de la Campanya europea "Stop TTIP": <https://stop-ttip.org/>
- *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*. Centre for Economic Policy Research, London, March 2013
- SCHREYER, P., "The OECD-WTO Trade in Value-Added Database" Presentacion. WTO Trade Data Day. Geneva, 16 January 2013.
- SILES-BRÜGGE, G., 'Race to the bottom' or setting global standards? Assessing the regulatory impact of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Real Instituto Elcano. ARI 42/2014 19/9/2014
- STEINBERG, F. *Negociaciones comerciales entre la UE y EEUU: ¿qué hay en juego?* Real Instituto Elcano. ARI 42/2013 13/11/13
- STEPHENS, H., *TPP or FTAAP: What It Means for US and the Asia-Pacific Region*. CHINA US FOCUS. November 2014.
<http://www.chinausfocus.com/finance-economy/tpp-or-ftaap-what-it-means-for-us-and-the-asia-pacific-region/>
- STRUBENHOFF, M., *Why Germany will be pivotal to the trade talks*. Bohnen Kallmorgen and Partner, Public Affairs. August 2013. http://www.bohnen-kallmorgen.com/root/index.php?page_id=122
- THE ECONOMIST. Unaccustomed victory. December 14, 2013.
<http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21591625-global-trade-talks-yield-deal-first-time-almost-20-years-unaccustomed?zid=306&ah=1b164dbd43b0cb27ba0d4c3b12a5e227>
- TROSZCZYNSKA-VAN GENDEREN, W., BIERBRAUER, E., *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TIP): The US Congress's positions*. Directorate-General for External Policies. European Parliament. September 2014.
http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2014/536395/EXPO_BRI%282014%29536395_EN.pdf
- TUGORES, J., Presentacions i notes de classe de l'assignatura Economia Internacional del Màster d'Internacionalització de la UB. Setembre – Desembre 2013.
- TUGORES, J., Presentacions i notes de classe de l'assignatura Temes Actuals d'Economia Internacional del Màster d'Internacionalització de la UB. Febrer – Maig 2014.

- US Embassy in Germany. *Mith and realities about TTIP*:
<http://germany.usembassy.gov/ttip/>
- USA Trade Office, TPP webpage: <http://www.ustr.gov/tpp>
- Vídeo de la sessió monogràfica sobre l'Associació Transatlàntica per al Comerç i la Inversió de la Comissió d'Acció Exterior, Unió Europea i Cooperació del Parlament de Catalunya celebrada el 22 de desembre de 2014:
http://www.parlament.cat/web/actualitat/canal-parlament/sequencia?p_cp1=7283538
- World Investment Report 2014. *Investing in the SDCs: Action Plan*. June 2014. UNCTAD.
- World Trade Organization webpage: www.wto.com
- World Trade Report 2007. *Six decades of multilateral trade cooperation: What have we learnt?* World Trade Organization.
- World Trade Report 2008. *Trade in a Globalizing World*. World Trade Organization.