



CORTES GENERALES
**DIARIO DE SESIONES DEL
CONGRESO DE LOS DIPUTADOS**

COMISIONES

Año 2015

X LEGISLATURA

Núm. 832

Pág. 1

ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD

**PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. JESÚS CALDERA SÁNCHEZ-CAPITÁN
VICEPRESIDENTE PRIMERO**

Sesión núm. 83

celebrada el jueves 11 de junio de 2015

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencia del señor secretario de Estado de Comercio (García-Legaz Ponce), para informar del estado de negociaciones del Tratado de Libre Comercio UE-EEUU (TTIP). A propuesta del Gobierno. (Número de expediente 212/002227) 2

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 2

Se abre la sesión a las seis y diez minutos de la tarde.

El señor **VICEPRESIDENTE** (Caldera Sánchez-Capitán): Señorías, comenzamos la sesión de la Comisión de Economía y Competitividad en la que tenemos la comparecencia, a petición propia, del secretario de Estado de Comercio para informar del estado de las negociaciones del tratado de libre comercio Unión Europea-Estados Unidos. Tiene la palabra el señor secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (García-Legaz Ponce): Comparezco hoy ante sus señorías para informarles sobre el estado y situación de las negociaciones del acuerdo transatlántico de comercio e inversión. En este sentido, la Secretaría de Estado de Comercio, que se comprometió a comparecer cuantas veces fuera necesario en esta Cámara para informar sobre el estado de las negociaciones en la comparecencia que tuvo lugar en el mes de julio del pasado año, ha remitido a las Cortes informes detallados de la séptima, octava y novena rondas de negociación, que transcurrieron entre los meses de septiembre de 2014 y abril de 2015. Confío en que sus señorías hayan encontrado útil esta información.

En mi comparecencia anterior destacué la importancia estratégica de este acuerdo, así como su importancia económica por su capacidad de generar crecimiento y empleo y la relevancia de Estados Unidos como principal socio comercial de España fuera de la Unión Europea. España exportó a Estados Unidos en 2014 bienes por valor de 10.642 millones de euros, un nuevo récord histórico y por encima de lo exportado por España conjuntamente a sus seis principales destinos de exportación latinoamericanos, México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia y Ecuador. Importamos, a su vez, bienes estadounidenses por valor de 10.310 millones de euros y por primera vez en nuestra historia reciente España cosechó un superávit comercial de 332 millones de euros frente a Estados Unidos. Existe también un elevado nivel de exportación de servicios españoles a Estados Unidos, que alcanzó los 7.647 millones de euros en 2013, con un total de 3.493 empresas exportadoras. Estados Unidos es también uno de los grandes inversores en España. Según los últimos datos disponibles, el *stock* de inversión de Estados Unidos en España configura a Estados Unidos como el segundo inversor extranjero en España, solo por detrás de Italia. También, los datos revelan que el *stock* de inversión española en Estados Unidos en 2013 alcanzó los 43.653 millones de euros, el 13 % del total de la inversión española en el mundo. Con los datos disponibles correspondientes a 2013, el *stock* de inversión estadounidense en España fue capaz de generar una cifra total de 156.241 puestos de trabajo.

Con relación al efecto que podría tener el acuerdo TTIP sobre el empleo conviene recordar en primer lugar los estudios que se han realizado sobre el particular. Comienzo por destacar el estudio realizado por la Fundación Bertelsmann, que sitúa a España entre los principales beneficiarios potenciales de dicho acuerdo. España sería el cuarto país que más puestos de trabajo generaría si se llegase a concretar este acuerdo, entre 36.000 y 143.000 nuevos empleos, en función de si se reducen solo las barreras arancelarias o si desaparecen también las barreras no arancelarias, que son las que más lastran los flujos comerciales. El citado estudio señala a España como el cuarto país en el que más se incrementaría la renta per cápita a largo plazo, entre el 0,31 % y el 6,51 %, en función de cada uno de los dos escenarios ya mencionados. En cualquiera de los dos España sería un país con un incremento de la renta per cápita muy superior a la media de la Unión Europea. La Comisión Europea publicó la semana pasada un estudio sobre los empleos que dependen del comercio en Europa y en España; 31 millones de puestos de trabajo dependen en Europa de las exportaciones fuera de la Unión Europea, y este número se eleva en España a 1,600 millones de puestos de trabajo, es decir, el 9 % de toda la fuerza laboral española se corresponde con exportaciones extracomunitarias en nuestra economía, y una quinta parte de esos puestos de trabajo dependen de las exportaciones españolas a Estados Unidos. Otro dato más: desde 1995 el número de puestos de trabajo ligados a estas exportaciones ha crecido en España un 126 %.

Con estos datos, señorías, pretendo poner de manifiesto la importancia de la relación comercial de España con Estados Unidos. En un contexto en el que el comercio internacional se configura como un claro motor de crecimiento y de generación de puestos de trabajo España es un claro ejemplo de la importancia del comercio internacional. En los años de crisis 2008-2013 el PIB cayó un 6 %, pero sin la aportación del sector exterior esta caída hubiera sido de más del 17 %. Por ello, es natural que una inmensa mayoría de los españoles apoye el comercio internacional. En una encuesta internacional de finales de 2014 se revelaba que el 91 % de los ciudadanos españoles comparten la opinión de que el comercio internacional es positivo.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 3

Como he indicado al inicio de mi intervención, señorías, ese acuerdo tiene un alcance estratégico. La irrupción de economías tan importantes como China, India u otras economías asiáticas en la economía internacional está trasladando el centro de gravedad económico mundial del Atlántico al Pacífico. Mientras que en los últimos diez años el volumen de exportaciones de los países de la zona euro se ha visto incrementado en un 31 %, las exportaciones a los países emergentes y en vías de desarrollo de Asia se han incrementado en un 111 %. Algunas de las economías más dinámicas del mundo —Australia, Nueva Zelanda, Japón, Malasia, Brunéi, Singapur o Vietnam— están negociando en estos momentos un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, el denominado acuerdo transpacífico de cooperación económica, en paralelo a la negociación que se está realizando en estos momentos por la Unión Europea y los Estados Unidos. En ese acuerdo participan también Canadá, México, Perú y Chile, y es un acuerdo que, según la información que ha sido publicada, está en un estado avanzado de negociación. La conclusión de ese acuerdo sin el acuerdo paralelo con los Estados Unidos por parte de la Unión Europea se traduciría en una pérdida de influencia muy notable de la Unión Europea en el comercio mundial, además de excluir a los productores españoles del acceso al mercado del que se beneficiarían las empresas de los países que van a suscribir el acuerdo transpacífico de cooperación económica. Esto lo conocen muy bien nuestros productores y exportadores, ya que son muy conscientes del riesgo de lo que técnicamente se conoce como desviación de comercio que produciría la suscripción de este acuerdo. Las empresas productoras de Colombia o de Perú, por ejemplo, tienen acceso al mercado de Estados Unidos, pero los nuevos países que no tienen suscritos acuerdos de libre comercio con Estados Unidos se configurarían como socios privilegiados de los Estados Unidos en materia comercial y estarían en condiciones de desplazar la producción y, por tanto, la exportación española de estos mercados.

Antes de entrar a explicar en detalle el estado de las negociaciones querría informar a sus señorías, respondiendo a una petición que nos ha llegado desde los grupos parlamentarios Socialista y de La Izquierda Plural, de que también en España se va a llevar a cabo un estudio específico del impacto de este tratado sobre nuestra economía y sobre nuestras relaciones comerciales con los Estados Unidos y el resto del mundo. Este estudio de impacto, que ha sido ya realizado en algunos otros países europeos, estaría disponible a mediados de septiembre.

Desde su lanzamiento en junio de 2013 se han celebrado, señorías, nueve rondas de negociación del TTIP, habiendo tenido lugar la última ronda en Nueva York a finales de abril. La siguiente tendrá lugar en Bruselas la semana del 13 al 17 de julio. Hay que subrayar que, a pesar de que han transcurrido casi dos años desde el inicio de las negociaciones, el avance ha sido limitado. La limitación ha procedido durante muchos meses de varios puntos de fricción y también de motivos institucionales. La composición de la nueva Comisión Europea tras el término del mandato de la Comisión Barroso en noviembre de 2014, las elecciones legislativas en los Estados Unidos en ese mismo periodo y las negociaciones para conseguir la llamada Trade Promotion Authority, la TPA, por la que el Congreso otorga al Ejecutivo estadounidense la potestad de negociar tratados comerciales bilaterales o multilaterales. Una vez concluidas las negociaciones, los acuerdos se han de someter a debate al Congreso y este los deberá aprobar o rechazar en bloque, sin poder proponer modificaciones. El Congreso estadounidense inició en abril los trámites para aprobar la Trade Promotion Authority, tras su presentación en el Senado y en la Cámara de Representantes. El 22 de mayo el Senado americano votó a favor de la TPA, incluyendo dos enmiendas: una, relativa a la manipulación del tipo de cambio, pero que no otorga el derecho a imponer medidas de retorsión, y otra, sobre la existencia de libertad de culto en aquellos países con los que los Estados Unidos vayan a negociar un acuerdo de libre comercio. El texto ha pasado a la Cámara de Representantes, donde está previsto que el voto tenga lugar mañana. Se espera que el debate sea complejo, ya que muchos demócratas mantienen dudas sobre la propuesta planteada por el presidente Obama. Una vez la Administración Obama haya conseguido la TPA —en el caso de obtener la votación favorable— se espera que las negociaciones se aceleren y se empiecen a tratar en mayor profundidad los temas más sensibles de la negociación. La reciente reunión de los líderes del G-7 ha confirmado el compromiso político de acelerar las negociaciones en los próximos meses.

Por otro lado, el Parlamento Europeo está trabajando en una resolución sobre el TTIP en la que se listarían sus recomendaciones a la Comisión Europea, que es quien negocia el acuerdo en nombre de la Unión Europea, para que esta las tenga en cuenta durante las negociaciones con los Estados Unidos. La Comisión de Comercio Internacional del Parlamento Europeo aprobó el 28 de mayo, con los votos favorables de eurodiputados populares, socialistas y liberales, una propuesta de resolución que incluía entre sus recomendaciones una reforma sustancial del mecanismo de solución de disputas inversor-

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 4

Estado. Como saben sus señorías, este proyecto de resolución iba a ser votado ayer por el Pleno del Parlamento Europeo pero, debido al elevado número de enmiendas que se presentaron al texto elaborado por la Comisión parlamentaria, el presidente del Parlamento decidió posponer la votación y devolver el texto a la Comisión de Comercio Internacional para que se siga discutiendo en su seno y se alcance un mayor consenso entre los grupos políticos, en especial sobre el mecanismo de solución de controversias o disputas inversor-Estado. Este es un asunto al que dedicaré unos minutos a continuación, pero sí quisiera destacar desde un primer momento la importancia para la Comisión Europea y el Consejo Europeo de contar con una resolución del Parlamento Europeo a favor de un acuerdo amplio y ambicioso en el que se contemple un mecanismo reformado de resolución de disputas inversor-Estado. La resolución, si bien no es vinculante, es importante puesto que da a conocer en esta importante fase de las negociaciones su opinión sobre el acuerdo. Esta opinión es por tanto políticamente relevante puesto que el Parlamento habrá de aprobar el resultado final de las negociaciones.

Repasaré, señorías, a continuación cuáles han sido los principales avances en cada uno de los tres pilares. Comenzaré por el primer pilar, acceso a mercado. En febrero de 2014 tuvo lugar el primer intercambio de ofertas arancelarias. La primera oferta de los Estados Unidos resultó, en opinión de la parte europea, decepcionante, ya que se esperaba que fuera más ambiciosa. Más concretamente la Unión Europea ofreció una mayor liberalización del comercio bilateral, tanto en líneas arancelarias como en volumen de comercio. También hay diferencias en cuanto al tratamiento que recibirían los productos sensibles. La Unión Europea, como en todos sus acuerdos comerciales, quiere establecer contingentes arancelarios de volúmenes fijos para un número limitado de productos sensibles, mientras que los Estados Unidos ambicionan una liberalización total del comercio bilateral con periodos largos de desarme arancelario. No obstante, esta es una primera oferta y, aunque todavía no hay una fecha acordada para el segundo intercambio, es de esperar que los Estados Unidos en su próxima oferta mejoren lo que han ofrecido en términos de volumen de comercio cubierto por la oferta y que aclaren el tratamiento que darán a los productos sensibles.

Además de materias arancelarias en acceso a mercado también se están tratando dos temas de especial interés para España. El primero es el relativo al acuerdo de vinos. La Unión Europea ha propuesto que se incorpore el Acuerdo de vinos firmado en 2006 entre la Unión Europea y los Estados Unidos al TTIP y que se negocie la segunda fase prevista en el mismo, que implicaría la eliminación de los llamados semigenéricos —jerez, sherry o Málaga— y por tanto que se eliminen las usurpaciones de estas indicaciones geográficas. En segundo lugar, la mejora del acceso a un amplio número de productos agroalimentarios. En este sentido España ha presentado una lista de medidas no arancelarias que limitan nuestras exportaciones para que se traten durante las negociaciones, si bien todavía no se ha avanzado en demasía en la discusión de estos temas. Una de las medidas que España está intentando conseguir que se eliminen en el TTIP es el requisito de inspección del 100 % de los contenedores de aceitunas para que se haga, como en el resto del mundo, una inspección basada en un análisis de riesgo y muestreo. Este es un aspecto de especial importancia para el sector de la aceituna, particularmente importante en comunidades autónomas como Andalucía.

El segundo pilar es el relativo a servicios e inversiones. En el campo de los servicios, donde nuestras empresas tienen gran potencial, como en servicios a empresas, medioambientales, construcción, financieros —banca y seguros—, tampoco hemos constatado hasta la fecha avances importantes. Las ofertas de servicios e inversiones se intercambiaron a mediados de 2014; en mayo, en el caso de los Estados Unidos, y en julio, en el caso de la Unión Europea. Los Estados Unidos criticaron en el momento del intercambio la oferta de la Unión Europea alegando que era poco ambiciosa al no incluir compromisos sobre servicios financieros. Efectivamente, en la oferta actual de la Unión Europea no se listan compromisos para servicios financieros como respuesta a la negativa inicial de Estados Unidos a tratar aspectos de cooperación reglamentaria en este sector. No obstante, la oferta de la Unión Europea fue lo suficientemente ambiciosa en nuestra opinión al estar basada en lo que la Unión Europea ofreció en la negociación con Corea del Sur y cubrir un amplio número de sectores de relevancia con un grado sustancial de apertura. Habrá, señorías, un intercambio de ofertas revisadas antes del verano. Por su parte, la oferta de los Estados Unidos es sustancialmente positiva y se basa en lo acordado con Corea, con algunas mejoras y algunas restricciones. Aun así hay margen de mejora y esperamos que en la oferta revisada sobre servicios e inversiones se incluyan compromisos sobre sectores de interés como, por ejemplo, transporte aéreo —que está excluido— y sus servicios auxiliares, o los límites a la participación en el capital en el sector de las telecomunicaciones, entre otros.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 5

Querría entrar en detalle en cuatro cuestiones relativas a este sector por su relevancia o por la importancia que han adquirido en el debate público. Comenzaré por los servicios públicos. La supuesta privatización mediante este acuerdo de los servicios públicos está generando una gran controversia, por no decir una oposición frontal en algunos sectores europeos, y me gustaría reiterar, señorías, como lo hice ya en la comparecencia de Interior, que el TTIP no va a obligar a ningún Gobierno a abrir sus servicios públicos a proveedores privados ni a que se privatice ningún servicio público. Con esa rotundidad quiero aclarar el mensaje. Los servicios públicos no están en la mesa de negociación ni, por tanto, están sometidos a ningún tipo de oferta por parte de la Unión Europea en el ámbito de la negociación con los Estados Unidos. La Unión Europea mantiene reservas para servicios públicos esenciales y para los Estados Unidos estos sectores son también sensibles. La comisaria de Comercio, Cecilia Malmström, con la que tuvieron ocasión de debatir acerca del TTIP en esta misma Comisión el pasado mes de marzo, y el representante de Comercio de Estados Unidos, Michael Froman, han declarado conjunta y públicamente que el TTIP no tendrá impacto alguno en servicios públicos esenciales, y me estoy refiriendo, por ejemplo, a servicios de aprovisionamiento de agua. España, al igual que muchos Estados miembros, ha asumido compromisos de acceso a mercado en sectores como la educación, permitiendo que operadores extranjeros —sean alemanes, franceses o americanos— abran, por ejemplo, un colegio o una universidad privada. Esta apertura a la competencia desde hace ya varias décadas —no es, por tanto, nada nuevo— no ha afectado de ningún modo a la forma en la que se prestan o gestionan nuestros servicios públicos, por lo que los temores acerca de una liberalización mediante el acuerdo son completamente infundados.

Paso a continuación a hacer referencia a los servicios financieros. España apoya la pretensión de la Comisión Europea de fijar en el TTIP un marco general de regulación y cooperación en el que se puedan estudiar las regulaciones futuras y negociar una posible aproximación. Este enfoque no impide que continúen teniendo lugar diálogos y negociaciones fuera del TTIP. Sin embargo, los Estados Unidos se resistían a incluir en el marco del TTIP una posible cooperación reglamentaria en este sector. Ha sido este el motivo por el que la Comisión Europea no ha incluido los servicios financieros en su oferta de acceso a mercado. Creemos que, con buen criterio, la Comisión Europea considera que no tiene sentido plantear una liberalización en materia de servicios cuando se está hablando al mismo tiempo de cooperación reglamentaria sobre esos mismos servicios, teniendo en cuenta que se trata de un sector altamente regulado. En este sentido, en la última ronda se ha visto cierta disposición por parte de los Estados Unidos a dialogar sobre este asunto, por lo que podría haber avances en la inclusión de compromisos en este sector por parte de la Unión Europea. Considero, señorías, que precisamente por el esfuerzo de la nueva regulación que se está haciendo en este sector de unos años a esta parte con el fin de garantizar la estabilidad financiera tanto en los Estados Unidos como en la Unión Europea es fundamental incorporar el diálogo entre reguladores dentro del TTIP.

Un tercer apartado tiene que ver con la movilidad, incluyendo el denominado modo 4, el movimiento de profesionales para prestar servicios fuera de sus países. Se trata de un aspecto de gran interés para España. Aquí se está avanzando por dos vías. La primera es el reconocimiento mutuo de las cualificaciones profesionales. De nada serviría obtener compromisos de los Estados Unidos en un determinado sector si nuestros profesionales no pueden desplazarse para prestar este servicio porque no se les reconoce su titulación. Entre los títulos profesionales queremos que se avance en el reconocimiento de los títulos de los arquitectos y de los ingenieros. En segundo lugar, estos profesionales no se pueden desplazar a los Estados Unidos a prestar un servicio o a trabajar en una concesión de una obra pública que ha ganado una empresa española si tienen restringido el acceso a los Estados Unidos o tienen problemas a la hora de obtener un visado. España ha presentado una propuesta para facilitar la movilidad del personal cualificado que las empresas necesitan para operar. En particular hemos demandado una cuota anual separada para visados E-3, profesionales altamente cualificados, como el que obtuvo Australia en su acuerdo con los Estados Unidos. Esta es una demanda que nos han trasladado muchísimas empresas de servicios, en particular de la ingeniería, por las dificultades que tienen para trasladar a su personal a las filiales que abren en los Estados Unidos.

Finalmente el apartado relativo a servicios culturales y audiovisuales. Ya señalé en mi comparecencia anterior que el sector audiovisual está excluido de la negociación, no así la industria cultural en su conjunto, donde España tiene intereses ofensivos claros centrados principalmente en el español como activo, como recurso económico. En Estados Unidos hay 41 millones de ciudadanos que hablan castellano como lengua nativa y es el grupo con mayor crecimiento demográfico en el país, el 78 % de los nacimientos. Se trata de una población muy joven que consume libros, periódicos, revistas, música y películas, y esta

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 6

nueva realidad social y cultural supone una oportunidad histórica de carácter estratégico para que España refuerce su papel en los Estados Unidos a través del sector cultural.

Por último, el tercer pilar es el relativo a compras públicas. Paso a continuación a referir el avance de las negociaciones. La apertura de la contratación pública debe beneficiar a las empresas españolas de construcción de infraestructuras donde España ya se encuentra en una posición de liderazgo. El año pasado nuestras empresas fueron adjudicatarias de contratos en los Estados Unidos por valor de 5.137 millones de euros. Es un tema crucial para la Unión Europea y también lo es para España. El objetivo proclamado por la Unión Europea es eliminar las cláusulas denominadas *buy american*, que imponen obligaciones de fabricación en los Estados Unidos, contenido local y penalizaciones de precio a las ofertas de empresas extranjeras, lo que dificulta enormemente la participación de empresas españolas en las licitaciones, tanto federales como subfederales. La Unión Europea pretende acordar un enfoque horizontal por el que los Estados Unidos excluyan a los concursantes europeos de la aplicación de *buy american* cuando los fondos involucrados total o parcialmente sean federales, ya sea un concurso a nivel federal o subfederal. También estamos solicitando que se aplique el llamado *out of state treatment* para los casos en los que los concursos se realicen con financiación propia. La Unión Europea pide que a sus empresas se les dé el mejor trato que reciban las empresas americanas de los otros Estados.

De los debates que han tenido lugar hasta ahora se desprende que los Estados Unidos están ofreciendo un buen nivel de ambición por parte del Gobierno central, si bien la posición de los Estados federados está todavía por definir. Es importante aclarar que, según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, como consecuencia del reparto de competencias recogido en la Constitución la Administración federal no tiene potestad para asumir compromisos a nivel subfederal en materia de contratación pública, y esto evidentemente es un obstáculo. Todavía no se ha definido el momento de intercambiar ofertas y no se espera un gran avance durante la coyuntura política actual, ya que los Estados Unidos continúan las negociaciones de la TPA y las consultas internas sobre este ámbito.

Paso lo más rápidamente posible a referirme al segundo pilar, el de la cooperación reglamentaria. Este era uno de los aspectos más importantes del futuro acuerdo y el pilar del que se esperan los mayores beneficios. Hasta el 80 % de las ganancias que se esperan del TTIP deben resultar de la eliminación de las barreras no arancelarias. Este pilar comprende capítulos sobre obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, regulación de sectores específicos y avances horizontales, incluyendo la creación de un órgano de cooperación reglamentaria para cooperar en la elaboración de normas más compatibles a ambos lados del Atlántico. En este segundo pilar se busca, por tanto, acordar disciplinas tanto horizontales como sectoriales. Comenzaré por las horizontales.

El objetivo es mejorar los procesos reglamentarios de la Unión Europea y Estados Unidos mediante las llamadas buenas prácticas regulatorias y, por otro, facilitar los contactos y el diálogo entre reguladores. La colaboración en una fase temprana del proceso debería dar lugar a una reglamentación más compatible, ocasionando menos costes y menos obstáculos a la hora de su aplicación. Se propone, por ejemplo, en el ámbito de las buenas prácticas regulatorias que se realicen consultas públicas y evaluaciones de impacto para conocer *ex ante* el impacto que tendría una propuesta sobre el comercio internacional y la inversión. Se propone también un mecanismo de notificación anual de proyectos normativos para que la otra parte pueda conocer de antemano las áreas de trabajo en las que se va a centrar durante ese año y así identificar prioridades sobre las que se puede cooperar, respetando en todo momento el derecho soberano de cada parte para regular. La idea es cooperar donde los enfoques de la Unión Europea y Estados Unidos no sean demasiado diferentes, asegurando en todo momento el más alto nivel de protección de los consumidores, medio ambiente, sanidad y seguridad. Para ello la Comisión propone crear un órgano de cooperación regulatoria que facilite el seguimiento de los actos regulatorios existentes y planificados y de las normas específicas sobre bienes y servicios cubiertos por el acuerdo. Este órgano estaría compuesto por representantes de alto nivel de la Unión Europea y de Estados Unidos y tendría como objetivo establecer las prioridades de trabajo en el área de la cooperación reglamentaria. Este órgano publicaría informes periódicos e interactuaría con las partes externas interesadas como pueden ser sindicatos, organizaciones de consumidores, empresas, ONG y público en general. A diferencia de la propuesta de Estados Unidos, que ha evitado incluir a sus Estados en el ámbito de aplicación, la propuesta de la Unión Europea, que data de principios de abril, propone que las buenas prácticas regulatorias se apliquen también a los Estados miembros y Estados subfederales, aunque de manera no vinculante. De estos emana mucha legislación que incide de manera especial en nuestro comercio bilateral y es frecuente que Estados Unidos no notifique este tipo de medidas a la Organización Mundial de Comercio,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 7

imposibilitando así a terceros países conocer esos proyectos legislativos o presentar comentarios. Aunque no se haya avanzado mucho en este capítulo de cooperación regulatoria, se ha suscitado mucho interés en algunos sectores al considerar que Estados Unidos podría vetar iniciativas legislativas de la Unión Europea. La propuesta de la Comisión, que está disponible en su página web, es clara y es que cada parte conserva su potestad y su autonomía legislativa y el objetivo de este organismo es el de colaborar en medidas a futuro y siempre que estas sean de interés mutuo, de tal forma que si una de las partes rechaza esa cooperación en un determinado ámbito, esa cooperación no tendrá lugar.

En este segundo pilar también se negocia, señorías, a nivel horizontal sobre dos tipos de barreras no arancelarias: los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias. En ambos casos se busca negociar disciplina sobre transparencia, uso de normas internacionales y facilitar la evaluación de la conformidad o reconocimiento de equivalencia. En definitiva, se trata de rebajar la incidencia negativa que las normas técnicas o medidas sanitarias o fitosanitarias puedan tener en el comercio sin comprometer en modo alguno los niveles de protección de seguridad, salud de los consumidores o medio ambiente. Por tanto, no se plantea eliminar todos los obstáculos al comercio, sino solamente aquellos innecesarios. Pondré algunos ejemplos. Actualmente hay sectores netamente exportadores, como, por ejemplo, las frutas y las hortalizas, cuyas exportaciones a Estados Unidos no están autorizadas. Hemos tardado catorce años para que Estados Unidos apruebe los protocolos de exportación de aguacates y albaricoques y todavía no se han empezado a aplicar. En muchas ocasiones el interés comercial disminuye, cuando no desaparece totalmente, para cuando Estados Unidos finaliza el proceso de autorización. Otro ejemplo. En 2014, por vez primera, España fue el primer exportador de aceite de oliva a Estados Unidos. Pues bien, si en un envío de aceite se detecta un residuo de pesticida superior al límite o no autorizado, no hay posibilidad alguna de contranálisis y se rechaza todo el envío, con el coste que ello conlleva.

En este capítulo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias querría referirme a un asunto que también mencioné en mi comparecencia anterior: organismos genéticamente modificados y carne hormonada. Señorías, la normativa actual de la Unión Europea es muy clara al respecto: no se puede producir ni se puede importar carne hormonada. Tan sencillo como eso. Las negociaciones de la Unión Europea han asegurado reiteradamente que no va a entrar carne hormonada en nuestros países como consecuencia del TTIP. Con esa rotundidad. En cuanto a los transgénicos, el TTIP tampoco va a comprometer nuestro sistema actual de regulación. La Unión Europea da libertad a cada Estado para decidir no cultivar transgénicos después de que hayan sido autorizados por la Unión Europea sobre la base de un análisis científico que acredite que no existen riesgos para su producción o para los consumidores. Sabrán con seguridad sus señorías que a finales de abril de este año la Comisión publicó una propuesta de reglamento para la comercialización de organismos genéticamente modificados en la Unión Europea. La nueva propuesta, que está sujeta a aprobación por parte del Consejo Europeo y del Parlamento, autorizaría a los Estados miembros a restringir o prohibir en su territorio el uso de organismos genéticamente modificados en piensos o alimentos, a pesar de haber sido autorizados por la Agencia Europea de Seguridad Alimentaria. La propuesta de la Comisión, que está disponible en su página web, es clara: cada parte conserva su potestad y su autonomía legislativa y el objetivo de este organismo es el de colaborar en medidas a futuro y siempre que estas sean de interés mutuo, de modo que si una de las partes rechaza esa cooperación en un determinado ámbito no tendrá lugar.

A continuación me voy a referir a los compromisos a nivel sectorial. Además de las disciplinas horizontales que se puedan acordar a nivel horizontal, se quiere avanzar también a nivel sectorial. Se han acordado disciplinas concretas en nueve sectores hasta el día de hoy. Dichos sectores son: automóvil, químicos, farmacéutico, equipamiento médico, cosméticos, textiles, tecnología de la información y las comunicaciones, ingeniería y pesticidas. La decisión de avanzar en estos sectores surgió a raíz de las propuestas conjuntas presentadas por las asociaciones sectoriales de ambas partes del Atlántico en cooperación regulatoria. Algunos de estos sectores, como el automóvil o los productos farmacéuticos, tienen aranceles bajos, pero soportan elevados costes derivados de las divergencias reglamentarias existentes entre ambos lados del Atlántico. No voy a entrar en mucho detalle en todos y cada uno de los sectores porque las negociaciones en todos estos capítulos son muy técnicas y no se ha avanzado mucho, pero quisiera mencionar uno de ellos: el sector del automóvil, por ser este muy relevante para nuestro país y para nuestras exportaciones a Estados Unidos. Recordemos en este sentido que nuestras exportaciones de automóviles a Estados Unidos han crecido un 72,3 % en 2014. En este sector encontramos muchos ejemplos de obstáculos técnicos al comercio, siendo algunas veces las diferencias de normas técnicas tan pequeñas como que el color de los intermitentes sea rojo en Estados Unidos o ámbar en la Unión Europea,

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 8

pero que exigen a los fabricantes tener dos cadenas de producción distintas y pasar dos tests de seguridad diferentes. El coste de cumplir con ambas legislaciones podría encarecer los costes de producción hasta en un 20 %, según los estudios de la Comisión Europea. En este ámbito, y con el apoyo de las asociaciones de fabricantes a ambos lados del Atlántico, se está trabajando para analizar la equivalencia de los requisitos de seguridad para algunas pruebas concretas y para partes del automóvil.

Por lo que se refiere al tercer pilar, conocido como pilar sobre reglas globales, que comprende diferentes ámbitos, destacaremos la propiedad intelectual, la facilitación del comercio, el desarrollo sostenible, las pymes, la competencia, la protección de las inversiones o la energía. De este tercer pilar hay que destacar tres cuestiones en relación con España. En primer lugar, la inclusión de un capítulo específico para las pymes, que son las principales creadoras de empleo en nuestro país y las que sufren de una forma especial los obstáculos derivados de las barreras comerciales. Los obstáculos comerciales tienden a suponer una carga desproporcionada para las empresas más pequeñas, que no tienen los recursos con los que cuentan las empresas grandes para superar dichas barreras. Se ha acordado, por ejemplo, que cada parte tenga en un portal electrónico información sobre aranceles, impuestos y legislación que se tiene que cumplir a la importación. Esto es algo muy básico, pero inexistente hasta ahora en Estados Unidos. En este capítulo se acuerda también intercambiar buenas prácticas sobre cómo favorecer el clima de negocio para las pymes o el acceso a la financiación. Se trata de asegurar que el acuerdo genere beneficios concretos para las pymes, y es que, señorías, son las pymes, y en ningún caso las empresas multinacionales, las que más tienen que ganar con este acuerdo. En segundo lugar, las importantes oportunidades que ofrece la protección efectiva de las indicaciones geográficas a muchos productos españoles de alta calidad. La valorización y protección de los productos agroalimentarios de calidad es fundamental para lograr que los productos agrícolas ganen en estas negociaciones atlánticas, por ello España está insistiendo sobremanera en este capítulo. Y, finalmente, en materia de energía, se está intentando acordar reglas comunes para regular este sector, incluyendo las energías renovables y la tecnología limpia en carbón y materias primas, entre otros, acceso a terceros a las infraestructuras o la eficiencia energética. El asunto de mayor interés para España, señorías, es conseguir la liberalización efectiva de las exportaciones de Estados Unidos de gas natural licuado, actualmente sujetas a licencias de exportación no automáticas, al ser este una materia prima importantísima para algunos sectores españoles, por ejemplo, el sector de fertilizantes, y tener un precio más competitivo en los Estados Unidos.

Haré un breve repaso del resto de asuntos que se discuten en este pilar. En primer lugar, desarrollo sostenible y derechos laborales. El objetivo de este capítulo es reforzar la gobernanza en materia laboral y medioambiental, promover la participación de la sociedad civil e impulsar la responsabilidad social corporativa de las empresas a ambos lados del Atlántico. El párrafo 8 de las directivas de negociación establece literalmente que el acuerdo debe reconocer que las partes no alentarán el comercio o la inversión extranjera directa mediante una revisión a la baja de la legislación, y dice también que ni las normas internas en materia de medio ambiente, trabajo o salud y seguridad en el trabajo ni las normas laborales básicas ni las políticas y la legislación destinadas a proteger y promover la diversidad cultural.

En relación con los derechos laborales, querría mencionar uno de los asuntos que suscita mayor interés, muy en particular el hecho de que los Estados Unidos no ha ratificado aún varias convenciones fundamentales de la OIT: libertad de asociación, negociación colectiva, igualdad en la remuneración, discriminación y edad mínima. Y si bien esto es cierto, conviene recordar que los Estados Unidos, en sus recientes acuerdos de libre comercio, se ha comprometido a respetar estas convenciones y a asegurar su aplicación. No se ha avanzado mucho en este capítulo, señorías, ya que todavía no ha habido intercambio de textos, esto tendrá lugar antes del verano. No obstante, la Comisión Europea, en un documento de posición sobre este capítulo, menciona que en su propuesta incluirá la obligación de hacer respetar las convenciones fundamentales de la OIT.

Paso a continuación a hacer referencia al esquema de protección de inversiones, también conocido como ISDS. Se trata sin duda de un asunto que ha generado polémica, el mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado, como decía antes, más conocido por sus siglas en inglés. Hay quien asegura que este sistema de solución de diferencias inversor-Estado va a limitar el margen legislativo de los países y de nuevo se ha llegado a afirmar que son las multinacionales las que tienen que ganar a resultas de este mecanismo. Y, como destacué en mi comparecencia anterior, señorías, lo primero que conviene subrayar es que los acuerdos de protección de inversiones no son nada nuevo en la legislación española. España tiene invertidos en el exterior más de 600.000 millones de dólares, el 47 % de nuestro PIB, y cuenta con más de setenta acuerdos firmados de esta naturaleza. Existen en la actualidad 13.901 inversores

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 9

españoles con inversiones en el extranjero, de los cuales 8.499 son empresas. De ahí la importancia para España de los instrumentos como los acuerdos de protección de inversiones, que permiten proteger la inversión española en el exterior y seguir animando la atracción de inversiones a España y la consecuente creación de empleo.

En relación con la inclusión del mecanismo de resolución de controversias inversor-Estado con Estados Unidos querría recordar, como revelan las cifras que he mencionado hace unos momentos, que Estados Unidos es un socio clave para España desde el punto de vista de la inversión. Ya destacué en la comparecencia anterior que la Comisión había lanzado en marzo del año pasado una consulta pública, visto el debate que había suscitado la inclusión de un mecanismo de solución de diferencias inversor-Estado, y la consulta, que finalizó a mediados de julio, recabó 149.000 respuestas. Los resultados de la consulta propiciaron un amplio y extenso debate sobre qué modelo quiere seguir la Unión Europea para proteger sus inversiones. Sin perjuicio de lo que se acuerde finalmente, y en concreto de lo que el Parlamento Europeo incluya en su resolución, ya hay un amplio consenso en la Unión Europea sobre la necesidad de reformar y mejorar el sistema actual y avanzar hacia un sistema más permanente. Esa es además la posición que desde un principio ha defendido el Gobierno de España. La cuestión no es excluir la protección de inversiones y el ISDS, puesto que el acuerdo con Estados Unidos es la gran oportunidad para definir el futuro de la protección de inversiones de la Unión Europea; además, como gran inversor internacional, a España le interesa que se defina una política sólida de la Unión Europea en este ámbito. La cuestión es qué disposiciones reformadas incluimos en el capítulo de protección de inversiones.

La Comisión Europea, en un documento de orientación presentado el 5 de mayo que se hizo público inmediatamente, propone una reforma sustancial de los mecanismos de protección de inversiones tal y como los conocemos hasta ahora. Concretamente, las líneas de reformas recogidas en el documento de orientación son las cuatro siguientes. En primer lugar, mejorar el derecho de los Estados a regular. El objetivo es asegurar que las reglas de protección de las inversiones no menoscaban el derecho a regular de los Estados; este es un aspecto fundamental. Para ello se va a buscar, por un lado, definir con mayor precisión los estándares de protección para evitar interpretaciones excesivamente amplias o abusivas y consagrar además explícitamente en el texto del acuerdo el derecho de los Estados a regular para alcanzar objetivos de política pública.

En segundo lugar, mejorar el funcionamiento de los tribunales arbitrales. Se trata de pasar del sistema actual de arbitraje inversor-Estado, tal y como lo conocemos hoy controlado por las partes en litigio, con libertad de proponer cualquier árbitro y con la duda sobre su independencia que ello pueda generar, a un sistema controlado públicamente en el que esté garantizada esa independencia y objetividad. Se propone, en particular, que los árbitros o jueces sean designados en un listado predefinido por las partes del acuerdo y por partes públicas y que se les exija un nivel de cualificación similar al exigido a los jueces nacionales, así como un conocimiento en la aplicación del derecho internacional. A medio y largo plazo, el objetivo es avanzar hacia una corte permanente internacional de arbitraje de inversiones.

En tercer lugar, el mecanismo de apelación. Una de las principales críticas al actual mecanismo ISDS es que no hay un mecanismo que corrija las posibles decisiones erróneas de los tribunales arbitrales. La Comisión propone un mecanismo de apelación bilateral para el ISDS en el TTIP similar al de la OMC. La Comisión propone la creación de un órgano con siete miembros permanentes, dos de cada parte y tres no nacionales, y una secretaría de apoyo.

Finalmente, la relación entre los tribunales domésticos, los tribunales nacionales y los tribunales de arbitraje. Señorías, es necesario mejorar esta relación con respecto a la situación existente en la actualidad y definir el procedimiento con más precisión para conseguir de manera clara el logro de dos objetivos: en primer lugar, atender la sensibilidad existente en relación con la posibilidad de que instancias privadas puedan en la práctica actuar como órganos de revisión de sentencias de los sistemas judiciales nacionales —esto hay que revisarlo—; y en segundo lugar, eliminar el riesgo de que puedan darse procedimientos paralelos en los tribunales nacionales y en los tribunales arbitrales, con posibilidad además de doble compensación por el mismo daño, o la búsqueda de compensación económica por una vía y retirada de la medida adoptada por el Estado en otra. La Comisión plantea dos opciones: la primera es la conocida como *fork in the road* o bifurcación en la carretera. Cuando el inversor decida iniciar una reclamación al Estado debe elegir si sigue la vía del tribunal nacional o la vía del arbitraje previsto en el tratado; ha de elegir una u otra, y una vez iniciado el procedimiento en una de ellas, no hay marcha atrás, renuncia a la otra. En la segunda opción, conocida como *no you turn*, o prohibido dar la vuelta, el inversor, a diferencia del anterior caso, puede iniciar un procedimiento en los tribunales nacionales, no tiene que elegir antes de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 10

iniciar el procedimiento, pero si considerara que su reclamación no está siendo debidamente atendida, puede renunciar a los tribunales nacionales para iniciar un proceso en un tribunal arbitral; eso sí, de manera irreversible, no pudiendo volver a los tribunales nacionales. Esta opción tiene la ventaja de que incentiva el uso de tribunales nacionales para dirimir conflictos de inversión; y esta es, justamente, la opción que se ha seguido en el acuerdo CETA, el acuerdo con Canadá, y en el acuerdo con Singapur.

En resumen, lo que está ahora sobre la mesa es una reforma en profundidad del sistema de protección de inversiones actual. El nuevo sistema va a garantizar el derecho y la libertad de los Estados a legislar. Va a entrañar pasar a un sistema permanente y controlado públicamente y no privadamente, en el que se garantice la objetividad e independencia de los jueces que decidan los casos, y va a introducir transparencia en la elección de los jueces y los procedimientos. Asimismo, va a dar la posibilidad de acudir a un órgano de apelación para asegurar una interpretación uniforme de los estándares de protección y, finalmente, va a definir la relación entre sistemas judiciales nacionales y tribunales arbitrales, de forma que se respete la integridad de los sistemas judiciales nacionales y se eviten casos paralelos en ambos sistemas.

Voy concluyendo ya, señorías. La Comisión ha iniciado un debate sobre estas propuestas con el Parlamento Europeo y el Consejo, y se espera que antes del verano la Comisión presente una propuesta formal de reforma del mecanismo de resolución de disputas al Consejo y al Parlamento Europeo. Quisiera recordar que el recurso a este mecanismo de solución de diferencias no es un privilegio exclusivo de las empresas multinacionales, sino que protege a cualquier inversor, con independencia de su tamaño. Para España es muy importante, cuando cada vez más pequeñas y medianas empresas españolas inician su internacionalización. Según un estudio de la OCDE de 2012, un 22 % de los casos en Ciade y en Uncitral son inversores individuales o pequeñas empresas con escasa presencia internacional, que también tienen derecho a protección y tutela jurídica.

Quiero hacer una referencia a un asunto que se va a plantear en el seno de las negociaciones, que es la práctica reciente de los Estados Unidos de incluir en sus acuerdos de libre comercio disposiciones sobre lucha contra la corrupción, mediante las cuales las partes se comprometen a luchar contra estas prácticas, tanto a nivel nacional —mediante legislación interna que contemple que estas prácticas son constitutivas de delito— como a nivel internacional. Si bien este asunto no se ha debatido aún entre la Comisión Europea y los Estados miembros de la Unión Europea, desde aquí quiero expresar el apoyo incondicional del Gobierno de España a que este tipo de disciplinas queden cubiertas por el acuerdo.

Finalmente, me gustaría reiterar, una vez más, el compromiso con la transparencia a la hora de negociar este acuerdo transatlántico; un compromiso que se ha manifestado en múltiples encuentros mantenidos por representantes del Gobierno con empresarios, consumidores y miembros de la sociedad civil en general. Mi presencia hoy aquí ante sus señorías constituye una continuación de este compromiso de transparencia y, sobre la base del mismo, deseo volver a transmitirles mi absoluta disposición a comparecer cada vez que las Cortes lo consideren oportuno, así como la disposición del Ministerio de Economía y Competitividad a compartir la información disponible sobre la negociación dentro de las razonables limitaciones de confidencialidad a la hora de llevar a cabo un proceso negociado. En la página web de la Secretaría de Estado de Comercio se puede encontrar información actualizada sobre el estado de situación de las negociaciones, incluidos los informes detallados que hemos remitido a las Cortes y hojas explicativas sobre los temas más controvertidos. También podemos encontrar en la página web una copia del mandato de la negociación en castellano. Como saben, la Comisión Europea, con el informe de apoyo del Gobierno de España y más tarde de lo que hubiéramos deseado, publicó en octubre de 2014 las directrices de negociación que otorgaron los Estados miembros de la Unión Europea en el seno del Consejo a la Comisión. Además, en un ejercicio de transparencia sin precedentes y a raíz del interés que han despertado estas negociaciones, la Comisión Europea decidió publicar, el 7 de enero de 2015, sus propuestas de negociación. Todos estos textos se pueden consultar en la precitada página web.

Señorías, para concluir, permítanme reiterar las enormes oportunidades que este acuerdo ofrecerá para ambas orillas del Atlántico. La apertura al comercio y la inversión son las mejores fuentes de crecimiento y empleo. Este acuerdo contribuirá —si concluyen con éxito las negociaciones— a que la Unión Europea, y España en particular, crezca de forma adicional y genere nuevos empleos. Estas negociaciones requerirán de importantes esfuerzos para negociar algunas áreas difíciles, pero el acuerdo cuenta con el mayor apoyo político tanto de los Estados Unidos como de la Unión Europea, y así lo acabamos de ver en la reciente Cumbre del G-7. Es un gran reto y una gran oportunidad, pero juntos los dos mayores bloques económicos del mundo, si somos capaces de cerrar este acuerdo, podremos fijar los estándares a futuro y crear oportunidades para nuestros ciudadanos; estándares de la máxima calidad

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 11

en la producción alimentaria, protección medioambiental y laboral, y generar más oportunidades y prosperidad para los consumidores y trabajadores a ambos lados del Atlántico. **(Aplausos)**.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Iniciamos el turno de los grupos parlamentarios. En primer lugar, en nombre del Grupo Socialista, tiene la palabra el señor Moscoso.

El señor **MOSCOSO DEL PRADO HERNÁNDEZ**: Secretario de Estado, bienvenido a esta Comisión de nuevo. La primera cuestión a la que me quiero referir es que, como todos sabemos, el debate sobre el acuerdo que estamos considerando hoy suscita cada vez más incertidumbres y recelos en importantes sectores de la sociedad. Desde mi grupo creemos que a pesar del esfuerzo personal que está haciendo usted, el esfuerzo global de explicación y de pedagogía del Gobierno en esta cuestión es claramente insuficiente, y que además no es cuestión únicamente de la Secretaría de Estado de Comercio —usted solo no puede hacer esto—, sino que es un problema de comunicación del Gobierno que incluso se extiende a la Comisión Europea y a las instituciones comunitarias en general.

Vivimos unos días en los cuales hay un debate abierto que mezcla realidades que en parte tienen un fondo sustancial con cuestiones que no dejan de ser exageraciones, falsedades o visiones ideológicas sobre una materia por desconocimiento. Creemos que todo lo que se está haciendo es insuficiente y si el Gobierno, que es a quien le corresponde hacerlo, no consigue hacer un esfuerzo mucho mayor de explicación, esta cuestión no va a mejorar en las próximas semanas y meses. Por ejemplo, nos parece bien que, a petición de mi grupo, por fin se vaya a llevar a cabo un estudio acerca del impacto que va a tener este acuerdo en la economía española, pero quizá en septiembre el debate sea más difícil de controlar que el actual.

Creemos que se puede hacer mucho más para movilizar a los sectores productivos, en los cuales hay miles de trabajadores y de familias que se van a ver beneficiados por un buen acuerdo, pero también la sociedad entera se va a ver beneficiada por un acuerdo que va a crear empleo y prosperidad. Por supuesto, hay que involucrar a más actores, por ejemplo, a los sindicatos, que están siendo muy críticos con la negociación y con los contenidos. Por tanto, creemos que hace falta una profunda reflexión, más pedagogía, más transparencia y más actuaciones. No solo lo digo yo; lo dicen todos. Lo hemos visto esta semana como consecuencia del debate en el Parlamento Europeo e incluso en lo que ocurrió la semana pasada en la comisión INTA.

Mi grupo quiere hacer una serie de afirmaciones claras. Los socialistas creemos que la economía de mercado con un Estado social que corrige sus fallos mediante regulación es la mejor manera de garantizar el progreso de las sociedades y de las naciones. También creemos que el comercio internacional estimula el crecimiento y el empleo, que la competencia permite a los productores especializarse en lo que mejor hacen y a los consumidores acceder a los mejores productos y servicios. También sabemos que Estados Unidos es un país con unos estándares bastante elevados y similares en muchos sentidos a los europeos. Lo digo para los que tienen dudas en este debate sobre estas cuestiones, porque hay que dejar claro con qué bagaje se llega a este debate. Por ejemplo, según la OCDE —datos de este mes—, la protección por desempleo y la tasa de cobertura por desempleo es en estos momentos mayor en Estados Unidos que en España; lo digo para que sepamos de lo que estamos hablando. De modo que nosotros respetamos a quienes no creen en la economía de mercado y a quienes no creen en el comercio como instrumento a favor del crecimiento, pero nosotros sí lo creemos. Nosotros no somos esa izquierda proteccionista que cree que cerrando fronteras se mejora.

Quiero recordar un debate que tuvimos hace unas semanas en el Pleno, en el cual debatimos sobre el TTIP —hemos tenido muchos debates sobre esta cuestión— y yo recordé que no era coincidencia que las provincias —los datos eran provinciales— más prósperas y más cohesionadas de nuestro país eran precisamente las provincias con economías más abiertas. Esta es también la gran enseñanza de la adhesión de nuestro país a las comunidades europeas. La apertura económica y comercial ha traído prosperidad, riqueza, empleo y cohesión, por supuesto bien regulada. El objetivo de las negociaciones es que esté bien regulada, negociaciones que —insisto— no se están explicando bien. Es positivo estimular el crecimiento y la inversión, recíprocamente, de Estados Unidos y la Unión Europea, eliminar barreras innecesarias, arancelarias y no arancelarias, ayudar a un montón de sectores económicos, regular y compensar a los que siempre pierden en acuerdos comerciales, que todos sabemos que deben ser apoyados.

Creemos en una cooperación regulatoria y creemos que es positivo suprimir barreras administrativas para apoyar a las pequeñas y medianas empresas, crear empleo, eliminar privilegios y contribuir a crear

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 12

una sociedad más justa. El secretario de Estado ya ha puesto muchos ejemplos, pero diré que en materia de costes administrativos y de burocracia los beneficios de este acuerdo se estiman en torno a un 20 % en materia de eliminación de dobles certificaciones. Hay un montón de sectores que se verían beneficiados por ello.

Quiero que quede claro que mi grupo y mi partido defienden la negociación, pero no apoyarán cualquier acuerdo. Estamos planeando, en el Parlamento Europeo y aquí, una serie de líneas rojas. Defendemos un acuerdo que sirva para promover los principios y valores que compartimos y para defender y asegurar estándares medioambientales, sociales y laborales. Ese es el debate que hay ahora en el Parlamento Europeo y que queremos reproducir aquí en beneficio de los ciudadanos. Nuestras líneas rojas y nuestras propuestas en ese debate abierto en Europa y que aquí estamos respaldando son, en primer lugar, reforzar los derechos laborales. El acuerdo debe incluir la plena ratificación, aplicación y ejecución de las principales convenciones de la OIT en Estados Unidos, la agenda de trabajo decente y también las normas sobre la responsabilidad social de las empresas.

En segundo lugar, el mecanismo de resolución de diferencias o disputas entre inversores, cuyas siglas en inglés son ISDS. Queremos que se acabe con el sistema actual basado en el arbitraje privado. Hay que explicar a la gente un poco mejor el sistema actual. Tenemos los sistemas que existen, la propuesta inicial de la Comisión y la negociación de la propuesta, porque estamos a veces comparando propuestas y esto produce cierta confusión en un debate, que encima está en las redes, en ciento cuarenta caracteres, donde muchas veces es muy difícil explicar con propiedad y consistencia lo que está ocurriendo. Queremos que el nuevo sistema de ISDS pase por el reconocimiento claro de las competencias de los tribunales nacionales, de modo que lo que usted ha dicho va en la buena dirección y confiamos en que eso se concrete en nuestra propuesta, para que se garantice la protección jurídica de los inversores y se propongan soluciones permanentes, sujetas a principios y controles democráticos, administrados por jueces de carrera independientes. Queremos que ese tribunal *ad hoc* que se cree esté formado por jueces de carrera independientes elegidos públicamente, como ya hacemos en la Corte Penal Internacional, en el Tribunal de Derechos Humanos de Estrasburgo y en otros muchos tribunales internacionales, donde van jueces de carrera, y que incorpore un sistema de apelación, como usted también ha dicho.

En tercer lugar, queremos la ratificación de los acuerdos internacionales en materia de protección medioambiental, exigencia clara y contundente.

El cuarto punto es la exclusión de los servicios públicos, asegurando que las autoridades nacionales mantengan su derecho a decidir el modo en el que se financian, se organizan y se prestan los servicios, y que también mantengan el derecho a modificarlos como lo decidan democráticamente.

El quinto punto, el mantenimiento en algunos casos de cuotas tarifarias y la posible exclusión de determinados productos agrícolas sensibles. En eso también estamos en línea. Quiero recordar que ha habido debates en la Comisión de Agricultura de esta casa sobre esta cuestión exigiendo objetivos de apertura. Por ejemplo, hay sectores que están trabajando por la apertura, como es el del vino, y otros que tienen otras actitudes. Seamos claros, porque aquí hay muchísimos intereses, todos legítimos.

Por supuesto —usted lo ha explicado bien—, forma parte de la cooperación regulatoria también el refuerzo de la regulación de los mercados financieros. Aquí es verdad que Estados Unidos tiene una regulación de garantías muy potentes en materia financiera y la vía razonable es el acercamiento regulatorio. Asimismo queremos que se incluya un acercamiento en la legislación y en las prácticas en la lucha contra el fraude y la evasión fiscal, ya que la actuación federal de Estados Unidos en el exterior me parece que es más eficiente que la que hace la Unión Europea de manera conjunta, tal y como hemos dicho muchas veces en esta Comisión, en la Comisión de Hacienda y también en la Comisión de la Unión Europea.

En definitiva, queremos avanzar y creemos que los que defienden el no sin proponer alternativas, están renunciando a una oportunidad de ir hacia una sociedad y un mundo mejor. Hagan un esfuerzo —de verdad— en materia de comunicación, en materia explicativa y de transparencia y sean claros y contundentes en las líneas rojas, que mi grupo —que es uno de los grupos mayoritarios del Parlamento Europeo— defiende con ahínco. **(Aplausos)**.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre del Grupo Parlamentario de Convergència i Unió, tiene la palabra la señora Riera.

La señora **RIERA I REÑÉ**: Quiero agradecer de nuevo la presencia del secretario de Estado de Comercio para informarnos sobre la situación en la que se encuentran las negociaciones sobre el tratado

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 13

de libre comercio entre Estados Unidos y Europa. Señor secretario de Estado, es una comparecencia que valoramos muy positivamente, ya que contribuye a la transparencia, a la necesidad de información que ha de liderar este debate, que ha de liderar la misma negociación y que debería contribuir o debería ayudar a ganar consenso en torno al acuerdo futuro. Es un tema de gran interés el que tratamos, es también un asunto de actualidad y más a raíz de los últimos acontecimientos en el Parlamento Europeo sobre el tratado, a los que me referiré más tarde.

Antes de entrar en el contexto específico del acuerdo, sí quiero reiterar en el marco de la economía española la importancia del comercio internacional y su relevancia en términos de crecimiento, tal y como usted ya ha dicho en su intervención, así como la necesidad más acentuada, a raíz de la crisis que hemos vivido y el impacto que ésta ha tenido en nuestro tejido económico y productivo, de apertura, de más internacionalización de nuestra economía, especialmente por parte de las pequeñas y medianas empresas, la necesidad de que en nuestra economía haya una mayor diversificación tanto en términos de estructura de crecimiento como de mercados y la importancia también de ganar cuotas en términos de competitividad. Estamos avanzando y estamos avanzando bien, pero hemos de continuar en esta senda. En este contexto es donde la apuesta por la internacionalización, la apuesta por un crecimiento cualitativo y por la competitividad adquieren sentido también las negociaciones y la apuesta por este futuro tratado para la economía española.

El comercio se basa en la ventaja competitiva y la economía española es competitiva en numerosos bienes, servicios y productos. En estos años nuestra economía ha ganado razonablemente en términos de competitividad, aunque sí tenemos que insistir en que debe ser una competitividad ganada vía innovación, y no tanto vía salarios. También estamos en un entorno muy globalizado, en un entorno marcado por cambios muy importantes, también tecnológicos y digitales, que nos lleva a eliminar las barreras a los intercambios y donde debe favorecerse aún más la integración. Por ello creo, sinceramente, señor secretario de Estado, que un acuerdo como el que hoy es objeto de negociación y debate puede —si está bien orientado y si respeta los principios que hemos de fijar y que son irrenunciables— y debe contribuir a este crecimiento, a esta competitividad y puede traducirse en un instrumento al servicio de la economía española y de la economía europea.

Quiero recordar, aunque ya lo haya hecho en otras comparecencias y en otras ocasiones, la posición de mi grupo parlamentario respecto a este acuerdo. Nuestra posición es favorable a este acuerdo, siempre que se respeten una serie de principios y de bases fundamentales e irrenunciables a las que me referiré más tarde. Asimismo, quiero hacer tres consideraciones fundamentales que son de orden más general, pero también son importantes y permiten situar el debate.

La primera es que todo acuerdo económico y comercial ha de suponer una apertura claramente de mercado y una aportación clara al crecimiento y a la competitividad de un país, en este caso también de Europa, y además ha de ser un instrumento facilitador.

La segunda consideración en el caso concreto del acuerdo de libre comercio que estamos debatiendo es que es fundamental tener en cuenta que Europa y Estados Unidos son dos modelos distintos en muchos aspectos, distintos modelos que rigen las relaciones económicas y comerciales, y también distintos modelos de gobernanza y de regulación. Lo digo porque ello nos obliga a encontrar una serie de vías de convergencia sin renunciar —repito, sin renunciar— a los principios básicos incuestionables a los que me referiré también más adelante. En este sentido creo que es irrenunciable y que es muy importante trabajar para conseguir un acuerdo que respete sobre todo los principios vigentes en Europa, el modelo social y económico europeo, y más adelante entraré con más detalle en esto.

Y la tercera consideración que quisiera hacer es que, con estos parámetros y en el marco de la negociación de sectores más críticos con especificidades muy concretas, estos sectores y estos aspectos —como usted ya ha hecho referencia a alguno de ellos en su intervención— deben ser atendidos y defendidos de manera muy concreta y muy específica o ser excluidos, como es el caso del sector audiovisual.

Quiero plantear ahora una serie de antecedentes que nos van a permitir situar mejor el debate. Creo que es necesario recordar, y quiero hacerlo, que debatimos un acuerdo sobre comercio e inversión entre dos grandes economías mundiales, por el que creo que hemos de trabajar de manera decidida y convencidos de que, ajustándonos y respetando los principios que entendemos deben ser defendidos, ha de traducirse en un buen acuerdo en términos económicos y sociales. Por tanto, más actividad económica, más internacionalización, más crecimiento y sobre todo más empleo. Y las cifras estimadas de los

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 14

beneficios que podría generar a la economía española este acuerdo, usted ya las ha dado y las compartimos. Por tanto, más empleo y más actividad.

Con estos parámetros es un acuerdo que nos interesa, que interesa a Europa y hemos de saber aprovechar el momento, la ocasión y la posibilidad, ya que Estados Unidos en estos últimos años ha mirado con especial interés hacia Asia Pacífico. Por tanto hemos de aprovechar esta oportunidad que se abre hacia Europa, en un momento en que creemos que Europa no puede perder oportunidades de crecimiento y en un momento también en que la economía europea y especialmente la española están incrementando su posición en el mercado norteamericano. Por tanto es una buena oportunidad.

Quiero recordar también las raíces, cómo nace el acuerdo, que en gran medida nace de la crisis económica y del estancamiento de las negociaciones comerciales multilaterales en el seno de la Organización Mundial del Comercio. Me uno a sus palabras cuando hablaba de la importancia estratégica de este acuerdo, sobre todo por la oportunidad que supone de impulsar un acuerdo con Estados Unidos en un momento de crecimiento del intercambio comercial, de mayor presencia de las empresas españolas en este mercado y al mismo tiempo —como decía— en un momento en el que Estados Unidos ha mirado con especial interés hacia Asia Pacífico.

Quiero recordar también —como lo he hecho en otras ocasiones— que antes de iniciarse las negociaciones por parte de la Unión Europea se realizó una evaluación de impacto de sus posibles efectos. Uno de estos estudios en los que se basó la evaluación del impacto por parte de la Comisión fue realizado por el Centro de Investigación de Política Económica, con sede en Londres, un estudio llamado Reducing Barriers to Transatlantic Trade. Y no solo se evalúa en este informe el impacto económico sino también las repercusiones sociales y medioambientales. El estudio al que hago referencia evaluaba los beneficios en aproximadamente unos 119 millones de euros anuales por parte de la Unión Europea y, en todo caso, en todos los estudios que se han realizado los resultados eran positivos y favorables. También será positivo y favorable el estudio que nos ha anticipado que podremos tener a finales de septiembre.

Por tanto, es un sí a trabajar por un acuerdo de libre comercio, un acuerdo que, eliminando aranceles, aun cuando actualmente ya los aranceles son bajos de por sí, optimizando la normativa existente, los llamados obstáculos no arancelarios, y simplificando barreras administrativas burocráticas que actualmente dificultan el comercio y generan también costes y gastos, ha de permitir impulsar ambas economías, crear empleo y generar también más valor a los consumidores.

El portavoz del Grupo Socialista ha hecho referencia también al impacto que, según algunos estudios, tienen los costes derivados de una burocracia innecesaria, que pueden llegar a añadir al precio de las mercancías el equivalente de unos aranceles de entre el 10 y el 20 % como gasto extra a soportar por parte del consumidor. Por tanto, eliminándose y reduciéndose estos gastos, sería ya de por sí una ventaja muy importante.

¿Cuáles son los aspectos que para nosotros y para el grupo que represento han de ser aquellos aspectos irrenunciables a los que hacía antes referencia? Me referiré a cuatro. En primer lugar —como ya he comentado en mi intervención— la defensa de los estándares de nuestras normativas comunitarias y del modelo social europeo. Con ello hago referencia a los derechos laborales, a la defensa en materia medioambiental y a la defensa y protección al consumidor.

En segundo lugar, la defensa de nuestro modelo económico y de los principios que rigen muchos sectores y que afectan, por ejemplo, en términos de seguridad de los productos de protección de datos o también una especial atención a temas como los relativos a las patentes o la propiedad intelectual y vigilancia también sobre sectores más críticos —a los que usted ha hecho referencia— como puede ser el cultural o también el farmacéutico.

Un tercer aspecto, muy importante también para mi grupo, es la defensa —a la que usted también ha hecho referencia y creo que compartimos— de las pequeñas y medianas empresas. Ha de ser un acuerdo que beneficie a las pequeñas y medianas empresas, que han sido aquella parte del tejido económico y productivo más tocado por la crisis, más débil en estos procesos y más necesitado de internacionalización y de instrumentos que faciliten sus procesos de crecimiento y de expansión internacional.

Un cuarto aspecto, está relacionado también con la reciprocidad en la contratación pública. Creo que también aquí el acuerdo ha de contribuir a que el mercado, en este caso el estadounidense, se abra de una manera más real y efectiva a las empresas europeas, que estas puedan competir en proyectos de construcción o transporte público y en otras contrataciones públicas. Actualmente, solo un 32 % de los concursos públicos en Estados Unidos están abiertos a las empresas europeas, y cuando hablamos de Europa es el 85 % para las empresas norteamericanas.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 15

Quiero añadir a estas cuatro consideraciones una quinta relacionada con los aspectos regulatorias y la necesidad de detectar las divergencias innecesarias. Creo que remover obstáculos no arancelarios y eliminar la normativa innecesaria ha de ser uno de los objetivos claros del tratado. Hacer que nuestras reglamentaciones sean compatibles no significa —señor secretario de Estado, y creo que lo compartiremos— buscar el mínimo común denominador, sino detectar las divergencias innecesarias que puedan afectar al comercio y a sectores como los que usted ha puesto de manifiesto, como puede ser el sector automoción.

Señorías, señor secretario de Estado, para que las negociaciones avancen en esta dirección y en estos puntos que para mi grupo parlamentario son muy importantes y deben defenderse y garantizarse en este acuerdo, así como para avanzar en los consensos, es imprescindible una clara voluntad de apertura de las negociaciones y de transparencia, algo que hemos reclamado desde mi grupo parlamentario desde el minuto cero, desde el inicio, y que, especialmente en estos últimos meses y con la llegada de la nueva comisaria europea, se está produciendo, se está trabajando en este sentido. Son esenciales más información, más participación y, por tanto, más transparencia para avanzar y sobre todo para hacer que este acuerdo recoja el máximo consenso sumando adhesiones y sumando confianza. No es fácil. Por ello, más información, más conocimiento y más debate permitiría dar a conocer mejor lo que implica el tratado, cuáles son los puntos que hay que defender, permitiría ganar fuerza en la defensa de estos puntos que son irrenunciables y al final conseguir un acuerdo que cuanto más consenso adquiera tendrá más estabilidad y dará más oportunidades a nuestra economía y a nuestras empresas.

Hoy el acuerdo está recogiendo en Europa importantes consensos políticos y sociales, pero no está exento de riesgos. No es un acuerdo fácil, y el último ejemplo lo tenemos en la complejidad de las negociaciones, a las que usted también ha hecho referencia, y lo hemos visualizado esta misma semana a raíz del debate de uno de los aspectos importantes y concretos como es el relativo al arbitraje. Es un tema de la negociación sobre el que debe hacerse un debate abierto, sobre el que se debe intentar llegar a consensos, porque es muy importante, y deben ser evaluadas distintas opciones a partir de este diálogo. Las propuestas que ha hecho la comisaria europea van en la buena dirección para iniciar este diálogo y este debate, pero el modelo que se proponga y la solución a la que se llegue han de tener cuenta en primer lugar el respeto, la garantía y el papel de las jurisdicciones nacionales de cada Estado y sobre todo ha de ser un instrumento al servicio, como decía antes, de las pequeñas y medianas empresas, que es la parte más débil pero también la más necesitada de este proceso.

Termino, presidente, pidiendo que sean muy exigentes en las negociaciones, que, recordemos, no están cerradas, porque se sigue negociando, y será necesario no solo el voto del Parlamento Europeo sino también, antes de su entrada en vigor, el soporte del mismo, así como de los parlamentos de los Estados miembros. Debemos ser exigentes en la defensa del modelo social europeo, de los estándares sociales y medioambientales; críticos en aquellos aspectos que lo requieran y sobre todo muy transparentes en el seguimiento de la negociación contribuyendo a que sea una negociación *win-win* para ambas partes que fortalezca el comercio en el marco de unas economías cada vez más abiertas, mas desarrolladas, que sea un acuerdo que dé estabilidad y seguridad, para lo cual es imprescindible que gane confianza y sobre todo complicidades sociales a través de la información y la transparencia.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre de La Izquierda Plural, tiene la palabra el señor Coscubiela.

El señor **COSCUBIELA CONESA**: En primer lugar, pido disculpas porque no garantizo poder concluir esta comparecencia. Me pasa lo mismo que al presidente de la Comisión —no a usted sino al titular—, que necesito dormir en casa.

Entrando en materia, un tratado de esta naturaleza merecería un mayor protagonismo de las Cortes Generales, pero nos encontramos con que las comparecencias del Gobierno son casi siempre a remolque. En este caso se la hemos tenido que arrancar al presidente Rajoy en el último debate sobre el estado de la Nación casi como un sacamuelas y se ha convertido en eso que tenemos hoy aquí. Por supuesto, no es en demérito de usted, señor secretario de Estado. La crítica es una crítica política al Gobierno. La sociedad española y la sociedad europea se merecen saber qué se está decidiendo en su nombre, porque va a condicionar su vida, su salud, el medio ambiente, sus derechos, los suyos y los de sus descendientes durante mucho tiempo. El esfuerzo lo está haciendo la sociedad, lo están haciendo precisamente las organizaciones sociales, que se están movilizándolo exigiendo más transparencia y en su oposición a este tratado, porque no se trata solo de colgar documentos, se trata de dar información asequible a las personas. Disculpe, pero creo que si salimos de un entorno de iniciados, es bastante difícil que nadie

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 16

pueda entender qué es exactamente lo que hoy estamos discutiendo aquí. Voy a intentar en todo caso, desde mi punto de vista, descodificar el lenguaje que se utiliza en estos debates.

De entrada he de decir una cosa y creo que vale la pena que lo sepamos todos. No estamos solo ante un tratado de libre comercio e inversión —lo es—. Estamos ante una cosa mucho más trascendente. Estamos ante la materialización de un proyecto político que es coherente con otras cosas que están en marcha —también con cómo está evolucionando la Unión Europea— y que tiene un objetivo muy concreto: construir un modelo de globalización económica sin globalización política. Como dijo Inácio Lula, expresidente de Brasil, la globalización económica es como la ley de la gravedad, es inevitable. Lo que no es inevitable ni es determinista es cómo se construye, y se está construyendo —lo estamos viendo en estos momentos en todo el debate en la Unión Europea— de modo que las respuestas a la crisis no son una Europa más política, sino una Europa que se construye sobre la base del protagonismo de los mercados con una escasa dimensión de las instituciones públicas, e incluso cuando se produce esa regulación se otorga a espacios ademocráticos —troika— o a espacios tecnocráticos, como estamos viendo en estos momentos. Creo que lo que está pasando en la Unión Europea debería ser una advertencia de lo que nos estamos jugando con este proyecto político.

Insisto —señor Moscoso, disculpe que discrepe—, este no es un debate entre libre mercado y proteccionistas. Tampoco es un debate sobre las izquierdas del siglo XIX y del siglo XX. Creo que es un debate —usted lo ha contado parcialmente, pero yo quisiera profundizar más— sobre si es posible construir un libre mercado con Estado social sin que exista el equilibrio de que a cada espacio económico le corresponda un gobierno político. Les recuerdo que la razón de existir del Estado nacional es precisamente que a una economía nacional industrial se le construye un espacio político que la doma. Esa es la gran lucha de ciento cincuenta años del movimiento obrero. Ahora lo que tenemos es una realidad en la que se están construyendo grandes espacios económicos que tienen grandes ventajas para los inversores, sin duda, pero, en la medida en que no van acompañados de gobierno político de esos espacios económicos al mismo nivel, ese gobierno político se vacía de soberanía. Ese es el debate que tenemos. Nos estamos jugando la construcción de la sociedad en el siglo XXI. Tenemos que decidir si queremos una sociedad de ciudadanos o una sociedad de clientes e inversores, si queremos una sociedad o un mercado, si queremos transferir soberanía de los Estados a los mercados, como se plantea claramente en este tratado llamado de inversión y libre comercio. Este es el debate de fondo. Es un debate de una envergadura espectacular.

Yo sugiero a todos que no solo intelectualmente sino políticamente nos hagamos la siguiente reflexión: ¿tiene sentido un proyecto político en términos sociales de lo que algunos llamarían la economía social de mercado, donde hay más globalización económica, menos globalización política, más transferencia de soberanía de los Estados a los mercados, más privatización del poder político —porque en definitiva resolver conflictos es una parte del poder político—? ¿Tiene sentido? Sí, tiene sentido, pero con una determinada concepción del mundo. ¿Va a crear más crecimiento económico? Sí, también más desigualdad. ¿Por qué? Porque la falta de gobierno político hace que la gran capacidad de regulación *de facto* de los mercados provoque profundas desigualdades. Este es el tema de fondo y es el que algunos estamos intentando dilucidar. ¿Eso impide avanzar en la apertura de los mercados? Por supuesto que no, pero es que la apertura de los mercados no tiene por qué suponer, por ejemplo, la creación de espacios ademocráticos como el consejo llamado de regulación cooperativa, como tampoco tiene que suponer necesariamente la privatización de los sistemas de solución de conflictos. Nos están haciendo ustedes trampas, los ideólogos de ese modelo. Ese es el debate de fondo.

Hay seis grandes motivos de oposición de nuestro grupo. Primero, la falta de transparencia. No es una falta de transparencia solo española, sino una falta de transparencia europea. En estos momentos en el Parlamento Europeo los únicos que tienen algo de legitimidad democrática, que son los parlamentarios, porque los demás no la tienen, al menos directamente —no la tiene la Comisión Europea—, se encuentran con la situación siguiente: solo trece eurodiputados tienen acceso, supuestamente acceso, a los textos completos consolidados, eso sí, en unas condiciones draconianas.

Les leo lo que el eurodiputado Ernest Urtasun ha explicado de su experiencia para saber cómo están los textos consolidados en estos momentos. Dice lo siguiente: He entrado en un cuarto oscuro, me han quitado el bolígrafo, me han quitado cualquier papel sobre el que pudiera escribir, me han quitado el móvil, luego firmas un documento de confidencialidad de catorce páginas y un funcionario te saca los documentos que el eurodiputado pide con antelación. El tiempo máximo es de dos horas y durante ese lapso el funcionario te controla permanentemente. A eso hay que añadir que no es posible hacer ningún tipo de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 17

consulta técnica con quienes conocen en más profundidad esa cuestión. Esa es la transparencia y el acceso a la información de los eurodiputados europeos en estos momentos.

Segundo motivo de oposición. Creación de un consejo de regulación cooperativa. Como siempre, ustedes les ponen nombres muy bonitos a cosas que no lo son tanto. ¿Quién puede estar en contra de que una regulación sea cooperativa? El problema es que la cooperación pasa por la armonización competitiva. ¿Cómo? ¿Quién decide? No deciden instancias políticas, deciden los mercados a través de ese proceso de armonización que con mercados sin gobierno político siempre son a la baja en los derechos de la gente, y los derechos no solo laborales y sociales. Lean ustedes las declaraciones del portavoz del *lobby* de la industria agroalimentaria de Estados Unidos cuando dice bien claramente que hay que acabar con esas limitaciones que en materia agroalimentaria tiene Europa que, bajo la apariencia —dice él— de protección de la salud pública y del medio ambiente, establecen requisitos insostenibles que dificultan el libre comercio de la industria agroalimentaria. Dice: En ningún sitio está escrito que las mayores garantías europeas supongan una mayor calidad y mayor protección de la salud pública de los ciudadanos europeos frente a los ciudadanos de Estados Unidos. Pues yo discrepo radicalmente. Creo que si algo tiene que defender la Unión Europea es precisamente la regulación de nuestra industria agroalimentaria, y lo que quiere precisamente el *lobby* de la industria agroalimentaria de Estados Unidos es hacer saltar esas garantías. Por supuesto que la Unión Europea y los Estados van a continuar formalmente manteniendo capacidad regulatoria, pero, en la medida en que la desaparición de aranceles y la libre competencia van a someter a una competencia muy brutal a esas empresas, se produce lo que se llama armonización competitiva a la baja, modelo que está superestudiado. Es el modelo a partir del cual se ha construido además Estados Unidos como Estado con competencias federales diferenciadas en algunos aspectos vinculados al comercio o a las instituciones financieras.

Tercer elemento: las cuestiones vinculadas a los mecanismos de resolución de disputas entre Estados e inversores. Ese es uno de los aspectos más graves de este tratado. Es la privatización de la solución de los conflictos, pero no solo eso, es el cambio de valores. ¿Por qué los inversores no quieren tribunales y quieren sistemas de arbitraje? Porque los tribunales actúan con un criterio de derechos, y los mecanismos de mediación y arbitraje funcionan por lo que llaman arbitrajes de equidad basados en intereses. Esa es la gran diferencia. No estamos hablando de cosas muy concretas. Por supuesto que no es nada nuevo y que ya se ha puesto en práctica. Precisamente porque sabemos las consecuencias de esos mecanismos de mediación y arbitraje de solución de conflictos privados en otros tratados de libre comercio es por lo que nos negamos a eso. ¿Cuáles son las consecuencias? Las consecuencias son que los inversores adquieren plena garantía de sus inversiones externalizando los riesgos —nunca asumen riesgos—, y los Estados en la práctica ven limitada su capacidad de regulación. Por supuesto que se puede regular, pero como dijo el otro día en TV3 un portavoz de los despachos que asesoran en algunos de los casos sobre estos procedimientos de mediación de conflictos: El Estado es libre de tomar la decisión que sea; ahora, tiene que pagar las consecuencias de sus decisiones. Y lo hemos visto. Gobiernos que han intentado modificar la legislación de Gobiernos anteriores no lo han podido hacer porque para ello han tenido que pagar unas indemnizaciones multimillonarias establecidas en esos sistemas de arbitraje. Fíjense bien en la situación a la que vamos a llegar. Vamos a llegar a una situación en la que en España, por ejemplo, los pensionistas reclaman ante el Tribunal Constitucional que han perdido su derecho a la revalorización de pensiones y el Tribunal Constitucional les contesta: Ustedes no tenían consolidado este derecho, porque este derecho lo tenían, pero lo puede modificar otro Gobierno. Por tanto, como no lo tenían, lo pueden modificar y ustedes se quedan sin ese derecho. En cambio, cuando no es un pensionista sino un inversor, el Gobierno de turno no tiene capacidad. Sí, la tiene, pero compensando. Ahí vamos, ¿eh? Quiero insistir en ello. Lo vamos a ver muy pronto. Usted sabe que tenemos la espada de Damocles de las reclamaciones hechas ante las instituciones del Banco Mundial por una parte importante de los inversores de las renovables. Vamos a ver pronto las consecuencias que eso tiene, incluso una decisión tomada por este Gobierno en ese sentido.

Cuarto elemento: servicios públicos. Ha dicho usted que no se van a incluir. Tengo alguna experiencia en ver cómo se juega semánticamente con los conceptos y como a veces servicios públicos no son lo mismo para todo el mundo y hay elementos de servicios esenciales a la comunidad. Me gustará ver el texto definitivo que se presente, que espero que no se presente nunca, pero, si se hace, veremos que quedan excluidos los servicios públicos, porque el gran objetivo es la liberalización en el acceso a los mismos, está clarísimo; otra cosa es que los que lo plantean lo consigan o no.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 18

Quinto elemento: el derecho del trabajo y los derechos sociales. Si en algún espacio la armonización competitiva de los mercados está produciendo una devaluación de los derechos laborales, es en el ámbito de los derechos laborales y sociales. No creo que haga falta explicarlo mucho, lo estamos viendo cotidianamente. Recuerdo que Estados Unidos solo ha ratificado dos de las ocho convenciones de la OIT sobre derechos de los trabajadores. A mí el compromiso de que van a ratificar de nuevas no me sirve, sobre todo si va acompañado de una cosa que algunos miembros de la Comisión de Economía, que son miembros también de la Comisión de Empleo, conocen perfectamente porque lo hemos tratado. En estos momentos existe una ofensiva brutal de los poderes económicos y de las asociaciones de empleadores de todo el mundo para cargarse cualquier elemento de gobierno político de esos derechos. La ofensiva para que la Organización Internacional del Trabajo deje de tutelar los derechos colectivos, y especialmente el derecho de huelga, y la prohibición para que el comité de libertad sindical de la OIT no pueda intervenir en conflictos de huelga porque dicen que no están amparados por los convenios de la OIT que lo regulan, es una ofensiva real —se está viendo en estos momentos—, como lo es por ejemplo que el Gobierno español se niega a ratificar la Carta Social Europea reformada porque no quiere someterse a los mecanismos de solución de conflictos del Consejo de Europa sobre elementos de derecho social. En eso estamos.

Termino en relación con esta cuestión, en sexto lugar, insistiendo en una idea y es que estamos ante el debate del proyecto político sobre el cual queremos construir la globalización del siglo XXI. No es solo un tratado de libre comercio, no solo es eso. No es un tratado de libre comercio normal, no lo es, y en ese sentido me alegro de que la movilización social esté empezando a dar resultados. La presión como mínimo ha forzado que ayer no se sancionara en el Parlamento Europeo esa situación. Que se rompiera la gran coalición —en ese tema hay coincidencia— entre conservadores, socialistas y liberales es una buena noticia. En todo caso, hay que insistir en ese elemento. Con todos los respetos del mundo, siendo —insisto— muy, muy respetuoso, creo que la llave política en Europa del TTIP la tiene el Grupo Socialista Europeo y me gustaría que se hiciera una reflexión en profundidad sobre esto, porque aquí no va a servir lo del 135 de la Constitución, aquí no va a servir al cabo de unos años decir lo siento, me he equivocado, no quería hacerlo. La envergadura de avalar un tratado de esa naturaleza es muy importante. Lo digo porque nos estamos jugando el modelo de sociedad del siglo XXI, no solo el cómo se comercia. Le pido, señor secretario de Estado, que relea su intervención. Fíjese usted que ha hablado de inversores, de intereses, de empresas, de multinacionales. Las personas, los ciudadanos, no aparecen.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Tiene la palabra en nombre del Grupo Vasco el señor Azpiazu. Agradecemos al señor Calduch que le ceda el turno.

El señor **AZPIAZU URIARTE**: Agradezco al portavoz de UPyD que me haya permitido intervenir antes que él para poder coger el avión, a pesar de que los diputados que me han precedido en el uso de la palabra han intentado que no lo haga. **(Risas)**. No es obligatorio consumir todo el tiempo, aunque se pueda hacer, señores diputados. Yo voy a tratar de que esté en verde la luz cuando acabe mi intervención. Voy rápidamente, pues, a ello.

En primer lugar, quiero agradecer al secretario de Estado su intervención y sus explicaciones, a pesar de que en esta cuestión tan importante se tenía que haber tenido más contacto con el Gobierno y de una manera más fluida. Otros portavoces también han apelado a la falta de transparencia. No es solo una falta de transparencia de este Gobierno; es una falta de transparencia en la propia de tramitación del acuerdo, una falta de transparencia europea. Esto es algo que hay que superar por la importancia que tiene el acuerdo y por las implicaciones que puede tener para el conjunto de los ciudadanos americanos y, lo que nos preocupa especialmente, de los europeos, y a mí más en concreto, si me permiten, de los vascos.

Como usted ha dicho, señor secretario de Estado, llevamos dos años y parece que ha habido más ruido que nueces, pero a pesar de todo se han ido dando avances y eso se tenía que haber conocido, y el estudio que usted nos ha anunciado para el mes de septiembre hubiera sido deseable tenerlo con antelación para que todos tuviéramos unos criterios más fundados sobre las implicaciones de estos acuerdos en las economías, y además en las economías con cierto análisis descriptivo detallado, porque no en todas las economías ni en todos los ámbitos, ni siquiera del Estado español, va a tener las mismas consecuencias.

Quiero darle unos datos de la economía vasca. En Euskadi hay 411 empresas que exportan habitualmente a Estados Unidos, 61 de ellas están allí implantadas a través de 73 plantas, filiales o delegaciones, y de estas implantaciones, 35 son productivas, 32 comerciales y 6 de servicios. El País

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 19

Vasco es así la primera comunidad autónoma en volumen de inversión en Estados Unidos a lo largo del periodo 2000-2012. Esto quiere decir que para las empresas vascas, que para la economía vasca el mercado americano es muy importante y, por lo tanto, es trascendental cómo concluya al final este acuerdo. Nosotros, como Grupo Parlamentario Vasco y como Partido Nacionalista Vasco, con nuestra representante también en Europa, estamos conformes y creemos que es preciso apoyar la negociación. Insisto en que creemos que este acuerdo es especialmente necesario para las pequeñas y medianas empresas que configuran la mayor parte del entramado empresarial del Estado español. Las grandes empresas, las grandes multinacionales llevan funcionando por Estados Unidos muchos años y han buscado sus maneras de sobrevivir y de instalarse sin mayores problemas. El acuerdo tiene que ayudar a estas empresas todavía pequeñas que andan peleando por la penetración, que tienen productos de calidad, que tienen productos innovadores, que son capaces de vender por la calidad del producto, pero que no lo pueden hacer, al menos en mayor medida, por las trabas, por los problemas, cuestiones que a través de este acuerdo se pueden eliminar. Se debe contribuir a ello, no evidentemente a cualquier precio. Comparto las preocupaciones del señor Coscubiela de si un acuerdo de estas características al final va a servir para dismantelar el Estado social de bienestar, para entendernos en términos muy simples. Evidentemente no estaríamos de acuerdo. Queremos que se vaya avanzando en este acuerdo, pero que se vaya haciendo seriamente, que se vaya trabajando seriamente. Por lo tanto, sería positivo tratar de establecer un instrumento, un mecanismo —aunque a estas alturas de la legislatura parece una broma decirlo, igual hay que esperar a la siguiente, pero hay tiempo, me imagino— en el que las propuestas, las ideas de los grupos parlamentarios de esta Cámara también se puedan llevar a esa supuesta negociación, porque si al final de todo este proceso vamos a tener que votar el acuerdo, en sentido favorable o desfavorable, en el sentido que cada uno entienda, la participación es importante. Nosotros estamos de acuerdo en que se vaya avanzando en estas negociaciones. Creemos, al igual que otros muchos, que hay que preservar los estándares de protección ambiental, las inversiones europeas en Estados Unidos, hay que eliminar las trabas del acceso energético, hay que incorporar a la lista una serie de productos agrarios sensibles, los derechos laborales, etcétera. Todas estas cuestiones hay que preservarlas y habrá que pelear para que eso sea así. Al final, nuestra posición política, evidentemente, dependerá de cómo quede el acuerdo en todas estas cuestiones, tanto en lo económico como en lo social, de cómo afecta a las empresas y también de qué manera y cómo afecta a las personas. La experiencia ha sido, también en la propia integración europea, que cuando ha habido mercados más amplios, mercados en los que hemos podido competir con facilidad, ha sido bueno para la economía y para las empresas. En ese ánimo y sabiendo que concretamente en el caso de Euskadi —por los datos que les he dado— las empresas pueden competir en estos mercados, porque tienen capacidad para hacerlo y de hecho lo están haciendo en situaciones en las que la competencia es más complicada, en el futuro también lo harán. Creemos que eso es bueno y que hay que apoyarlo. No obstante, señor secretario de Estado, insisto, veremos al final cómo queda el acuerdo y cuál es la posición política, pero no estamos dispuestos a no avanzar en los acuerdos, a no eliminar trabas, a no ir dando pasos en el sentido de buscar un mercado más amplio para nuestras empresas, pero un mercado más amplio que vaya en beneficio del conjunto de los ciudadanos. Lo dejo en verde, señor presidente.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Gracias por su concisión.

En nombre del Grupo Parlamentario de Unión Progreso y Democracia, tiene la palabra el señor Calduch.

El señor **CALDUCH CERVERA**: Quiero agradecer la comparecencia del secretario de Estado, que en mi caso es nueva porque me antecedió don Álvaro Anchuelo, que era quien ocupaba el escaño. Quiero decirle que la posición de nuestro grupo no ha cambiado; él era partidario de apoyar la asociación transatlántica de comercio e inversiones, que es la traducción correcta del TTIP, y por supuesto seguimos en esa tesis.

Me gustaría empezar por señalar una visión de hacia dónde vamos a nivel mundial. Vamos hacia dos grandes bloques económico-comerciales, financieros, etcétera. Uno es el bloque transatlántico y otro es el bloque de Asia-Pacífico. Nos guste o no, ese es el escenario con el que nos vamos a tener que enfrentar dentro de diez o quince años. Obviamente, el bloque transatlántico que se intenta configurar a través de este acuerdo de asociación —que, repito, no es un acuerdo de libre comercio, no es un acuerdo de inversiones, es un paso más; el modelo para situarnos en el ámbito europeo son los acuerdos de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 20

asociación, porque va a tener repercusiones políticas, legales, etcétera, como ya se ha señalado— tiene varias ventajas respecto del otro bloque que se está configurando.

En primer lugar, tiene ventajas desde el punto de vista de que los *partners* son grandes economías mundiales. Estados Unidos es la primera potencia productora del mundo y la Unión Europea es la primera potencia comercial del mundo, pero, claro, la segunda ya es China desde el punto de vista productivo. Tiene otra ventaja, y es que las dos monedas respectivas, el dólar y el euro, suponen más del 80 % de las reservas mundiales, y eso facilita mucho la liberalización comercial y los intercambios de inversiones. Tenemos algunas ventajas desde el punto de vista tecnológico. Somos las potencias más avanzadas desde el punto de vista tecnológico a escala mundial. Creo que eso explica por qué en este momento ambas partes quieren entenderse en este acuerdo de asociación —pero no nos llamemos a engaño, la alternativa se está gestando ya al otro lado del mundo, en el Pacífico, es más embrionaria, la APEC queda mucho más a la zaga—. ¿Por qué? Por algo muy elemental. No importa lo que se diga aquí ni lo que se diga mediáticamente, ni mucho menos por las redes sociales. Desde hace más de sesenta años —y en eso la entonces Comunidad Económica Europea fue pionera—, la única defensa frente a los retos de una economía que ya está mundializada es la creación de bloques económicos. La Comunidad Económica Europea lo hizo en su momento con el Tratado de Roma de 1957 y se ha seguido avanzando desde entonces cada vez más. Esa es la tendencia histórica, se diga lo que se diga.

Precisamente porque estamos convencidos de que esa es la realidad a la que nos tenemos que enfrentar, no queremos caer en el discurso político imaginario; discurso político imaginario que nos acaban de mostrar algunos de mis compañeros de Comisión. Por ejemplo, es un discurso político imaginario pretender que el Gobierno español, España, pueda decidir sobre si Estados Unidos firmará y ratificará convenios de la OIT. Eso es competencia soberana de Estados Unidos, y lo hará o no lo hará en función de cuáles sean sus intereses, con independencia de si el acuerdo de asociación funciona mejor o peor. Esa idea de que si no firman determinados convenios de derechos sociales, laborales, etcétera, no tiene sentido la negociación de este acuerdo es absurda, porque si se hace el argumento a la inversa, inmediatamente la respuesta que te dan es la misma: no, nosotros no vamos a renunciar a nuestros estándares. Eso forma parte de la soberanía internacional, que es como se funciona en el mundo actual. Por lo tanto, poner ese tipo de condiciones es, *a priori*, poner condiciones que se sabe que no se pueden cumplir porque dependen de la voluntad del otro, y eso es condenar las negociaciones de un acuerdo de esta envergadura. Eso es lo que yo llamo el discurso político imaginario. Es discurso político imaginario no recordar —o no conocer, que todavía sería peor— que la política comercial en el ámbito de la Unión Europea es competencia exclusiva de la Unión Europea, no de los Estados miembros. Hay competencias compartidas, como es en el ámbito de las inversiones, pero no en el ámbito comercial. Luego quien negocia es la Unión Europea y, por lo tanto, son las instituciones europeas las que tendrán que condicionar; eso sí, obviamente tenemos representación en el Consejo Europeo. En definitiva, creo que hay un discurso imaginario, políticamente interesado, que se está moviendo y que no favorece para nada las opiniones públicas entre los países miembros.

Nuestro grupo parlamentario no está por la labor de contribuir a esos discursos políticos imaginarios. Nosotros apoyamos las negociaciones. Sabemos que van a ser negociaciones muy complejas, muy largas, difíciles, y que no se sabrá que se ha logrado hasta que se llegue al final. Basta con recordar las famosas rondas del GATT que, a medida que se iba liberalizando, cada vez eran menos los problemas con las liberalizaciones arancelarias; y los problemas de verdad, donde se hacía difícil la negociación, era con los condicionamientos, límites o barreras no arancelarias. A medida que se pasaba del comercio de productos agroalimentarios a bienes y servicios de alta tecnología, las negociaciones se complicaban. Aquí va a pasar lo mismo. Estamos hablando de dos bloques muy avanzados. En ese sentido, creo que lo del otro día en el Parlamento Europeo —lo lamento por el señor Coscubiela, porque le ha dado mucho bombo y platillo— es una pequeña china en el largo y complejo camino que se va a dar en la negociación de este acuerdo de asociación.

Por cierto, voy a hacer un paréntesis. Mi antecesor ya le preguntó si había algún estudio sobre el impacto económico en España hecho por el Ministerio de Economía y, si lo había, si se lo podían enviar. Me refiero a la sesión del 9 de julio de 2014. Es obvio que ese estudio no existía y por eso nunca lo recibimos, aunque parece que lo vamos a recibir a septiembre; espero que lo recibamos. Pero tampoco confío mucho en ese tipo de estudios. Este planteamiento de que se pueden hacer estudios prospectivos a diez o quince años en economía es una falacia desde el punto de vista metodológico. Los que trabajamos con rigor metodológico las ciencias sociales sabemos que no hay herramientas para hacer estudios de

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 21

prospectiva serios a más de cuatro o cinco años. Y eso es aplicable a la economía como es aplicable a la sociología o a la ciencia política.

Volviendo a lo anterior, hay algo que sí me preocupa, y no es el tema de los derechos sociolaborales, etcétera, sino dos puntos concretos. En primer lugar, el modelo de internacionalización de los bloques económicos que protagoniza Estados Unidos es radicalmente distinto al que protagoniza y ha protagonizado Europa. El modelo europeo —que es el que yo creo que debemos defender y que pasa por reflexionar qué es lo que vamos a hacer nosotros internamente y no lo que le vamos a pedir a Estados Unidos— consiste en que se parte de la idea de que la integración es un juego de suma positiva, pero que en términos generales sea de suma positiva no significa que no haya ganadores y perdedores internos, tanto desde el punto de vista sectorial como regional como social. En eso coincido con el señor Coscubiela, pero no es un problema a exigirle al convenio y a la negociación con Estados Unidos, es un problema interno nuestro. El proceso de integración europea abordó ese problema con la creación de fondos; el Feder, el Fondo social europeo, el Feoga, etcétera, para que los sectores, países o regiones beneficiarias positivamente compensaran a los perjudicados negativamente. Ese no es el modelo norteamericano, y la prueba es el Nafta, que ha provocado perdedores netos, lo cual ha llevado a México a pedir su revisión, porque diez o doce años después se han dado cuenta de que efectivamente hay sectores que pierden. Me gustaría saber cuál es la posición del Gobierno respecto de reclamar algún tipo de fondo europeo o reordenar los que ya existen. Por ejemplo, como ya se ha planteado en el Parlamento Europeo, un fondo europeo de adaptación que ellos han planteado a la globalización y que yo plantearía en términos de adaptación a la asociación transatlántica, si es que tienen pensado hacer algo en ese sentido.

Voy terminando. Lo segundo que también me preocupa de toda esta cuestión son las inversiones. Todo lo que se ha discutido, e incluso lo que ha dicho usted, señor secretario de Estado, sobre los arreglos arbitrales, es algo que ya está más que regulado internacionalmente y reutilizado. Yo no comparto la idea de que las corporaciones multinacionales siempre ganan en esas comisiones arbitrales, e incluso aunque ganen jurídicamente, como le ha pasado a Repsol, pierden económicamente. Eso ocurre. El Ciadi existe, se ha ido al Ciadi, y al final ese tipo de comisiones arbitrales, que sí resuelven con arreglo a derecho y equidad, y no con arreglo a intereses, como se ha dicho, tiene su función, y eso está regulado. El problema no creo que se resuelva porque existan fórmulas más o menos avanzadas; el problema existe porque va a haber un conflicto de jurisdicciones. Por un lado, está la de la comisión arbitral correspondiente, sea al nivel que sea, pero en el ámbito interno europeo las competencias exclusivas jurisdiccionales las tiene el Tribunal de Justicia de la Unión Europea en todo lo que afecta a comercio y en buena parte de lo que afecta a reglas como la de la competencia, etcétera. Digan lo que digan las comisiones arbitrales, la aplicación interna tendrá que pasar por la interpretación judicial que haga el Tribunal de Justicia de la Unión Europea y no tanto los tribunales nacionales; y haciendo la simetría, lo mismo ocurre con el Tribunal Supremo norteamericano. Ahí es donde veo yo el problema, en el conflicto de jurisdicciones que se pueda dar entre lo que resuelva la comisión arbitral y cómo se ejecute internamente tanto en el ámbito de la Unión Europea como en el ámbito norteamericano, pero esa es una preocupación que, como podrá comprender, excede mucho del punto de la negociación en la que se encuentran en este momento.

El señor **VICEPRESIDENTE**: A continuación, en nombre del Grupo Mixto, tiene la palabra el señor Larreina.

El señor **LARREINA VALDERRAMA**: Yo también quiero agradecer al señor García-Legaz su comparecencia y la información que nos ha trasladado y, al mismo tiempo, quiero plantear la que creo que es la cuestión fundamental. Se ha hablado de que es un problema de comunicación, de información, de transparencia, y creo que es verdad, así como que los esfuerzos que se están haciendo llegan tarde, cuando ya la confianza se ha perdido y lo que hay es una gran desconfianza ante esta negociación. Y además creo que todas las intervenciones, no solo la suya sino las que se están produciendo en el Parlamento Europeo y en todos los ámbitos, aumentan esa desconfianza. Es decir, estamos hablando continuamente del acuerdo y vendiéndolo, además, como que va a proporcionar grandes beneficios: un acuerdo que va a ser positivo en esto, en lo otro y en lo de más allá, y siempre con cifras muy macroeconómicas, pero no se habla de a qué coste va a ser beneficioso, y cuando se desciende al detalle —así como de su propia intervención— la conclusión que saco es que el acuerdo está muy lejos. Según las posiciones de unos y otros en los temas fundamentales, no hay posibilidades de un acuerdo a corto plazo, si son verdaderas las posiciones que están encima de la mesa. Pero si vamos a donde se está debatiendo con legitimidad democrática y con competencia, al Parlamento Europeo, vemos que el

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 22

documento de propuestas de dirección, de líneas de actuación para la comisión negociadora, tiene cien páginas muy críticas con los posicionamientos que había hasta ahora. Además, esas cien páginas tienen otras doscientas enmiendas que todavía quieren reforzar las cuestiones críticas. Por tanto, si combinamos eso con esa especie de optimismo general sobre un acuerdo que está en marcha, que va a ser ya una realidad, se siembra desconfianza. Ese es un elemento que nos tiene que servir de reflexión. No sé si es un planteamiento utópico o irreal, pero yo creo que está muy pegado a la realidad.

Mi país, Euskal Herria, es muy abierto a la exportación y al mercado exterior y, al mismo tiempo, cuenta con medidas muy amplias de salvaguarda en el ámbito medioambiental, en el ámbito de la sanidad alimentaria, etcétera, que no han perjudicado su presencia en los mercados exteriores, como tampoco en el mercado norteamericano, como ha señalado antes el señor Azpiazu. Es un país en el que también las condiciones laborales son más estrictas que en otros ámbitos; es decir, los costes laborales son los más altos del Estado y eso no está dificultando la presencia en los mercados exteriores ni en el comercio internacional. También las medidas y las consecuencias de respuesta a la crisis han sido menores, aunque importantes, que en el resto del Estado y en otras zonas de la Unión Europea. Por tanto, ese es un elemento también de reflexión.

Este acuerdo va a ser positivo, pero ¿a qué coste y en qué condiciones? Creo que no va a ser positivo si lo que supone es la laminación de hecho del modelo europeo. Las pocas condiciones que se conocen de la Administración de Estados Unidos van en esa dirección, van a imponer su modelo sobre el modelo europeo, lo que va a suponer un coste muy importante para la economía de la Unión Europea, pero sobre todo para la realidad social, para las personas, que es un factor que hay que poner en el centro de la negociación. Estamos hablando de competitividad, pero la competitividad también es tener unas garantías de sanidad alimentaria, por ejemplo; eso es un elemento de competitividad, al menos dentro del mercado de la Unión Europea. Competitividad es también tener unas exigencias de respeto medioambiental; eso es importante desde el punto de vista de competitividad dentro de la Unión Europea. Competitividad es también tener un control sobre las emisiones al medio ambiente; ese es un elemento de competitividad también para muchos consumidores, y va en aumento. Por tanto, estamos hablando de muchas cosas, que se mezclan, y al final da la impresión de que la competitividad es arramplar con todas esas condiciones, y creo sinceramente que no tiene que ser así. Por eso, la preocupación que muchos tenemos sobre este proceso de negociación es real y con fundamento. Hay que tener mayor sensibilización social y mayor vigilancia social en todo este proceso negociador.

El movimiento que se está produciendo dentro del Parlamento Europeo responde a esa inquietud social, lo que es positivo; es decir, hay que proceder con mucha cautela, poner mucha vigilancia y, si hace falta, poner pie en pared y parar la negociación hasta que se garanticen ese tipo de condiciones. Eso no va en detrimento de la competitividad de la Unión Europea desde el punto de vista económico ni, sobre todo, desde el punto de vista social. Los acuerdos comerciales serán buenos siempre que respeten esa sostenibilidad económica, medioambiental y social. Pero creo sinceramente que en esta negociación no se tienen esas garantías, sobre todo porque vemos que, además, hay otras negociaciones. Otra negociación que está detrás es el tema TISA, que todavía es mucho más preocupante. Al final, uno tiene la sensación de que nos están entreteniéndolo con el acuerdo transatlántico y el que realmente puede ser más importante y más trascendente es el otro, que puede anular todos los demás. Nuestro grupo quiere pedir al Gobierno español, como lo estamos pidiendo también en el Parlamento Europeo tanto en el Grupo de la Izquierda Europea como en el Grupo de Verdes-ALE, esa exigencia de control y la defensa de ese modelo europeo de sostenibilidad social, medioambiental y también económica. Ese es un elemento también importante. Por eso, hay que hacer mayor hincapié todavía en los temas referidos a la protección del medio ambiente, de los consumidores, de la sanidad alimentaria, del control de emisiones, de los derechos laborales y, por supuesto, también —aunque usted ha dicho que este es un elemento sustancial por parte de la posición negociadora de la Unión Europea de salvaguarda de los servicios públicos— hay que seguir insistiendo. No es cuestión baladí el quitar la vigilancia sobre ese tipo de cuestiones, porque —insisto— la desconfianza que hay ahora mismo en muchos sectores de la sociedad y en muchos sectores políticos, tiene un fundamento importante.

La competitividad no es competitividad si se basa exclusivamente en criterios economicistas de las grandes corporaciones, a las que usted se ha referido. Hay sectores importantes como pueden ser el sector del automóvil, pero usted ha dicho que los mayores beneficios van a ser, por ejemplo, para las grandes constructoras que van a entrar en Estados Unidos. Esto es importante, pero también lo es saber qué queremos primar, si la economía productiva o la economía especulativa. Muchas de esas grandes

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 23

constructoras han sido las responsables de esa burbuja inmobiliaria, de esa economía especulativa que nos ha llevado a la crisis. El fijar cuáles son los criterios, cuáles son las líneas de actuación preferente, es algo muy importante. Yo quiero transmitirle a usted, y a través de usted al Gobierno, que en nuestro grupo pensamos que es importante poner el punto de mira en esos elementos de sostenibilidad social, de sostenibilidad medioambiental, de defensa de la soberanía ciudadana, frente a la soberanía de las corporaciones. Muchas veces uno tiene la sensación de que se está trasladando esa soberanía ciudadana, que puede estar representada en el caso de la Unión Europea en el Parlamento Europeo, a otro tipo de ámbitos. Eso es muy negativo desde el punto de vista económico para la Unión Europea, pero también desde el punto de vista social y desde el punto de vista medioambiental. Ahí está el tema de los posibles arbitrajes, que al final es la punta del iceberg de todo el movimiento que se puede producir a través de esta negociación.

Insisto, nosotros no nos oponemos a los acuerdos porque los acuerdos son buenos siempre que sean buenos de verdad, siempre que sean buenos para la ciudadanía, siempre que sean buenos para un modelo social y económico, que es muy diferente del norteamericano y que creo que compensa defender y extender también por el resto del mundo. La situación de las personas en la Unión Europea es mucho más positiva, incluso en el peor de los casos, que en cualquier otro lugar del mundo. Lo que queremos para nosotros y disfrutamos nosotros es bueno que lo disfruten otros también. Poner este tipo de condiciones, este tipo de reticencias e incluso este tipo de oposición a ciertas posiciones negociadoras o a ciertos posibles acuerdos es un elemento de solidaridad también con las personas de Estados Unidos, con las personas de otros continentes y con otras personas del mundo. Nuestra posición no es negativa sino que es positiva, es positiva en la defensa de un posible acuerdo pero que sea con ese respeto a ese modelo socioeconómico y con ese respeto a que sea un acuerdo sostenible social, económica y medioambientalmente.

El señor **VICEPRESIDENTE**: En nombre del Grupo Popular, tiene la palabra el señor Martínez.

El señor **MARTÍNEZ RODRÍGUEZ**: Bienvenido, señor García-Legaz. Como siempre es un placer recibirle en esta Cámara por lo pedagógicas e ilustrativas que llegan a ser sus comparencias. No es la primera vez que viene usted al Congreso para hablar sobre el estado de las negociaciones de este acuerdo entre las dos economías más importantes a ambos lados del Atlántico, a pesar de que, como bien saben sus señorías, no es el Gobierno español ni tan siquiera el Parlamento Europeo que tanto está dando que hablar estas últimas semanas quien está al mando de las negociaciones de este tratado, sino que es la Comisión Europea la encargada de llevar a cabo estas negociaciones, por lo que todavía es más de agradecer su presencia aquí y su voluntad de comparecer ante los distintos grupos políticos para aportarnos la visión del Gobierno sobre las consecuencias principalmente económicas que este acuerdo reporta a nuestro país y a nuestra economía. Aquí en referencia a la intervención del señor Moscoso, en la cual se han escuchado argumentos a favor de este tratado y a mí me ha alegrado escucharlos, permítame decirle que es probable que esa falta de información que reclamaba el señor diputado al respecto quizá sea justa, por lo que acabo de decir, ya que no es el Gobierno quien está llevando directamente las negociaciones del tratado. Quizás sea esa la explicación, pero, en cualquier caso, es una opinión personal y tendrá una respuesta mejor el señor secretario de Estado.

Como verán, siempre que me refiero a este tratado hablo de acuerdo sin ningún tipo de adjetivo porque me resisto a calificarlo exclusivamente de un acuerdo comercial, a pesar de ser un tratado cuyas medidas son exclusivamente comerciales y económicas, porque sus consecuencias sobrepasan estos aspectos monetarios y alcanzan una dimensión mucho más amplia y mucho más transversal y que sin duda tendrá una repercusión que supondrá un punto de inflexión en la historia de las relaciones bilaterales entre Europa y los Estados Unidos de América.

Señorías, puede parecer repetitiva la afirmación —aunque no por ello menos importante— de que nos encontramos ante un momento histórico en el avance de la globalización y en el progreso de dos de las sociedades más desarrolladas del mundo, como son la europea y la estadounidense. Al igual que todos nos retrotraemos hasta mediados del siglo pasado, concretamente hacia 1948, para localizar de alguna manera el origen de la globalización con un hito histórico que supuso un punto de inflexión para el comercio exterior —y me refiero al GATT, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio—, las generaciones futuras pondrán su vista en esta década para posicionar el momento en el que la globalización volvió a coger impulso y relanzó las relaciones de las economías más potentes y más importantes del mundo. Pero además esperamos que se mire a este punto en el tiempo como clave en la historia económica

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 24

mundial. Y al igual que sucedió en los orígenes de la Organización Mundial del Comercio con la reducción de las barreras al comercio internacional, este acuerdo recupera ese espíritu de eliminación de barreras comerciales, porque, a la postre, suponen no solamente la eliminación de fronteras económicas, sino también la eliminación de las fronteras sociales y culturales. Por lo tanto, cuando hablamos de acuerdo transatlántico de comercio e inversiones entre la Unión Europea y Estados Unidos, podemos hablar con rotundidad de un acuerdo pensado para profundizar en una economía social más avanzada, más comprometida con las empresas —principalmente con las pequeñas y medianas empresas españolas— y pensada para dotar a los ciudadanos de más oportunidades y de más libertades. Los diputados que pertenecemos a esta Comisión de Economía hemos sido testigos de cómo en los últimos cuatro años el comercio exterior ha sido fundamental —y así lo han recalcado también otros portavoces de otros grupos— y que ha sido además punta de lanza en la recuperación de la economía española. El comercio exterior ha ayudado a salvar sectores y empresas —muchas de ellas pequeñas y medianas empresas—, pero principalmente ha salvado empleos. Sabemos, y lo acaba de explicar el compareciente, lo importante que ha sido el comercio exterior en su aportación al PIB español. Este acuerdo transatlántico es justamente eso, comercio internacional en estado puro.

No cabe duda de que la actividad de la economía española se va a ver reforzada con este tratado y se puede hacer esta afirmación porque este acuerdo no se deja en el tintero a ninguno de los actores que intervienen en las transacciones económicas y comerciales, es decir, que se pretende que no se limite a un acuerdo para facilitar las operaciones entre empresas privadas, sino que además se trabaja para que este acuerdo facilite las operaciones entre empresas y Estados. Por eso este acuerdo supone una gran oportunidad para las empresas españolas que operan en el sector de la contratación pública, porque nuestras empresas ya han demostrado que son capaces de poner en marcha infraestructuras en cualquier lugar del mundo, por lo tanto, ya han demostrado que son competitivas, y ahora pueden consolidarse en un mercado tan complicado para la contratación pública como es el estadounidense, y nosotros no podemos renunciar a esta oportunidad.

Por otro lado, desde nuestro grupo consideramos fundamental que el acuerdo sea amplio y no se limite al intercambio de bienes y productos porque no se entendería que fuera exclusivamente así, porque ¿acaso no es comercio exterior cuando un arquitecto español, un abogado español o un cirujano español ofrecen sus servicios en tierras americanas? Por supuesto que sí, el sector de los servicios y también el de las inversiones son comercio exterior y también están siendo incluidos en las negociaciones del acuerdo, y esto nos alegra. Es cierto que los avances de las negociaciones todavía no son todo lo importantes que nos gustaría, pero que estén incluidos estos otros factores del comercio internacional es motivo de celebración. Que se incluyan estos sectores supondrá más oportunidades para nuestros profesionales; por lo tanto, más oportunidades de negocio, más oportunidades laborales y creación de empleo que, a la postre, es el objetivo principal de su Gobierno y de nuestro grupo parlamentario.

He hablado anteriormente del éxito de las empresas españolas en el exterior y de la gran aportación al sector de la economía española. El comercio exterior entre España y Estados Unidos no es una excepción en este sentido; al revés, está en una línea ascendente —como bien ha reflejado en alguna de las cifras que ha mencionado anteriormente y los saldos generales del año 2014— donde por primera vez se ha obtenido ese superávit comercial de 332 millones de euros en las relaciones comerciales entre España y Estados Unidos. Esto es gracias, por ejemplo, a sectores como el que acaba de mencionar, el sector del automóvil, que arroja un saldo positivo de cerca de 1.000 millones de euros, pero también gracias a sectores más tradicionales, como puede ser el sector del calzado, que alcanzó el 2014 un saldo positivo en la balanza comercial con Estados Unidos de 143 millones de euros.

Llegados a este punto, ¿se imaginan ustedes lo que serían capaces de hacer estos sectores con un acuerdo de libre comercio entre Europa y Estados Unidos? Seguramente mucho más. ¿Se imaginan cómo podría beneficiar este acuerdo a nuestra economía? ¿Se imaginan las cantidades de puestos de trabajo que se pueden llegar a generar en estos sectores industriales? De eso es de lo que estamos hablando, de eso y no de otra cosa. Algunos grupos deberían olvidarse de los estigmas ideológicos y de los mantras anticapitalistas. No hay que tener miedo a la libertad comercial porque nuestras empresas ya han demostrado que son competitivas en el entorno internacional. Por lo tanto, nuestras empresas y nuestra sociedad en general, bajo la seguridad que otorga al paraguas de la Unión Europea, no pueden más que verse beneficiadas de este acuerdo.

Dicho esto, para concluir —no quiero extenderme mucho más—, como no podría ser de otra manera, desde el Grupo Parlamentario Popular queremos dejar constancia de nuestro apoyo firme y sin fisuras a

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 25

un gran acuerdo pensado para eliminar barreras, reducir burocracia, aunar esfuerzos y, principalmente, como bien recogía el señor secretario de Estado hace unos meses en un artículo que escribió al respecto, un acuerdo pensado para crecer y para crear empleo en nuestro país.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Para el turno de contestación, tiene la palabra el señor secretario de Estado.

El señor **SECRETARIO DE ESTADO DE COMERCIO** (García-Legaz Ponce): Voy a intentar dar las oportunas explicaciones a los distintos puntos que han tratado los distintos portavoces parlamentarios. Hay un aspecto que ha sido subrayado por el Grupo Parlamentario Socialista, en particular por el señor Moscoso, a quien en primer lugar quiero agradecer de la forma más sincera el fondo y la línea de su intervención. Me parece que la posición del Grupo Parlamentario Socialista es con visión de Estado —quiero subrayarlo— y con capacidad de trascender el debate y las polémicas más inmediatas. Eso, como secretario de Estado de Comercio, se lo quiero agradecer.

Ha hecho referencia en primer lugar el señor Moscoso a la necesidad de hacer un esfuerzo adicional de explicación. Le voy a trasladar que vamos a redoblar los esfuerzos de explicación, pero no por ello quiero dejar de subrayar que llevamos más de dos años haciendo un esfuerzo de comunicación sin precedentes en materia de política comercial en relación con un acuerdo de esta naturaleza. Nunca se ha hecho tanto esfuerzo institucional desde el Ministerio de Economía por intentar explicar un acuerdo de libre comercio. Nunca es nunca. No son solamente las decenas de ocasiones en las que hemos participado institucionalmente en seminarios sobre este acuerdo en toda España, con participación de comisarios, con participación del negociador principal que ha estado en España en decenas de ocasiones en muchas ciudades de España, invitado por nosotros, con el señor Moscoso; en la sede de la Comisión Europea, en cámaras de comercio por toda España, intentando explicar el alcance de este acuerdo, con la máxima transparencia y con turnos de intervención abiertos para que cualquiera pueda preguntar con total libertad de qué se está debatiendo y qué es lo que se está negociando. Se han celebrado decenas de reuniones con asociaciones, con empresas, con sindicatos, con consumidores. Se han celebrado numerosas reuniones de la comisión consultiva sobre negociaciones internacionales, que es un foro específico de consulta a la sociedad civil sobre este tipo de negociaciones en marcha; se celebran periódicamente en la sede del Ministerio de Economía y allí están representadas todas las asociaciones de consumidores, todos los sindicatos, todos los que, en definitiva, pueden tener un interés legítimo en opinar sobre este tipo de negociaciones. Son debates extensos, profundos, que permiten a todos los interesados trasladar sus preocupaciones. Particularmente, he tenido ocasión de reunirme con todos estos agentes, incluso con la presidenta de la Asociación Europea de Consumidores, para intentar recabar este tipo de inquietudes y poder transmitir las a la opinión pública. Hemos hecho también un esfuerzo de publicación de documentos sin precedentes. Hemos abierto una página web monográfica —lo hicimos hace dos años largos, algo que jamás se había hecho hasta ahora— con la Comisión Europea y con el Gobierno de los Estados Unidos sobre este acuerdo, que está colgada en la página del Ministerio de Economía y Competitividad, en la de la Comisión Europea y en la de la embajada de los Estados Unidos en Madrid. Allí está toda la documentación, toda la explicación sobre todos y cada uno de los puntos que, entre otros, han trasladado los señores portavoces. Le pedimos a la comisaria Malmström, en la primera reunión que tuvimos, que viajara a España y que compareciera ante el Congreso de los Diputados para explicar concretamente este acuerdo, y esa comparecencia tuvo lugar hace no mucho tiempo. Eso no ha ocurrido con anterioridad en ninguna negociación comercial de las muchas que ha realizado la Comisión Europea a lo largo de su historia. Hemos procedido a informar por escrito de todas las negociaciones tras cada una de las rondas, enviando esa documentación a los distintos grupos parlamentarios. Por tanto, el esfuerzo que se ha hecho de comunicación y de transparencia no tiene precedentes. Esa es una realidad. Con todo, le digo tanto al señor Moscoso como a los señores portavoces que apoyan este acuerdo que vamos a intentar realizar un esfuerzo adicional en todo lo que esté en nuestra mano para explicarlo mejor, porque si hay alguien interesado en explicar con la máxima claridad y transparencia este acuerdo es el Gobierno, un Gobierno que apoya este acuerdo. Por tanto, como somos perfectamente conscientes de que todo lo que contiene este acuerdo se puede explicar y que no tiene ningún elemento inconfesable, somos los principales interesados en que la explicación sea lo más amplia y extensa posible.

Se ha hablado también del estudio de impacto, y a este respecto el portavoz del Grupo Parlamentario de UPyD se ha referido a la petición que realizó su portavoz en la comparecencia de hace un año. Hace un año no existía ese estudio de impacto y difícilmente podíamos enviar un estudio que todavía no se

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 26

había realizado. Ese estudio se ha encargado hace algún tiempo, se está elaborando en la actualidad y estará disponible después del verano. También hay que tener en cuenta el tiempo y el calendario de las negociaciones. A estas negociaciones les queda un tiempo por delante; no son unas negociaciones que vayan a concluir ni después del verano ni muy probablemente antes de que acabe el año. Es decir, lo más probable es que estas negociaciones, de hacerlo satisfactoriamente, concluyan en el plazo aproximado de un año a partir de este momento. Por tanto, disponer de un estudio de impacto bien hecho, realizado por profesionales, en el mes de septiembre, supone disponer de un estudio que se va a presentar a la sociedad nueve meses antes de que esas negociaciones lleguen al momento en que se tenga que tomar la decisión sobre si hay acuerdo o no. Si lo hubiéramos presentado hace seis meses, probablemente dentro de nueve meses nos estarían diciendo que ese estudio es viejo, que se ha quedado antiguo, que ya no vale y que, por tanto, sus conclusiones no son válidas.

Quiero subrayar tanto al portavoz del Grupo Parlamentario Socialista como a los restantes portavoces los mensajes principales que he intentado trasladar en esta comparecencia. El portavoz de La Izquierda Plural, que ya no nos acompaña, no parece estar conforme con la claridad de los mensajes. Los mensajes que he intentado trasladar han sido de una absoluta contundencia y claridad. Hay elementos que no están sometidos a negociación. Aquí no se están negociando los derechos laborales, porque no forman parte de la negociación. Aquí no hay negociación sobre los servicios públicos. No se están negociando servicios públicos. No se está negociando la carne hormonada. No se está negociando sobre organismos genéticamente modificados. Todos esos elementos que se repiten una y otra vez por parte de quienes se oponen de una forma muy clara a este acuerdo son argumentos, si se me permite la expresión, falaces y rotundamente falsos. Uno se puede oponer a este acuerdo por muchas razones, pero no con el argumento de que se están negociando los derechos laborales cuando queda aclarado con toda rotundidad que no se está haciendo. Uno no se puede oponer a este acuerdo argumentando que están en peligro los derechos de los consumidores porque pueden llegar a consumir carne hormonada, cuando en el mandato queda de una forma expresa y rotunda fuera de cualquier ámbito de la negociación el comercio o la importación de carne hormonada. Todos esos elementos de preocupación deben quedar despejados, porque, como decía anteriormente, ni hay negociación sobre derechos laborales ni sobre servicios públicos ni de estándares de calidad en productos que vayan a llegar al consumidor europeo.

Voy a hacer una mención concreta a los productos sensibles —lo han hecho el señor Moscoso y algunos otros portavoces, el señor Larreina entre otros—. Somos los primeros interesados en aportar algún tipo de protección a los productos sensibles. Somos muy conscientes de que en esta negociación hay sectores más fuertes y más vulnerables. Esa es la razón por la que en la negociación transmitimos a la Comisión (lo ha subrayado el portavoz del Grupo Parlamentario Popular; no somos nosotros quienes negociamos, el Gobierno de España no está negociando nada, participa en el Consejo de Comercio de la Unión Europea y transmite su opinión a la Comisión, pero luego es esta quien negocia al cien por cien este acuerdo) la sensibilidad que tienen algunos productos españoles para que queden con colchones de seguridad, si se me permite la expresión, adecuadamente protegidos.

Se ha hecho referencia también a la necesidad de crear un fondo de ajuste o algún fondo europeo que permita suavizar el impacto que sobre los sectores más sensibles pueda tener este acuerdo. Lo que quiero subrayar es que este fondo ya existe y se llama Fondo Europeo de Ajuste para la Globalización, que hace tiempo que fue creado, que es justamente un fondo destinado a apoyar a aquellos sectores que pueden perder eventualmente su empleo, si fuera el caso, por cambios estructurales en los patrones de comercio fruto de la globalización. Tiene un presupuesto anual máximo de 150 millones de euros y está vigente en el periodo 2014-2020. Por tanto, no es un caso monográfico el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos. Es un fondo permanente creado para, entre comillas, suavizar los impactos de la apertura al libre comercio de la economía europea.

También compartimos su punto de vista, señor Moscoso, en relación con los mercados financieros. Esta crisis financiera, que afortunadamente hemos sido capaces de superar, dejó huellas muy profundas en los Estados Unidos. Los Estados Unidos tomaron medidas rápidas de cambio en su normativa reglamentaria, en los mercados financieros y de capitales. Europa ha seguido otro camino, pero en definitiva estamos en la misma línea que ha expresado el portavoz del Grupo Parlamentario Socialista.

Creo que merece una mención específica la cuestión relativa al mecanismo de resolución de disputas inversor-Estado. Es un elemento de preocupación de todos los portavoces parlamentarios y es un elemento central de debate público. Ahí de nuevo me gustaría destacar que, gracias a las aportaciones del Grupo Parlamentario Socialista en el Parlamento Europeo, la Comisión Europea ha conseguido

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 27

formular una propuesta capaz de consensuar elementos fundamentales, que creo sinceramente que mejoran la nueva configuración de este mecanismo de disputas y además acercan posiciones entre los grandes grupos políticos representados en el Parlamento Europeo. Aquí de nuevo quiero subrayar los elementos que contiene ese acuerdo. Me ha llamado poderosamente la atención que el portavoz del Grupo de Izquierda Unida hablara de privatización de este mecanismo. Con todos los respetos, eso solo revela un conocimiento poco profundo del mecanismo actual. Si algo puede definir, si me permite la expresión, la propuesta que ahora mismo hay sobre la mesa es una nacionalización de los mecanismos de resolución de disputa. Pasamos a un sistema puramente privado, en el que cualquier empresa acude directamente a un mecanismo arbitral que acaba en una decisión de unos árbitros a través de un mecanismo privado, a un sistema en el que los árbitros van a ser designados a través de una lista pública y en la que además está sobre la mesa la capacidad de que esos árbitros sean jueces de carrera y, por tanto, funcionarios públicos. Es decir, estamos pasando a un sistema que aporta muchas más garantías públicas que el que tenemos en estos momentos en vigor. Por tanto, calificar de privatización el mecanismo de resolución de disputas me parece una caricatura muy poco afortunada cuando no simplemente una falsedad.

Hay un aspecto más de fondo respecto al mecanismo de resolución de conflictos y es que si uno, como ha hecho el portavoz del Grupo de Izquierda Unida, critica el fondo del mecanismo de resolución de disputas, estará en desacuerdo, por ejemplo, con que una compañía como es Repsol y, por tanto, los miles de accionistas de Repsol hayan recuperado 5.000 millones de dólares de una inversión realizada por España en Argentina, porque esa recuperación se ha producido gracias a que existe un mecanismo de resolución de disputas. Seguramente las miles de familias españolas que recibieron parte de su compensación a través del incremento del precio de la acción que representó la recuperación de los 5.000 millones de dólares no tendrán la misma opinión que la del señor Coscubiela.

Quiero hacer una referencia adicional. El señor Moscoso ha dicho que están a favor del acuerdo, pero no de cualquier acuerdo. Evidentemente, esa es la misma posición que la que mantiene el Gobierno de España. Nosotros queremos este acuerdo, pero queremos un buen acuerdo, un acuerdo que tenga un impacto positivo sobre la economía europea, que genere empleos y que no cruce esas líneas rojas que nos hemos dado entre todos.

A la portavoz del Grupo de Convergència i Unió, la señora Riera, quiero agradecerle el apoyo que presta su grupo parlamentario al Gobierno de España en su posición de defensa de este acuerdo. Los objetivos son plenamente compartidos. Este acuerdo debe contribuir a generar más base exportadora en España y debe ayudar a la diversificación de los mercados de exportación, ya que Estados Unidos es un mercado importantísimo para nuestra exportación en estos momentos con unos crecimientos extraordinarios de la exportación en el último año. He dado el dato del automóvil. Ha habido un crecimiento de la exportación en un solo año de más del 70 %, que sobre un volumen muy considerable da cuenta de la importancia que tiene este acuerdo. También debe favorecer la competitividad. Al eliminar barreras, por ejemplo, en Almussafes podemos tener, en lugar de dos líneas, una para el mercado europeo y otra para el mercado estadounidense, unos estándares técnicos únicos y una misma línea de producción que cubra los dos mercados, lo que abaratará los costes unitarios y, por tanto, se traducirá en una mejora de la competitividad de nuestra industria sin ningún tipo de dudas.

La portavoz ha hecho mención también a los sectores excluidos. Los sectores excluidos están excluidos —ha mencionado el sector audiovisual— y el mandato es firme. No hay ninguna posibilidad de modificar ese mandato en este momento para incorporar sectores que han quedado deliberadamente excluidos. Vamos a realizar una defensa firme de los sectores sensibles y de los intereses españoles, no le quepa ninguna duda.

Respecto al estudio de impacto, por el que también se ha interesado, vamos a intentar hacérselo llegar a todos los portavoces parlamentarios tan pronto como esté en nuestras manos. Va a ser un ejercicio riguroso. En este aspecto me va a permitir el portavoz del Grupo Parlamentario Unión Progreso y Democracia que discrepe. En mi opinión, los estudios de impacto tienen su valor, son realizados por economistas de reconocido prestigio. Se trata de modelizaciones cuantitativas muy equilibradas, muy bien hechas, que además tienen un recorrido científico muy largo en el ámbito de la economía internacional. Evidentemente, la economía no es una ciencia como la física o la química y por tanto todos estos estudios de impacto, aunque no tienen un valor equivalente al de las ciencias exactas, nos pueden ayudar a orientar el impacto que puede tener la liberalización del comercio sobre determinados sectores y sobre el efecto macroeconómico general en términos de producción y empleo.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 28

La señora Riera ha subrayado muchos aspectos: estándares laborales, modelo social europeo, defensa del medio ambiente. Creo que queda claro que hay un consenso amplio —yo diría que total— en la necesidad de preservar todos esos valores y le reitero nuestra garantía de que esas líneas rojas en ningún caso se van a cruzar.

Por lo que se refiere a las pymes, de nuevo no me queda más remedio que discrepar del señor Coscubiela. Este es un acuerdo por y para las pymes. Las grandes empresas ya están beneficiándose del mercado trasatlántico y no hay más que profundizar un poquito más en las estadísticas para darse cuenta de ello. A las grandes ingenierías españolas, a las grandes empresas de la energía española ya les va bien. Los Repsol, los Iberdrola, los Abengoa ya tienen una posición muy consolidada y absolutamente positiva en el mercado de Estados Unidos; el problema está en las pymes, que son las que no se pueden permitir tener un ejército de abogados para poder combatir las barreras legales, las barreras no arancelarias que afrontan cuando llegan a los mercados, para proteger sus marcas, para defender bien sus productos. Por tanto, las pymes son las grandes beneficiarias y esa preocupación que ha manifestado la señora Riera la compartimos plenamente.

Respecto a la reciprocidad en materia de contratación pública, quisiera hacer una aclaración. En esta ocasión consideramos que la exigencia de reciprocidad en materia de contratación pública podría entrañar un riesgo. La posición de la Comisión Europea debe ser forzar la mayor apertura posible del mercado estadounidense de compras públicas, pero dar una señal de cierre del mercado europeo si no existe una apertura suficiente del mercado estadounidense —si no es esa la interpretación que ha querido trasladar le pido disculpas de antemano— sería peligroso en nuestra opinión, porque podría lanzar un mensaje de que la Unión Europea en un momento dado tiene capacidad de cerrar sus mercados y lo que nosotros tenemos son básicamente intereses ofensivos. A las grandes empresas de ingeniería española les está yendo muy bien en el mercado y tenemos un mercado europeo muy abierto. No nos debe dar miedo que vengan las grandes empresas, en ingeniería o en otros ámbitos, a competir en los mercados europeos; lo que nos debe interesar es que sean otros mercados los que eliminen sus barreras para que nuestras empresas puedan explotar todas esas oportunidades.

En cuanto a la regulación, compartimos también al cien por cien esa preocupación. Nuestro objetivo no es eliminar todas las normas, sino las normas innecesarias, las que obstaculizan el comercio.

He hecho ya referencia a las inquietudes respecto al sistema de arbitraje. Insisto en esas líneas de la nueva propuesta. Creo que aportan muchas más garantías y que van a evitar problemas que se están dando en el sistema actual. Uno va al sistema nacional y, cuando no le va bien, inicia en paralelo un esquema internacional. En definitiva, las empresas están muchas veces en el mejor de los mundos. En este esquema vamos a establecer reglas claras que obliguen a elegir un itinerario y eso va a fijar de alguna forma reglas del juego más garantistas que las que tenemos en el esquema actual.

Al señor Coscubiela, que no nos acompaña, lamento decirle que discrepo profundamente de su línea argumental basada en argumentos que no se corresponden con lo que está negociándose en este momento. Es difícil debatir sobre aspectos que no se están negociando, es tan sencillo como eso.

Al portavoz del Grupo Parlamentario Vasco quiero decirle que el estudio estará disponible en septiembre, como he destacado anteriormente. Se ha interesado también por los plazos razonables en los que esta negociación pueda haber quedado concluida. En nuestra opinión, en ningún caso antes de que finalice el año; muy probablemente, siendo razonablemente optimista, en un plazo de más o menos un año. Le agradezco el apoyo que brinda al Gobierno en esta materia y compartimos plenamente su preocupación sobre la necesidad de preservar los derechos laborales y las normas sobre conservación del medio ambiente y sobre las garantías y seguridad de los consumidores. Obviamente, también compartimos la necesidad de eliminar todas esas trabas burocráticas que tanto daño hacen al comercio entre los dos bloques del Atlántico.

Quiero hacer una primera reflexión al portavoz del Grupo Parlamentario Unión Progreso y Democracia, señor Calduch. No estoy seguro de ser tan determinista en cuanto a la configuración de dos grandes bloques mundiales en el medio plazo. Eso va a depender de las decisiones políticas que se tomen. Evidentemente, en un primer paso, la liberalización completa del comercio bilateral Estados Unidos-Unión Europea debe producir un refuerzo de la economía atlántica, pero si en paralelo se firma el acuerdo transpacífico se producirá un crecimiento todavía mayor que el que actualmente se registra de la economía del Pacífico, que es la economía que está en ebullición en estos momentos, y muy probablemente a lo que lleve la firma de estas negociaciones entre dos grandes bloques comerciales, como ha ocurrido históricamente en todas las negociaciones multilaterales, sea al éxito de las rondas multilaterales.

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 29

Históricamente las grandes negociaciones multilaterales estaban bloqueadas hasta que llegaba un gran acuerdo comercial bilateral o regional y las desbloqueaba. La Ronda Kennedy estaba bloqueada; llegaron los acuerdos europeos y fueron un auténtico revulsivo, porque muchos países se dieron cuenta de que era mejor liberalizar multilateralmente que quedarse fuera del gran mercado europeo. Nafta fue el gran revulsivo de la Ronda Uruguay. La creación de un gran mercado llevó a que muchos países que no estaban muy cómodos con los efectos que se derivaron del Nafta prefirieran impulsar la negociación multilateral para evitar los efectos de desviación de comercio. Es un debate que nos llevaría mucho tiempo, pero creo que esos grandes bloques no se configurarían necesariamente sin decisiones políticas. En todo caso, le agradezco el apoyo que nos ha trasladado, con las cautelas que ha subrayado en su intervención.

Insisto en la existencia del fondo europeo. Con mucho gusto le aportaré toda la información relativa a ese fondo que ya está disponible para acomodar los efectos de los ajustes.

Ha transmitido su preocupación respecto al mecanismo de protección de inversiones. Insisto en que los nuevos ejes de la propuesta van a permitir garantías adicionales sobre el sistema que ya existe y que usted muy bien conoce como catedrático de Derecho Internacional Público. En nuestra modesta opinión, vamos a conseguir evitar problemas; por ejemplo, que en un momento determinado un árbitro pueda tener un conflicto de interés porque esté decidiendo sobre un arbitraje y pueda tener un incentivo en un futuro determinado o un problema de conflicto de interés hacia el pasado. Este tipo de problemas se van a resolver con el mecanismo que está en marcha.

Al señor Larreina también le quiero agradecer su intervención, que he querido interpretar como un apoyo condicionado a que se respeten una serie de criterios de protección de los derechos de los trabajadores, de preservación del modelo europeo, de no imposición del modelo estadounidense. Le puedo transmitir la tranquilidad de que efectivamente ninguno de esos elementos está en juego.

Quiero hacer una referencia al coste. El portavoz ha insistido en varias ocasiones sobre si se va a firmar este acuerdo y a qué coste se va a firmar. En nuestra opinión, el único coste real que podría tener este acuerdo sería no firmarlo. Ese sería el auténtico coste para la economía europea y la economía española; el coste del no acuerdo es el que nos debería preocupar. Este acuerdo no va a tener ningún coste sobre la economía de las tres provincias de la Comunidad Autónoma del País Vasco ni sobre la provincia de Navarra. No va a tener impactos negativos, sino todo lo contrario. Todos los estudios —y nos hemos estudiado con detenimiento todo lo que se ha publicado— coinciden en que este acuerdo va a tener un impacto positivo sobre la economía española. Hay algunos que lo cuantifican con más efectos sobre el PIB, otros con menos efectos sobre el PIB, pero todos coinciden en que esto va a tener un efecto positivo sobre la economía española y por tanto también sobre las empresas del País Vasco y de la Comunidad Foral de Navarra. He tenido ocasión de reunirme con representantes empresariales de importancia de las dos comunidades autónomas y todos ellos me han trasladado su respaldo y su voluntad de que el Gobierno de España consiga que este acuerdo sea una realidad. Hace pocas semanas estuve participando en unas jornadas sobre internacionalización en la Cámara de Comercio de San Sebastián y, además de ser extraordinariamente acogido, allí hablamos entre otras cosas sobre las oportunidades que se le abren a las empresas del País Vasco en distintos mercados y muy particularmente en el estadounidense. Tanto las empresas ubicadas en el País Vasco como en Navarra están teniendo un comportamiento excepcional en el mercado estadounidense, están viendo incrementar sus exportaciones de una forma excepcional y son empresas tremendamente competitivas. En mi opinión, hay que ayudar a esas empresas y, por tanto, a sus trabajadores a conseguir mayores cuotas de exportación al mercado estadounidense, mayores oportunidades de empleo y mejores condiciones salariales, que son las que brindarán esas exportaciones, si somos capaces de eliminar esas barreras.

Voy terminando ya. Quiero insistir en los aspectos relativos a la seguridad alimentaria. He subrayado antes que en todo el modelo de cooperación en materia de regulación —es cooperación reglamentaria, no regulación cooperativa, como lo ha llamado el señor Coscubiela en varias ocasiones— se trata, en primer lugar, de definir las áreas en las que queremos cooperar. Es muy importante subrayar que si hay un área en la que uno de los dos lados decide no cooperar en materia reglamentaria no se va a cooperar, es decir, va a ser un ámbito de cooperación solo cuando las dos partes quieran. En segundo lugar, en materia de seguridad alimentaria tenemos líneas rojas muy claras. Los dos aspectos fundamentales —insisto, carne hormonada y organismos genéticamente modificados— quedan absolutamente preservados, ya que la carne hormonada va a estar fuera de comercio y vamos a ser nosotros, en particular el Gobierno español, los que decidamos sobre los organismos genéticamente modificados. Conviene subrayar que desde hace

DIARIO DE SESIONES DEL CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Núm. 832

11 de junio de 2015

Pág. 30

décadas España es una gran potencia agroalimentaria, en particular en algunos productos agroalimentarios procedentes de variedades transgénicas, sin que haya habido ningún problema de salud pública en el mercado español.

Sí me gustaría aclarar de nuevo un aspecto, y es que este es un acuerdo para las pymes. Nuestro gran objetivo son las pymes. Me ha parecido entenderle que en mi intervención yo había dicho que las grandes beneficiarias de este acuerdo serán las grandes constructoras. Le puedo garantizar que no he dicho eso, y si en algún momento lo he podido decir, desde luego lo corrijo. Las grandes beneficiarias de este acuerdo son las pymes. Lo que es evidente es que las empresas españolas, que ya están obteniendo beneficios y contratos importantes en los Estados Unidos, pueden tener resultados mejores si se les facilitan aspectos como la movilidad. ¿Por qué una empresa española de ingeniería tiene que contratar ingenieros estadounidenses locales a salarios mucho más altos que los que paga a ingenieros españoles que podrían ir a trabajar a Estados Unidos con mejores condiciones salariales y que son ingenieros —lo dicen las propias empresas— mejores que los propios ingenieros estadounidenses? Ese es un factor de competitividad que tenemos que contribuir a solucionar y es lo que he intentado explicar en mi intervención.

El aspecto relativo al arbitraje lo he explicado, creo, que con cierto detenimiento y, por lo tanto, no voy a detenerme ahí.

Finalizo agradeciéndole al portavoz del Grupo Parlamentario Popular su apoyo. Efectivamente, compartimos plenamente que este tiene que ser un acuerdo amplio profundo y ese es el objetivo que todos nos proponemos.

El señor **VICEPRESIDENTE**: Muchas gracias, secretario de Estado. Si no hay ningún otro asunto, se levanta la sesión.

Eran las nueve de la noche.

cve: DSCD-10-CO-832