¿Qué lobbies manejan los hilos del TTIP?

El tratado de libre comercio (TTIP) entre la Unión Europea y Estados Unidos sigue forjándose en lo más oscuro de las instituciones de ambos lados del Atlántico. El pasado 2 de febrero comenzaron las octavas jornadas de su negociaciones en Bruselas, que durarán hasta el 8 del mismo mes. Mientras la opinión pública empieza a ver las orejas del lobby, grupos de presión, *think tanks* o firmas de abogados y relaciones públicas al servicio del poder privado llevan dos años moviendo en la sombra los hilos de un tratado que afectara a millones de personas.

Durante la preparación de las negociaciones entre finales de 2012 y principios de 2013 , el Departamento de Comercio de la Comisión Europea fue presionado por 298 “partes interesadas”, de las cuales 269 correspondían al sector privado. Además, el 92% de las reuniones que la Comisión tuvo a puerta cerrada fue con corporaciones de presión empresariales. Esto deja en 26 los encuentros con grupos de interés público y significa que por cada cita con un sindicato o conjunto de consumidores se producían 20 con empresas y federaciones industriales. Así lo denunció el pasado verano el Corporate Europe Observatory. También, que los 25 grupos que más presionaron

correspondían a lobbies de la industria.

Agrupadas bajo “organizaciones paraguas”, las compañías más poderosas del planeta presionan a los poderes políticos para asegurarse de que sus polémicos intereses no se vean afectados. Desde el ACEA, grupo del sector automovilístico que representa a BMW, Ford, Renault, Volskwagen y otras muchas -cuyas acciones de lobby no han pasado desapercibidas- hasta el CEFIC, el conglomerado de farmacéuticas donde se esconden laboratorios como BASF o Bayer.

Pero sin duda, BusinessEurope (federación de empleadores) y la Mesa Redonda Europea de Industriales son los lobbies más fuertes de la Unión Europea. Esta última fue fundada en 1983 para influir en políticas que favorecieran cada vez más a las grandes empresas transnacionales. Suyos son los éxitos del Mercado Único, las Redes Transeuropeas o algunos aspectos clave del Tratado de Maastricht, donde ya en 1991 dejó sus huellas sobre las bases de lo que sería en el futuro la Unión Económica y Monetaria.

Este grupo de presión industrial, actualmente presidido por el CEO de la compañía de gas francesa Air Liquide, engloba a los magnates de las multinacionales europeas más importantes. Entre sus selectas filas hay cuatro españoles: Cesar Alierta (Telefónica), Pablo Isla (Inditex), Antonio Brufau (Repsol) e Ignacio S. Galán (Iberdrola). A diferencia de la mayoría de grupos de presión en Bruselas, la ERT (por sus sigas en inglés) no hace lobby en detalles legislativos, sino que gracias a su libre acceso a comisarios y parlamentarios centra la influencia en llenar la agenda de la UE con proyectos favorables a la globalización, y por tanto, a las multinacionales.

También en América, compañías que engloban a Apple, Blackberry, Microsfot o IBM presionan con el nombre de Digital Europe para lograr sus fines. Especial mención merece la potente maquinaria americana de lobby que la Cámara de Comercio de EEUU ejerce sobre el TTIP. Sólo en 2014, su gasto en cabildeo ascendió a 124 millones de dólares. En su sede en España (AmCham) hemos podido ver a lo largo del último año a todo el establishment español. Monsanto, McDonald’s o Procter & Gamble son los representados de este gigante americano que también trabaja estrechamente con la ERT en los temas que más interesan a sus miembros, ahora, el Tratado de Libre Comercio.

Pero si hay una industria que se ha esforzado en influir a políticos europeos y americanos, esa es la agroindustrial. De las 560 reuniones con la Dirección General de Comercio que se han llevado a cabo, este sector ha protagonizado 113. Más encuentros que el lobby farmacéutico, médico, financiero y automovilístico juntos. “Se trata de tirar hacia abajo los derechos laborales, ambientales y supeditar la democracia al comercio para abaratar el precio de sus productos y servicios”, afirma sobre este sector a*La Marea* el portavoz de Equo, Florent Marcellesi, desde Bruselas.

Las reuniones secretas de los grupos de presión

El 82% de los encuentros celebradas por la Dirección General de Agricultura son con lobbies agroindustriales de gran alcance, que como Cargill o la Asociación Americana de la Soja poseen documentados antecedentes en la lucha

contra la seguridad y sostenibilidad del medioambiente. Desde presionar en contra de los etiquetados de alimentos favorables al consumidor hasta cabildear en contra de la prohibición de pesticidas dañinos con la naturaleza. “El hecho de que la Comisión Europea trabajara de manera tan estrecha con estos agresivos grupos mientras preparaba las negociaciones del TTIP es una buena razón para preocuparse acerca del futuro que le espera a la naturaleza”, afirma Marcellesi.

En función del grupo de presión, las políticas del tratado internacional sobre las que se quiere influir varían, pero el objetivo final de todos estos lobbies es la “cooperación normativa”. Un concepto de sonido inocente que propone alejar los asuntos más contenciosos del TTIP del examen público, ya que sólo se discutirían una vez firmado el tratado, mediante pactos secretos y acuerdos a puerta cerrada. Los parlamentos nacionales y las instituciones electas no podrán intervenir plenamente, y se limitará peligrosamente el debate público.

Diversas organizaciones contrarias al tratado avisan de que cualquier intento futuro de establecer medidas más sostenibles y favorables a los derechos laborales serán desestimadas por las multinacionales como una “barrera contra el comercio”. Las corporaciones empresariales más fuertes -denuncian- han estado presionando para incorporar este idílico escenario incluso antes de que las negociaciones comenzaran. Así lo muestran la filtración de diversas cartas remitidas a la Comisión Europea por BussinesEurope o US Chamber of Commerce (Cámara de Comercio de EEUU).

Otro problema que destacan los opositores del TTIP es que muchos lobbies ni siquiera están inscritos en el registro de transparencia europea, concretamente, más del 30% de los sectores privados que han presionado a la Dirección General de Comercio durante el inicio de las negociaciones: 94 empresas, entre las que encontramos nombres como Walmart, Walt Disney, General Motors o France Telecom.

Un caso concreto de esta opacidad es el que ha llevado a varias organizaciones a presentar unadenuncia contra Goldman Sachs. En el Registro de Transparencia Europea, el gasto en representación ante instituciones europeas que esta compañía declara es de 50.000 euros, una cantidad muy baja teniendo en cuenta que en Estados Unidos refleja una inversión en este aspecto 58 veces mayor. Las ONG denunciantes también alegan que el importe que se declara en este registro no cuadra con el que reflejan las firmas de relaciones públicas que le prestan servicio, ya que estas afirman haber recibido pagos de Goldman Sachs por un valor de más de 450.000 euros, una cantidad 9 veces superior a la que el banco de inversión dice gastar en lobby.

Filtraciones que delatan a las multinacionales

A la falta de conocimiento sobre quiénes se reúnen con los políticos europeos se suman las continuas filtraciones sobre oscuras demandas que los grupos de presión realizan. Los ejemplos van desde los documentos que ha publicado Filtra.la o Wikileaks, hasta el informe presentado por el Centro de Derecho Ambiental Internacional (CIEL) y ClientEarth, que muestra cómo una propuesta

secreta de los lobbies químicos podría dañar la legislación protectora de productos tóxicos.

También, el hecho de no reflejar los temas que se tratan durante las reuniones entre lobbistas y políticos preocupa a las organizaciones de la sociedad civil. Durante el periodo inicial de negociaciones, sólo 5 de los 298 grupos indicaban los temas que se trataban en las reuniones.

Todo esto sucede mientras la Comisión Europea afirma que no hay "ningún secreto". Las organizaciones, de nuevo, denuncian que no sólo hay un interés por no publicar la lista de reuniones con los lobbistas, sino que cuando son exigidas se envían con meses de retraso y con amplios signos de censura. Un ejemplo es la petición de información que Corporate Europe Observatory envió en abril de 2013 para obtener una visión general de los contactos que la Comisión había mantenido con la industria durante los preparativos del TTIP. Los documentos llegaron 14 meses después de la presentación de la solicitud (si bien el derecho de la UE requiere una respuesta en un plazo de 15 días laborables) y además, en los informes la Comisión había blanqueado o ennegrecido partes comprometidas. "Si la Comisión Europea se tomara en serio el cabildeo y la transparencia publicaría las listas de todas las reuniones con los grupos de presión en su sitio web", critican desde el CEO.

La inexistencia de un debate público acerca del TTIP

En España pocos han sido los medios privados que han informado sobre el Tratado. De hecho, El Mundo sólo recoge en su hemeroteca 18 noticias relacionadas con el TTIP durante los dos años de negociación. En El País, durante los últimos dos meses sólo hay cuatro referencias: dos son cartas al director y otras dos son tribunas abiertas que reflejan las voces de sus partidarios, una de ellas la firman Miguel Arias Cañete, comisario europeo de Acción por el Clima y Energía, y Cecilia Malmström, comisaria europea de Comercio.

La falta de conocimiento de la opinión pública nacional sobre las consecuencias de este polémico tratado, a pesar de las campañas de organizaciones contrarias a este, quedó en evidencia cuando la Comisión realizó una consulta sobre el criticado mecanismo de arbitraje entre Estados e Inversores (llamado ISDS). De las 150.000 respuestas ciudadanas recibidas, sólo el 2 por ciento venían de España.

"Cuanto más se informa al público de lo que está en juego con el TTIP, más impopular se vuelve el acuerdo, porque la gente entiende que tiene mucho que perder", afirman desde el Corporate Europe Obsevatory en relación a la falta de información que hay en los medios sobre las consecuencias negativas de este tratado. Quizá sea por ello por lo que la Comisión Europea elaboró una estrategia de comunicación para "comunicar de manera adecuada" las ventajas del Tratado. En un documento filtradose refleja el contexto del TTIP, los retos principales de su comunicación, así como los mensajes y objetivos sobre los que debe de girar el discurso de las partes interesadas en su firma.

Como afirma el Premio Nobel Paul Krugman en el *New York Times*. "Hay razones para apoyar este Tratado y razones para oponerse a él. Pero cuando la Cámara

de Comercio de Estados Unidos hace de un acuerdo muy complicado su gran prioridad, y ofrece falsedades para justificarlo, deberíamos sospechar de que hay asuntos perversos ocultos en la letra pequeña”.

Por Ekaitz Cancela

Enlace con el artículo