

¿Quién se apoderó del relato sobre el TTIP?

[Alana Mocerí](#)



Claves para entender por qué la comunicación del Tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP) ha fallado.

"En mi opinión, las negociaciones con Estados Unidos han fracasado, aunque nadie lo reconozca", declaró el ministro alemán de Economía, Sigmar Gabriel, a finales de agosto de 2016. Días antes, el primer ministro francés, Manuel Valls, había confesado: "Le puedo decir con franqueza que no va a haber tratado transatlántico. El acuerdo no avanza". A principios de julio, el ministro francés de Comercio, Matthias Fekl, se había adelantado a este pesimismo cuando dijo: "Creo que llegar a un acuerdo en 2016 es imposible, y todos lo saben, incluidos los que dicen que sí". Al otro lado del Atlántico, el líder de la mayoría republicana en el Senado, Mitch McConnell, también dio su opinión: "Cualquier análisis objetivo permite ver que estas son, como diría yo, horas bajas para los acuerdos comerciales en todo el mundo".

La opinión pública sobre el Tratado de Asociación Transatlántica de Comercio e Inversiones (TTIP) ha empeorado a ambos lados del Atlántico desde que comenzaron las negociaciones, en julio de 2013. No se trata de que los ciudadanos estadounidenses y europeos estén en contra de las relaciones comerciales; de hecho, el 82% de los estadounidenses cree que el libre comercio, en general, es positivo, según un sondeo de YouGov para la Bertelsmann Stiftung Foundation. Sin embargo, ese mismo sondeo dice que en la primavera de 2015 sólo el 15% de los norteamericanos apoyaban en concreto el TTIP, frente al 53% en 2014. Un dato significativo es que el 46% de la población no se considera suficientemente informada para estar a favor o en contra.

Otra encuesta realizada por el [Pew Research Center y hecha pública en junio de 2016](#) muestra

que los europeos, en general son muy partidarios de las relaciones económicas. Aproximadamente, la mitad de los entrevistados en ocho países europeos están de acuerdo en que "la intervención en la economía mundial es positiva porque proporciona a su país nuevos mercados y oportunidades de crecimiento". Holanda, Suecia y Alemania son los más partidarios, con el 72, 71 y 70%, respectivamente, mientras que Grecia, Italia y Polonia son los menos, con el 35, 44 y 49%. Sin embargo, al hablar en concreto del TTIP, el apoyo disminuye, sobre todo en Alemania, donde ha pasado del 55% en 2014 al 17% en 2016. Una encuesta del Pew Research Center en 2015 mostraba que, en el resto de Europa, había un tibio apoyo del 58%.

Las negociaciones sobre el TTIP comenzaron oficialmente en 2015, en medio de una gran pompa. [El Council on Foreign Relations dice que tanto el TTIP como el Acuerdo de Asociación Transpacífica](#) (TPP por sus siglas en inglés) son "unos acuerdos *megarregionales* que se centran en las cuestiones comerciales de la llamada 'próxima generación', como la agricultura, los servicios, la propiedad intelectual y los aspectos 'internos' de la liberalización". El acuerdo uniría más aún a Estados Unidos y la Unión Europea, las dos mayores economías del mundo.

Existen varios factores que han contribuido a la caída del TTIP, empezando por la falta de transparencia sobre el proceso negociador. Además, los gobiernos de Estados Unidos y la UE tuvieron problemas, al principio, para construir argumentos convincentes en favor del Tratado que pudieran abrirse paso en medio del ruido mediático, y llevar a cabo cualquier tipo de debate público fue imposible porque los detalles de las negociaciones que estaban en marcha no se hicieron públicos. Por otra parte, unas instituciones sin rostro son malas mensajeras, pero los dirigentes y partidos políticos que podrían haber estado en mejor posición para trasladar el debate a los ciudadanos no quisieron declararse a favor ni en contra del pacto hasta que hubiera un acuerdo definitivo. Ese vacío de información lo llenaron agentes no estatales como diversas ONG y ciertos candidatos políticos, que lograron dominar el relato con llamamientos populistas y simplistas en los que apelaban al sentimiento antiglobalización en ambos continentes y a la considerable dosis de antiamericanismo en Europa. En el ecosistema informativo actual, el populismo cínico se vende mucho mejor que una discusión compleja sobre estrategias políticas.

Falta de transparencia

Aunque los acuerdos comerciales históricamente se han negociado en secreto, el TTIP no es un acuerdo tradicional, porque no se limita a reducir aranceles, sino que afecta a las propias reglamentaciones y establece un nuevo sistema de disputas entre inversores, dos elementos que han causado alarma, en particular dentro del movimiento antiglobalización. El secretismo

de las negociaciones se vio como un intento de mantener alejada a la sociedad civil mientras las grandes empresas se aprovechaban. Es verdad que, a medida que avanzaban las negociaciones, la UE hizo un mayor esfuerzo de transparencia, como muestra la página web de la [Comisión Europea sobre el TTIP](#).

En realidad, entre Estados Unidos y la UE, hubo una "discrepancia de filosofías" sobre la transparencia, en palabras del periodista especializado Adam Beshudi durante una conversación telefónica sobre el TTIP. En 2014, la Unión empezó a publicar documentos con sus posiciones negociadoras, pese a que los activistas opositores consideraron que la información era escasa y llegaba demasiado tarde. Sigmar Gabriel era partidario de más transparencia en la negociación y logró una pequeña concesión, una sala de lectura a disposición de los parlamentarios alemanes. "Debe ser posible permitir a alguien que vea" lo que ya se había acordado, [dijo Gabriel](#), porque el secretismo crea "ideas de conspiración, y eso genera desconfianza".

Comunicación institucional

"La nueva brecha política" —que describe la tendencia actual de apertura frente a la cerrazón en política— con la advertencia de que "el futuro del orden liberal en el mundo depende de que gane ella [Hillary Clinton]", así terminaba un artículo de *The Economist* publicado el pasado verano. A primera vista, esta afirmación puede parecer hiperbólica, pero pone el dedo en la llaga del problema que afrontan los votantes tanto en Estados Unidos como en Europa: confiar o no confiar en las instituciones internacionales.

Esa desconfianza institucional se extiende a los gobiernos. Es decir, la UE y Estados Unidos partían ya con desventaja al comunicar las virtudes del TTIP, porque las negociaciones se habían mantenido en secreto, pero el problema se agudizó por la desconfianza creciente en las instituciones. Y no es por falta de intentos. Mientras el Gobierno estadounidense se dedicaba a intentar *vender* a sus ciudadanos el Tratado Transpacífico, cuyas negociaciones estaban mucho más avanzadas, sus embajadas en toda Europa estaban conversando con expertos en comercio y negociadores ante el público y la prensa. Bruselas hizo un esfuerzo coordinado para transmitir el mensaje a los europeos, pero tenía el obstáculo adicional de necesitar a los líderes y gobiernos de los Estados miembros para que la comunicación fuera eficaz, y muchos de ellos estaban inmersos en sus propias campañas electorales y no estaban interesados en hablar del TTIP, con la excepción de los impulsores del mensaje anti Unión (como la campaña del Brexit) y del mensaje antiglobalización en toda Europa. La delegación de la UE en Estados Unidos trabajó activamente para llevar a los dirigentes europeos a explicar el TTIP.

Pero ninguno de esos esfuerzos ocupó suficientes titulares en los medios de comunicación para

atraer la atención de los ciudadanos estadounidenses y europeos. Es cierto que los detalles de un acuerdo comercial no son precisamente apasionantes. Durante las seis semanas que pasé este verano en Estados Unidos, me dediqué a preguntar a la gente qué sabía del TTIP, y sólo recibí miradas ausentes. Algunos tenían una vaga idea de que el TPP era polémico.

Otro factor que dificultaba la comunicación institucional sobre el TTIP: la negociación estaba en marcha, por lo que aún no se sabía qué elementos formaban parte definitiva o no del acuerdo y, sobre todo, los actores institucionales que podrían tener más credibilidad, los políticos y los representantes de los partidos, no querían tener una postura definida hasta que acabaran las negociaciones. Si hubiera habido más transparencia sobre lo que se estaba negociando, los políticos y los partidos habrían podido explicar sus posiciones sobre el TTIP, y eso habría alimentado el debate público. En cambio, fueron los actores no estatales quienes dominaron el relato.

Actores no estatales

La fuerza de Bernie Sanders en las primarias del Partido Demócrata se debió en gran parte a su postura contra los acuerdos comerciales, en especial el Tratado Transpacífico. En la Convención Nacional Demócrata, la última semana de julio, hubo manifestantes contra el TPP. Pregunté a varios de ellos, así como a un activista que reunía firmas en la convención, por qué levantaban la voz contra el TPP, y no contra la Asociación Transatlántica. Me respondieron que las negociaciones del TPP estaban más adelantadas; pero me quedó claro que, en el futuro, aquellos manifestantes izquierdistas colocarían al TTIP en el punto de mira.

Al otro lado del Atlántico, las protestas se han centrado en el TTIP y otro acuerdo comercial que están negociándose con Canadá, el Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG). Los que propusieron el Brexit apelaron a los votantes con el TTIP como ejemplo de los peligros que acechan a Europa. Un artículo reciente en la edición de Bruselas de la revista estadounidense *Politico* decía que el TTIP estaba "políticamente muerto". Ese mismo artículo elogiaba "al hombre que mató el TTIP", Thilo Bode, director de una organización de seguridad alimentaria llamada Foodwatch. Según el texto, el apoyo al TTIP en Alemania ha caído del 55% al 17% desde 2014, que fue cuando Bode empezó a intervenir en el debate sobre el Tratado.

¿Qué significa todo esto?

Más que un fracaso de Estados Unidos o la Unión Europea como instituciones, la quiebra del TTIP demuestra, en mi opinión, las limitaciones de la comunicación institucional. Tanto la comunicación entre los gobiernos y sus ciudadanos como la diplomacia pública, es decir, la comunicación con los ciudadanos extranjeros, carecen de credibilidad, no sólo porque las

instituciones sin rostro no nos dicen nada, sino también porque es evidente que esas instituciones respaldan el acuerdo comercial. Por el contrario, las ONG y otros candidatos no están comprometidos con ningún lado del debate hasta que dan a conocer sus opiniones. La gente cree que son independientes. Y en televisión, un manifestante callejero resulta mucho más atractivo que un burócrata de Washington o Bruselas.

En lo que podría haber sido verdaderamente útil la comunicación institucional es en la diplomacia pública, la herramienta de los gobiernos para intentar influir en los ciudadanos extranjeros. El fracaso del TTIP muestra los límites de la estrategia cortoplacista a la hora de explicar una política concreta: los intentos de *vender* el acuerdo que hicieron la misión de Estados Unidos ante la UE y la delegación de la Unión ante EE UU no dieron ningún fruto. Desde luego, en Europa, el antiamericanismo contribuyó en gran parte al no, pero la única forma de contrarrestar algo así es crear confianza a largo plazo, y eso se consigue mediante los intercambios culturales y educativos que forman parte fundamental de la diplomacia pública. Hay cosas imposibles de disfrazar: es cierto que las normativas empresariales son mucho menos estrictas en Estados Unidos que en Europa y, por tanto, cualquier intento de homogeneizarlas despierta sospechas, como mínimo.

En una entrevista realizada durante su campaña actual para la presidencia, Hillary Clinton dijo que "una democracia se sostiene sobre el cemento de la confianza". El fracaso del TTIP nos muestra cómo la falta de confianza puede tener consecuencias trascendentales para la política exterior.

Traducción de María Luisa Rodríguez Tapia



Actividad subvencionada por la Secretaría de Estado de Asuntos Exteriores

Fecha de creación
26 septiembre, 2016